

**ACOTACIONES**

- I.** Información personal
- II.** Formación Académica
- III.** Experiencia profesional

- IV.** Factores COVID-19  
Acciones que ayudaron a seguir con el negocio a pesar de

la pandemia, o que hicieron un giro en el negocio mediante la tecnología.

- V.** PRINCIPALES RETOS 2021  
¿Cuáles son los principales retos

tecnológicos que enfrentan en 2021?

**10) I. CÉSAR OGÉ**

CARGO: Director de Operaciones y Tecnología (CIO Y COO)

EMPRESA: Great Place to Work

**II.** César tiene una doble Maestría en Negocios y Administración con especialidad en hospitalidad en Vatel Business School y la Universidad de Perpignan en Francia.

**III.** Emprendedor con más de 12 años de experiencia en el desarrollo de empresas en Francia, Hong Kong y México.

Durante su carrera profesional, ha apoyado y levantado más de 25 millones de euros para el desarrollo y emprendimiento de distintas empresas.

Además, es Socio de varias empresas en industrias Web, Consultoría y Farmacéuticas.

Es una persona que ama los desafíos, la formación y la capacitación de personas, por lo que hoy se desempeña como Director del Área de Operación & Tecnología de Great Place To Work, donde dirige las estrategias de re-ingeniería del departamento de operación que acompaña todos los cambios tecnológicos que hace la compañía.

A la par, contribuye en el desarrollo de automatización de procesos y entrega de resultados de grandes empresas y Start ups.

**IV.** La innovación tecnológica permitió la adaptación de los productos de GPTW a las nuevas necesidades del mercado y ampliar el portafolio de servicios. Esto apoyó los esfuerzos comerciales de la compañía para asegurar la sostenibilidad al nivel de resultados.

La tecnología implementada, permitió que los procesos fueran móviles y eficientes, garantizando la operación de sus colaboradores bajo un formato de trabajo a distancia, e incluso, aumentando su productividad.

La previa digitalización de GPTW permitió que la compañía pudiera acompañar y asesorar la adaptación de sus clientes a una nueva cultura digital, aumentando la alta confianza de los mismos.

Aunado a lo anterior, GPTW capitalizó sus canales digitales para fortalecer la comunicación con clientes y partners.

**V.** Eficientar las inversiones tecnológicas realizadas con el objetivo de mantener su ROI.

Continuar con la implementación de nuevas tecnologías para brindar certidumbre a los clientes respecto a la protección de datos.

Detectar oportunidades de mercado para continuar innovando en los servicios ofertados a nuestros clientes.

Establecimiento de modelos híbridos para nuestros empleados, al tiempo que garantizamos la comunicación transparente entre el equipo y proveemos un servidor de alta capacidad.

soporte, de conexión, de adopción de herramientas colaborativas, etc., y este año logramos liderar el cambio para adaptarnos con éxito.

Implementar herramientas innovadoras para contribuir a cuidar de la salud mental y emocional de los colaboradores. De manera ágil se habilitaron aplicaciones para garantizar la oferta de un portafolio de soluciones puesto a disposición de los colaboradores para poder afrontar de la mejor manera la pandemia. Dicho portafolio incluye desde mindfulness, cursos de yoga y lecturas, entre otros.

Tener flexibilidad y capacitar a los equipos de soporte y desarrollo para que adquirieran las competencias necesarias para atender las nuevas necesidades de negocio, considerando que el social selling y los nuevos canales de distribución adquirieron una rápida relevancia a la que había que adaptarse.

Retar los tiempos de implementación e integración de proyectos tecnológicos.

Implementar metodologías ágiles para ejecutar pruebas rápidas, aprender y evolucionar.

**V.** Mediante el uso de nuevas herramientas y tecnología, continuar cuidando y brindando soporte a nuestros colaboradores para que se sientan seguros, estables y puedan desempeñar sus funciones de manera efectiva, ya sea en un ambiente 100% virtual, híbrido o presencial.

Para nuestras consultoras, seguir trayendo innovación que les permita continuar con sus negocios de una manera más ágil.

Continuar liderando nuevas formas de trabajar con la implementación de nuevas tecnologías. Por ejemplo, las herramientas colaborativas nos permiten a modificar y

adaptar la manera en la que distribuimos el trabajo y cómo hacemos el seguimiento.

Podemos avanzar más rápido si todos vamos aportando en el camino al mismo tiempo.

Seguir acompañando al negocio en cualquier necesidad de manera ágil y con calidad.

Garantizar todos los días la operación del negocio, BUA (Business as usual).

**12) I. MIGUEL A. RODRÍGUEZ**

CARGO: Chief Technology Officer

EMPRESA: Bien para Bien

**II.** Ingeniero Mecánico y Eléctricista por el TEC de Monterrey; Especialidad en Ingeniería Automotriz por el TEC de Monterrey; MBA en la Universidad de Oviedo

**III.** Ingeniero de Producto en Ford Motor Company (2000 – 2002)

Gerente de Ingeniería de Calidad en RioGlass (2003 – 2007)

Gerente de Desarrollo en Speed Commerce (2013 – 2017)

Cofundador, COO y CTO de Rodiles de México (2007 – 2018)

CTO en PagaTodo (2017 – 2018)

Cofundador de Phiveleven (2009 – presente)

Miembro del Comité Fintech - Ciberseguridad de la ASOFOM (2019 – presente)

Cofundador de White Shield (2020 – presente)

CTO de Bien para Bien (2018 – presente)

**IV.** La ventaja de la Fintech es que al ser una empresa tecnológica varios de sus procesos ya eran digitales, sin embargo, Miguel se tuvo que enfrentar al reto de migrar al 100% y reforzar los procesos de ciberseguridad con la aceleración generalizada de la digitalización.

Otra forma en que Miguel ayudó a que el negocio hiciera frente a la crisis ocasionada por la pandemia, fue el lanzamiento de una nueva aplicación móvil disponible en Android y Apple, llamada Promotores BpB. Esta aplicación permitió la ampliación de vendedores para la Fintech incrementando el número de promotores de 3,000 a más de 14,000 en menos de un año (2020).

Recientemente se han realizado actualizaciones a la aplicación que permiten brindar un servicio más completo y eficiente a través de la geolocalización de los promotores, las oportunidades de venta e incluso la nueva opción de vender bienes raíces, además de créditos en la aplicación.

**V.** Este 2021 se presentan retos tecnológicos importantes para Bien para Bien. 2020 fue un año de aceleración digital inminente y 2021 será un año clave donde se terminarán de arraigar las nuevas tendencias tecnológicas casi impuestas.

En Bien para Bien tendremos el reto de evaluar nuevas rutas digitales que mejoren el trabajo remoto de nuestros colaboradores y promotores, la experiencia de nuestros clientes y que nos permitan premiar el mercado a través de los nuevos comportamientos de consumo digital.



**11) I. CAMILA PONTÓN**

CARGO: Directora de Tecnología Digital Natura MX

**II.** Grado en Ingeniería Electrónica - Pontificia Universidad Javeriana - Bogotá, Colombia.

Maestría en Ingeniería Electrónica/Robótica - Pontificia

Universidad Javeriana - Bogotá, Colombia

Digital Marketing - General Assembly, 2019

Diplomado en Mercadotecnia Estratégica y

Comercialización - Instituto Tecnológico y de Estudios

Superiores de Monterrey - 2019 (CDMX, México)

**III.** Directora con más de 12 años de experiencia liderando

y ejecutando estrategias de transformación digital y de Inteligencia de Negocio para Venta Directa y Consumo Masivo en México, Caribe Cluster Pacífico.

Natura, Directora de TD México - Actual

Belcorp, Gerente de TD México, Colombia y Caribe (3 años)

P&G, Gerente de BI México y Pacífico. (7 años)

**IV.** Lograr mantener las operaciones en situación de crisis. Tener a todos los

colaboradores conectados de manera remota representa retos en temas de procesos de