

# CFO

DEL AÑO IMEF  
2022



**Ganador**  
EN LA CATEGORÍA  
EMPRESAS CON  
FACTURACIÓN  
MAYOR A  
15,000 MDP  
EN 2021

**Luis Eduardo  
Ramírez Herrera**  
CFO GRUPO BAFAR



**Ganador**  
EN LA CATEGORÍA  
EMPRESAS CON  
FACTURACIÓN  
ENTRE  
1,500 Y 15,000  
MDP EN 2021

**Moisés  
Flores Botello**  
CFO KAVAK



*ejecutivos de finanzas*

# Patrocinadores

AGRADECEMOS EL APOYO Y COMPROMISO DE  
NUESTROS PATROCINADORES PARA  
LA REALIZACIÓN DEL CFO DEL AÑO IMEF 2022



La plataforma líder de compensación y beneficios

MEDIA PARTNER



**EL ECONOMISTA**

# Contenido



**2** PATROCINADORES

**4** PRESENTACIÓN

**6** JURADO / COMITÉ ORGANIZADOR

**7** METODOLOGÍA

**8** **CATEGORÍA** EMPRESAS CON FACTURACIÓN MAYOR A 15,000 MDP EN 2021

**9** **Luis Eduardo Ramírez Herrera**  
BAFAR

**12** **Rafael Contreras Grosskelwing**  
ALSEA

**15** **Alejandra Enríquez Martínez**  
SURMAN

**18** **María Guadalupe Isabel Huerta Sánchez**  
SEGUROS MONTERREY  
NEW YORK LIFE

**21** **Antonio Suárez Lara**  
COPPEL

**24** **CATEGORÍA** EMPRESAS CON FACTURACIÓN ENTRE 1,500 Y 15,000 MDP EN 2021

**25** **Moisés Flores Botello**  
KAVAK

**28** **Benjamín Ampudia Álvarez**  
IDESA

**31** **Jordi Ferrán Casanova**  
HUNAN

**34** **Roberto Jesús Herrasti Real**  
HELVEX

**37** LOS CFO HABLAN

**39** PREMIACIÓN

REALIZACIÓN EDITORIAL

**Adriana Reyes Urrutia**  
REDACCIÓN Y EDICIÓN

**Jorja Carreño**  
FOTOS

**Adolfo Huitrón López**  
DISEÑO

# Recuento de logros: CFO del Año IMEF

## ¿QUÉ DISTINGUE A LOS MEJORES DE 2022?

En el corto tiempo, el IMEF ha podido decir que se ha vuelto una prestigiosa tradición pertenecer a la lista del CFO del Año y que estar entre los 10 mejores es, por tanto, una distinción y una mayor responsabilidad como líderes que inspiran a colegas, por lo que ganar en las categorías en las que se divide el premio merece ser conocido.

**E**l año 2021, al igual que los dos que le antecedieron, fue de retos y de recuento de los daños... y de los logros, porque a pesar de continuar en un entorno macroeconómico adverso la recomposición de las empresas fue factor indispensable; es decir, las estrategias y las acciones no podían cesar porque, simple y sencillamente, las empresas no podían parar.

En ese contexto se pudo corroborar que el rol del CFO es uno de los que más ha evolucionado en el ámbito empresarial por los nuevos estándares de los negocios y porque ahora cuenta con un amplio conocimiento del negocio a través de la interacción continua con los sistemas que participan en los procesos de sus diferentes áreas, aunados a las habilidades estratégicas, a las nuevas interacciones con los clientes y proveedores, así como al impulso de la experiencia de los colaboradores

en un contexto cambiante, entre muchos otros temas que demandan el incremento de la agilidad para una mejor gestión financiera.

Ante esta vorágine, el reconocimiento al trabajo de los CFO se ha hecho más que merecido por dos razones: comunicar a la comunidad financiera y empresarial las estrategias, o el cómo y para qué, de las medidas que han emprendido los CFO, y transmitir ese conocimiento, es decir, predicar con el ejemplo de quienes por su trabajo se han distinguido como los mejores y han llevado a sus organizaciones a una posición de primer nivel.

Situación que no es fácil en cualquier momento y menos desde hace casi tres años cuando tres contextos que se han ido sumando: contingencia sanitaria, cambio climático y conflicto bélico requieren actuar en un entorno de incertidumbre con estrategias, así como con acciones rápidas y concretas que

son, precisamente, las que le han permitido al CFO ser uno de los principales protagonistas en la creación de valor de las organizaciones.

Y, precisamente, porque el CFO se ha convertido en uno de los principales protagonistas en la creación de valor de las organizaciones es que en 2017 nació el Reconocimiento al CFO del Año IMEF como una iniciativa anual del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas para reconocer el liderazgo y logros de los directores financieros en el éxito de las empresas.

En el corto tiempo, el IMEF ha podido decir que se ha vuelto una prestigiosa tradición pertenecer a la lista del CFO del Año y que estar entre los 10 mejores es, por tanto, una distinción y una mayor responsabilidad como líderes que inspiran a colegas y a las nuevas generaciones en los caminos a seguir en un mundo cada vez más complejo que requiere conocimiento y creatividad.

Si bien, desde hace seis años el IMEF distingue a los profesionales que se desempeñan en el ámbito financiero demostrando capacidades y logros excepcionales al combinar la excelencia y el liderazgo con integridad, responsabilidad y enfoque social, el entorno actual amerita doblemente que esas aptitudes y habilidades sean difundidas en la comunidad empresarial y de negocios.

En la edición 2022, numerosos CFOs atendieron a la convocatoria y 10 fueron seleccionados finalistas, cinco en cada una de las dos categorías, la correspondiente a empresas con facturación mayor a 15,000 millones de pesos (mdp) y la de las empresas con una facturación entre 1,500 y 15,000 mdp.

En el primer grupo los finalistas fueron María Guadalupe Sánchez Huerta, Seguros Monterrey New York Life; Antonio Suárez Lara, Grupo Coppel; Luis Eduardo Ramírez Herrera, Grupo Bafar; Alejandra Enríquez Martínez, Grupo Surman; y Rafel Contreras Grosskelwing, Alsea.

En el segundo grupo Gabriel Ramírez Fernández, Fibra Shop; Roberto Jesús Herrasti Real, Grupo Helvex; Moisés Flores Botello, Kavak; Jordi Ferrán Casanova, Grupo Hunan; y Benjamín Gonzalo Ampudia Álvarez,

Grupo Idesa fueron los finalistas.

Los CFO ganadores en 2022 (tomando en cuenta su desempeño en 2021) fueron en la categoría de más de 15,000 mdp Luis Eduardo Ramírez Herrera, Grupo Bafar; y en la de entre 1,500 y 15,000 mdp Moisés Flores Botello, CFO de Kavak.

Entre los logros de Luis Eduardo Ramírez Herrera destaca el *Private placement* de 150 millones de dólares a una tasa fija de 3.56%, a un periodo promedio de cinco años con un *bullet*, sin garantía, sin rating y sin avales, que permitió al grupo una estructura financiera sólida para su plan de crecimiento de los próximos cinco años.

En los de Moisés Flores Botello sobresale ser el responsable directo de los levantamientos de capital más grandes en la historia de México, al momento del levantamiento: Series B, C, D y E respectivamente, para un total consolidado de +1.5 bn dólares, de los cuales +1.1 bn sucedieron en 2021. Estos levantamientos fueron las primeras inversiones en México de varios fondos y, en muchos casos, las inversiones más grandes de sus portafolios.

Para Luis Eduardo Ramírez Herrera lograr lo que ha hecho Bafar no puede ser posible sin gente comprometida; sin gente que esté

todos los días esforzándose por hacer su trabajo de la mejor manera; "a los que tenemos la oportunidad de dirigir nos toca recibir el reconocimiento que es para el equipo. El éxito no viene solo viene en colectivo", dijo.

"Creo que en nuestro caso tuvimos un reto diferente al de muchos de ustedes. Nosotros éramos una empresa que estaba en proceso de crecimiento, nos agarró la pandemia cuando acabamos de levantar la serie C que fue la del unicornio y había dos cosas que pasaban al mismo tiempo: por un lado, los inversionistas nos decían 'vayan con todo, crezcan, sigan' y, por otro, veíamos la realidad que estamos viviendo todos: el mundo se estaba encerrándose", dijo Moisés Flores Botello.

Para el IMEF esos logros ameritan ser difundidos en la comunidad empresarial y de negocios. En las siguientes páginas los ocho finalistas y los dos ganadores nos platican sobre el contexto y la visión financiera que los llevó a inscribirse en el CFO del Año IMEF 2022.

Para el IMEF es un gran logro que por seis años consecutivos se lleve a cabo este reconocimiento y el interés que ha generado en la comunidad financiera una gran satisfacción que compartimos con ustedes.

**Alejandro Hernández Bringas**  
PRESIDENTE NACIONAL IMEF 2022

# Comité Organizador

---

**MBA. Alejandro  
Hernández Bringas**  
PRESIDENTE  
NACIONAL IMEF 2022

**MAF. Gerardo  
González Ayala**  
DIRECTOR GENERAL  
DEL IMEF

**Lic. Mercedes  
Monroy López**  
DIRECTORA DE  
OPERACIONES DEL IMEF

**Lic. Noé  
Pérez Herrera**  
DIRECTOR COMERCIAL Y  
DE MARKETING DEL IMEF

# Jurado Calificador

---

**Alejandro Hernández Bringas**  
PRESIDENTE NACIONAL  
DEL IMEF 2022

**Joana Chapa Cantú**  
DIRECTORA DEL CENTRO DE  
INVESTIGACIONES ECONÓMICAS  
DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE NUEVO LEÓN

**Maribel Dos Santos  
Hernández**  
DIRECTOR GENERAL &  
VICEPRESIDENTE SENIOR  
DE ORACLE MÉXICO

**Didier Mena Campos**  
CFO DE BANCO SANTANDER MÉXICO

**Mauricio Brizuela Arce**  
PRESIDENTE DEL CONSEJO DE  
ADMINISTRACIÓN DE SALLES  
SAINZ GRANT THORNTON

**Carlos Marcelo Brina**  
DIRECTOR GENERAL ADJUNTO  
& VICEPRESIDENTE SENIOR  
DE SCOTIABANK

**Ramón Alfonso  
Casanova Hernández**  
CFO DE GRUPO HYCSA

# Metodología

Los pasos que se siguieron para elegir a los finalistas de 2022 fueron:

## A Criterios de evaluación

**1 POSICIÓN ACTUAL**  
Se consideraron elementos como la ubicación de su puesto en el organigrama de la empresa, línea de reporte de su posición, principales funciones y responsabilidades, alcance geográfico de sus funciones, personal a su cargo, participación en organismos empresariales en representación de la empresa, etc.

**2 LOGROS Y DESAFÍOS**  
Se evaluaron los logros obtenidos y estrategias exitosas impulsadas desde la posición de CFO exclusivamente en 2021. También cómo han impactado a la operación de la empresa, en sus resultados financieros, en alcanzar metas propuestas. También se evalúa la innovación desde su posición, el desarrollo de su equipo, los desafíos que se hayan enfrentado y la visión estratégica en el negocio.

**3 TRAYECTORIA PROFESIONAL Y CONTRIBUCIONES A LA COMUNIDAD FINANCIERA**  
Se consideró la trayectoria profesional, posiciones que ostentó, en qué empresas y responsabilidades y logros más destacados en dichas posiciones. Asimismo, se ponderaron las aportaciones que haya hecho el candidato, como artículos, papers, libros, etc., relacionados con finanzas.

**4 ACTIVIDADES FUERA DE LA EMPRESA**  
Se tomaron en cuenta actividades destacadas que el candidato realiza fuera de la empresa (en consejos de administración de otras empresas, organizaciones civiles, profesionales, no lucrativas, internacionales, actividad docente, entre otras), así como reconocimientos o certificaciones que haya recibido, todo ello en materia financiera.

## B Proceso de evaluación

**FASE 1  
PROCESO DE SELECCIÓN**  
La información enviada fue compilada y analizada por un Comité Revisor integrado por diversos especialistas del IMEF y encabezado por el Presidente del Consejo Técnico del IMEF.

El comité evaluó la información provista por los candidatos para verificar el cumplimiento de lo solicitado en los cuestionarios, en estricto apego a la información

proporcionada por los candidatos y al respaldo de la misma. El Comité Revisor entregó al Jurado un listado de los candidatos que hubieran pasado el proceso de selección, diferenciando de manera justificada el grado de cumplimiento de cada candidato en cada rubro del cuestionario, de acuerdo a criterios objetivos previamente establecidos.

**FASE 2  
JURADO**  
Un jurado de alto nivel, integrado por académicos especializados en negocios y finanzas, destacados directores de empresas nacionales y extranjeras, personajes distinguidos en finanzas de nuestro país y el Presidente Nacional del IMEF, determinó a los finalistas y eligió al CFO del Año IMEF de cada categoría. Su decisión es inapelable.

## C Confidencialidad

- Toda la información contenida en el cuestionario es considerada como estrictamente confidencial, y sólo fue utilizada para la evaluación.
- En caso de que sean requeridos acuerdos de confidencialidad o avisos de privacidad, el IMEF se encarga de hacerlos llegar cuando sean solicitados.

- A cada integrante del Comité Revisor y del Jurado se le solicitó la firma de un acuerdo de confidencialidad de la información que recibieron para la evaluación, así como la manifestación bajo protesta de decir verdad de que no tiene conflicto de interés por su participación en los procesos de selección y evaluación.



**CFO**  
DEL AÑO IMEF  
2022

**CATEGORÍA**  
**Empresas con**  
**facturación mayor**  
**a 15,000 mdp**  
**en 2021**

**imef**  
ejecutivos de finanzas



# Luis Eduardo Ramírez Herrera

GRUPO BAFAR

Reconozco la **labor** que hace el IMEF con el Reconocimiento al CFO del Año. Es una **motivación** saber que el trabajo, la **dedicación** y el **esfuerzo** de todos los días es avalado por una institución seria y **profesional** donde prima básicamente el **valor** de los participantes y sus **aportaciones** a la comunidad financiera y en general. Haber ganado es un **triumfo** de la organización porque todos estamos **involucrados** en los **resultados**

**E**n abril de 2021 Grupo Bafar hizo un *follow on* de los certificados bursátiles de Fibra Nova de cerca de 2,500 millones de pesos. En ese entonces el mercado no era tan prometedor por el impacto de la pandemia, sin embargo, Bafar hizo esa exitosa colocación en el público inversionista a un precio muy competitivo.

También en 2021, no obstante, el temor por la situación global que se extendía por la pandemia y hacía que no hubiera tanto apetito, Bafar hizo una colocación privada con Prudential por un monto de 150 millones de dólares a una tasa de muy competitiva, fija y con unas condiciones de estructura que permitía dejar al final el pago del principal y en el proceso del tiempo de ese bono pagar intereses.

Igualmente, en el año pasado Bafar

hizo una reestructura financiera a partir de la que prácticamente todos los pasivos se fueron a largo plazo para darle tranquilidad y solvencia al grupo. Además, se hizo una renegociación con todos los bancos con los que trabajan para bajar el gasto financiero en casi 35%, lo que le permitió al grupo tener más recursos para afrontar la pandemia.

Todas esas acciones permitieron que Bafar sea una empresa sólida y sin compromisos en el corto plazo, lo que le permite pensar en la expansión para los próximos cinco años que implica duplicar el grupo.

Lo anterior es resultado de la visión y la planeación estratégica que inició en 2020 y que al cierre de 2022 va en ruta e incluye la reconversión de su *site*, el cual mandaron a la nube para ser más ágiles y responder

rápidamente a los requerimientos del negocio. "Al hacer este tipo de cambios hay un riesgo importante porque no podemos parar ni la facturación, ni la producción y ni la cobranza", dice Luis Eduardo Ramírez Herrera, CFO de Bafar quien, además, como cabeza financiera del grupo, pudo bajar el capital de trabajo aproximadamente 38%, es decir, casi 650 millones de pesos.

En los logros registrados en 2021 hay tres componentes: estrategia, confianza y seguridad. "Todo lo que se hizo en 2021 no fue por azar venía en un proceso, en una planeación estratégica donde, si no hacíamos eso, las capacidades del grupo se podrían haber visto limitadas, por lo tanto, al aportar recursos dimos estructura, confianza y, sin duda, seguridad", señala Luis Eduardo y agrega:

# Luis Eduardo Ramírez Herrera

GRUPO BAFAR

“El prestigio que otorga el IMEF me motivó a participar en el CFO del Año. La verdad es que no me lo esperaba, y ahora que lo tengo lo disfruto”

“Porque, finalmente tenemos una empresa sólida donde renegociamos los pasivos, bajamos las tasas, el nivel de capital de trabajo y el gasto financiero, lo que nos dio ahorros, pero, además, la reestructura de las deudas nos dio tranquilidad y confianza de que cualquier cosa que esté en el marco macroeconómico y geopolítico que nos impactó desde la pandemia y ahora con toda la cadena de suministro en la que estamos inmersos globalmente, podremos afrontarla sin estrés, lo que nos da la seguridad a todos los que trabajamos en el grupo y a los que invierten porque de alguna manera no estamos expuestos, por lo menos financieramente, aunque operativamente, sin duda, siempre habrá riesgos que cada área deberá minimizar”.

Luis Eduardo lleva 15 años trabajando en Grupo Bafar y los últimos tres han sido muy intensos, pero siempre buscando llegar a las metas planteadas. Ahora, además de continuar con ese espíritu de “llegar a la meta” está más motivado, enfocado y contento por haber ganado el Reconocimiento al CFO del Año IMEF.

“La verdad es que no me lo esperaba, y ahora que lo tengo lo disfruto”.

Eugenio Baeza, director general del Grupo y presidente del Consejo, le dijo a la organización: ‘este es un triunfo para el Grupo Bafar, para todos los que trabajamos aquí, porque eso demuestra que, si tenemos a la mejor gente, si procuramos ser los mejores, lo seremos’. Comparto con él sus palabras y su filosofía”, menciona.

De la filosofía plática que cuando llegó a Grupo Bafar, Eugenio Baeza le dio uno de sus escritos, que ya se habían convertido en un libro, en el que, en resumen, dice: “Como profesional y financiero te dicen hay que hacer una planeación estratégica del negocio, una planeación estratégica de las finanzas, pero nunca te dicen que hagas una planeación estratégica de tu persona. Ese mensaje cambió mi vida (...) eso te dice que tienes que ponerte metas como profesional, pero también si eres papá, hijo o esposo; es algo muy sencillo, y si entiendes el mensaje que encierra puede cambiar tu vida, porque finalmente, tú eres el arquitecto de tu propio destino”, concluye Luis Eduardo Ramírez Herrera, CFO de Grupo Bafar y ganador del Reconocimiento al CFO del Año IMEF en la categoría de más de 15,000 millones de pesos.

## Visión financiera

- *Private placement* de 150 millones de USD a una tasa fija de 3.56% a un periodo promedio de cinco años con un *bullet*, sin garantía, sin rating y sin avales, lo que le permite tener a Bafar una estructura financiera sólida para el plan de crecimiento de los próximos cinco años.
- *Follow on* de Fibra nova por 2,000 millones de pesos los cuales se destinaron para el crecimiento de la Fibra la cual tiene un crecimiento LTM de casi un 80% contra año anterior.
- Proyecto de digitalización en operaciones para automatizar los complejos industriales y la logística llegando a la automatización de las líneas productivas, así como de un centro de distribución automático para 24,000 toneladas, todo relacionado con la inteligencia artificial derivado de *machine learning*.
- Restructura financiera en 2022 para cambiar el 85% de su pasivo bancario a largo plazo con tasas fijas en pesos en promedio al 6.68% y en dólares al 3.45%.
- En planeación estratégica implementaron un modelo en *power BI* donde se realiza la planeación de corto plazo (presupuesto) y de largo plazo (proyecciones financieras) en iniciativas cualitativas que se transforman en cuantitativas dentro del sistema y se generan los P&L de manera automática con sensibilidades y ajustes de probabilidad e impacto.
- Se implementó el *Sistema Coupa* que administra la gestión de compras en un modelo de control y auditable donde las licitaciones y concursos no pueden ser manipulados. Ahí mismo se lleva la administración de los contratos y vencimientos de las diferentes compras. En los últimos 12 meses llevan un 7% de reducción en el gasto.
- Se trabajó todo 2021 para desarrollar las mejores prácticas de ASG y en 2022 liberaron su primer informe anual de sustentabilidad.



# Rafael Contreras Grosskelwing

ALSEA

“Me tocó ser juez hace un par de años y conocí la metodología para analizar la información de los participantes al Reconocimiento al CFO del Año IMEF; me pareció muy interesante todo lo que se hace, por lo que, a partir de lo que realicé durante la pandemia, decidí inscribirme al reconocimiento en 2022”

**E**mpezó su carrera en la empresa previa a Alsea, ahí fue creciendo y le tocó realizar en 1999 el IPO de Alsea —que actualmente cuenta con un portafolio multimarca, opera con más de 4 mil unidades y cuenta con operaciones en México, España, Argentina, Colombia, Chile, Francia, Portugal, Holanda, Bélgica, Luxemburgo y Uruguay—. Después de esa importante acción, en el año 2000, Rafael Contreras Grosskelwing asumió la dirección de finanzas del Grupo Comercial Chedraui donde lideró la adquisición de Carrefour, posteriormente la implementación del ERP de SAP y en 2010 el IPO del Grupo.

En Chedraui estuvo 17 años como CFO, hasta que lo invitaron a regresar a Alsea hace cinco años. En esta segunda etapa dirigió la adquisición de grupo Vips en España y lidó con la pandemia “que justamente llegó con la adquisición del Grupo

Vips apalancados”, platica Rafael y dice que fue una negociación de dos años con los bancos para hacer todo el refinanciamiento de la deuda, hasta que a finales de 2021 emitieron un bono internacional por 500 millones de dólares y en enero de este año otro bono por 300 millones de euros en Europa. “Con esto pudimos refinanciar el 100% de la deuda que tenía Alsea”.

Rafael Contreras Grosskelwing divide ese trabajo en tres retos que condujeron a Alsea a reinventarse internamente: el primero, la negociación en sí; el segundo, trabajar bajo una presión muy importante; y el tercero, el trabajo en equipo donde está implícito el apoyo de la dirección general.

“Tuvimos que rehacer y automatizar muchos procesos. Teníamos pensado hacerlo en más tiempo y lo hicimos en un tiempo récord, lo que nos ayudó a disminuir gastos y

costos para salir adelante durante la pandemia que golpeó muy fuerte al sector restaurantero, porque no teníamos gente dentro de los restaurantes, la gente estaba encerrada y, dependiendo las geografías, con más o menos restricciones”.

En ese contexto en Alsea buscaron la forma de salir adelante. “En la entrega a domicilio hicimos cosas excepcionales para incrementar la venta, tanto que pudimos sortear la pandemia y ahora esas acciones ya forma parte del negocio”.

Para Rafael el proceso de negociación fue muy importante porque aprendió a negociar de una manera muy diferente con los bancos, con los abogados y con todo un equipo externo pensando en el largo plazo de la compañía, “sabiendo hasta dónde se puede negociar sin romper la liga. Fue un proceso muy importante que requirió un cambio de mentalidad”.

Esa disposición al cambio también

## Rafael Contreras Grosskelwing

ALSEA

“Considero que el **reconocimiento** del IMEF es muy importante en la **trayectoria** de uno; estar dentro de los **finalistas** me hace sentir muy **orgulloso**”

se trasladó a la operación porque, dice Rafael, es muy diferente operar un negocio con flujo positivo y sin el riesgo de que la empresa pudiera quebrar por falta de flujo, a hacerlo en las condiciones de la pandemia. Esas circunstancias lo obligaron a cambiar la manera de operar y llegar a un acuerdo con todos los acreedores y proveedores.

“Tuvimos que dar credibilidad a los bancos y a los abogados de lo que podíamos lograr dentro de la compañía; también fue muy importante ponernos de su lado y entender el momento que ellos estaban viviendo para entrar a una negociación ganar-ganar”.

Muchas tablas se requirieron para salir avante de las restricciones de la pandemia que impactaron al sector restaurantero porque, por ejemplo, mientras la economía mexicana total cayó 8.2% en 2020 por el paro de

actividades que implicaron los confinamientos y restricciones, la contracción en la industria restaurantero fue más fuerte al presentar una caída de 29.3%, de acuerdo con cifras elaboradas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía en conjunto con la Cámara Nacional de la Industria de Restaurantes y Alimentos Condimentados. Para finales de 2021 ya se preveía una recuperación, en algunos casos del 100%, y los que menos, del 75%, aunque en la Ciudad de México se estimaba de 85%.

El impacto que tuvo la pandemia en el sector restaurantero dejó muchos aprendizajes, por ejemplo, saber que “hay cosas que podemos controlar y otras que no. Lo que puedo controlar tengo que ver cómo trabajarlo para que sea una oportunidad y lo que no, debo tratar de mitigarlo y manejarlo lo mejor posible; negociar, pero sin romper la liga”.

## Visión financiera

- En marzo del 2021 se acordó con los bancos la contratación de Deloitte para hacer un IBR de sus proyecciones a cinco años, se contrató a asesores financieros y legales para acordar el refinanciamiento de la deuda logrando un segundo *waiver* hasta junio del 2022.
- En el mes de junio cerró un acuerdo con Bain Capital para la adquisición de la participación del minoritario 21% Alsea Europa al cierre de septiembre, en medio del refinanciamiento se logró que los bancos autorizaran que Alsea, con su caja, adquiriera el 10.5% de Alsea Europa y Bain únicamente adquirió el 10.5% al cierre de septiembre.
- En diciembre se colocó un bono internacional 144RegS por 500 millones de dólares a cinco años NC2 para repago acordado con los bancos, y los créditos bancarios que quedaron extenderlos a un período de cinco años con amortizaciones crecientes y regresando a los *covenants* de apalancamiento, cobertura de intereses, caja mínima y restricción de Capex.
- En los primeros días de enero 2022 se colocó un bono en Europa por 300 millones de euros a cinco años NC2 para repagar más deuda bancaria.
- Con estas colocaciones Alsea quedó con amortizaciones de capital para 2022 y 2023 de aproximadamente 1,600 mdp y para 2024 y 2025 de 3,000 mdp. Con esto en 2022 proyectó invertir en Capex 4,800 mdp para apertura de 200 nuevas unidades en todas las geografías, dar mantenimiento y remodelación, así como para proyectos estratégicos tecnológicos.



# Alejandra Enríquez Martínez

GRUPO SURMAN

“Decidí **participar** en el CFO del Año IMEF porque este tipo de eventos permiten apreciar el **talento**, independientemente del **género**, reconociendo la **importancia** de la labor del CFO, tanto en las **organizaciones** que representamos como en nuestro **país**, sobre todo en este **entorno** en proceso de **evolución** constante”

**E**l principal logro y satisfacción de Alejandra Enríquez es ser pieza fundamental en el crecimiento sostenido e institucionalización de Grupo Surman, el grupo automotriz más importante del país que está posicionado en el mercado como el de mayor cantidad de marcas en su portafolio, lo que le permite contar con una amplia oferta de productos para cada uno de los segmentos del mercado.

En este Grupo una de las principales funciones del cargo que ocupa Alejandra es maximizar la rentabilidad y el aseguramiento de la generación correcta y oportuna de información financiera, por lo que su gestión está basada en seis estrategias fundamentales: administrar y potencializar el uso de los activos de la compañía; dirigir sanamente las operaciones del departamento financiero; implementar una cultura

de trabajo que aporte valor económico al grupo; el establecimiento de un sistema de gestión y control interno; la definición de estrategias para controlar los riesgos corporativos frente a impactos globales o locales; y vigilar el cumplimiento de los diferentes marcos regulatorios relativos a la industria automotriz.

Al ser responsable de todos los aspectos financieros, legales, fiscales, contables y hasta cierto punto de *compliance*, Alejandra coadyuva al crecimiento sano y desarrollo sostenido de la organización, dando puntual seguimiento a estrategias corporativas y maximizando la rentabilidad de las unidades de negocio.

Como acción concreta, en 2021 cumplió su propio KPI que consistía en aumentar la rentabilidad del Grupo, alcanzando una mejora del 30% de utilidad neta consolidada respecto a 2020, aun cuando los estragos de

la pandemia y de la propia industria automotriz todavía se hacían sentir.

“Orgullosamente puedo asegurar que mi gestión ha sido fundamental para consolidar a Grupo Surman como el mejor y más grande grupo automotriz del país. Esto lo podemos comprobar en el reciente listado de las 500 Mejores Empresas Mexicanas de Expansión 2022”, dice Alejandra para quien ejercer el cargo de Directora de Administración y Finanzas no solo ha significado dirigir un equipo, sino construirlo desde sus bases y lograr su consolidación.

Con base en su experiencia y dominio de la industria automotriz, Alejandra ha destacado en desarrollar la habilidad de detectar elementos con enorme potencial y exponenciarlos mediante las sesiones de *mentoring* que comparte personalmente o a través del programa Universidad Surman.

## Alejandra Enríquez Martínez

GRUPO SURMAN

“Me da mucha **satisfacción** haber formado parte de los **finalistas** porque puedo conocer y **relacionarme** con CFOs de otras **organizaciones** para aprender de sus **experiencias**, vivencias y **opiniones** para seguir **creciendo** como profesional, también porque puedo ser una **inspiración** para las jóvenes que van comenzando su carrera **profesional**”

Alejandra Enríquez es una mujer proactiva que en su día a día suma innovaciones en beneficio del Grupo, como la autorización electrónica desde cualquier dispositivo (como un celular) de compras, pagos y todos los movimientos relativos a las remuneraciones del personal, no solo del corporativo sino de todas las agencias del Grupo, lo cual ha permitido tener un mejor control de los presupuestos.

También destacan las innovaciones para mantener una verdadera comunicación asertiva con los diferentes equipos de trabajo multigeneracionales que le han permitido explicar con claridad los objetivos estratégicos de la dirección a su cargo y, por lo tanto, llevar un control estricto del gasto, mejores negociaciones con bancos y financieras, una mejor gestión de los inventarios, el fortalecimiento y automatización de los procesos de crédito y cobranza, así como el establecimiento de esquemas de pago variable, incluso para personal

administrativo, lo que le permitió incrementar en más del 30% la utilidad neta acumulada de la organización de 2021 respecto a 2020.

Algo que le llena de mucha satisfacción fue la conformación del Comité de Diversidad e Inclusión que tiene por objetivo implementar políticas, establecer mecanismos de difusión y medidas de igualdad de oportunidades en el seno del corporativo y a lo largo de las agencias en el país, con sus respectivos indicadores para medir los avances.

“Estas medidas nos ha permitido en los últimos meses que más mujeres del grupo hayan podido acceder a los puestos de mayor responsabilidad”, concluye Alejandra quien ha impregnado al grupo de una cultura de trabajo que aporta valor económico presente y establece las bases para su permanencia en el mediano y largo plazos por medio del establecimiento de sistemas de gestión de control que les permitió la generación de información financiera confiable.

## Visión Financiera

- Al ser responsable de todos los aspectos financieros, legales, fiscales, contables y, hasta cierto punto, de *compliance*, logró la estandarización de más de 10 DMS en las más de 100 agencias distribuidoras de autos del Grupo, lo que les permitió generar información financiera y operativa consolidada para tener reportes e incluso EEFF, prácticamente al día, y su consulta también automatizada a través de su proyecto, la plataforma de Business Intelligence.
- La centralización de la tesorería y su automatización también fue un gran logro por los ahorros que significaron cancelar más de 800 cuentas bancarias.
- La nueva estructura de los departamentos administrativos en las unidades de negocio, los programas de capacitación que impartió (Finanzas para no Financieros, Contabilidad en la Industria Automotriz, etc.) y el reforzamiento del control interno por medio de auditorías financieras y de prevención y/o detección de fraudes permitió que el grupo sea hoy más “financiero”.
- Implementación de reuniones mensuales con equipos estratégicos para mediciones de KPI'S que previamente estableció y diseñó con su equipo, basados en la industria automotriz, pero diseñados específicamente para las necesidades del grupo, lo que contribuyó a cumplir con su propio KPI que consistía en mejorar la rentabilidad del Grupo, alcanzando una mejora del 30% de utilidad neta consolidada en 2021 respecto a 2020, aun y cuando los estragos de la pandemia y de la propia industria automotriz todavía se hacían sentir.
- Consolidación de Grupo Surman como el mejor y más grande grupo automotriz del país.



# María Guadalupe Isabel Huerta Sánchez

SEGUROS MONTERREY NEW YORK LIFE

“El CFO del Año IMEF permite **visualizar** los elementos profesionales, personales y de **contribución** a la sociedad que son importantes **desarrollar** para tener la visión de un CFO **integral**. De igual manera, permite la **interacción** y colaboración entre los distintos CFOs compartiendo **retos, ideas y alternativas** de solución ante situaciones **complejas** que requieren un análisis extensivo para la toma de **decisiones**”

**G**uadalupe cuenta con 28 años de participación en el desarrollo del sector asegurador en México a través de su directa colaboración con Seguros Monterrey New York Life (SMNYL) y participando con la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros. Actualmente es Directora Ejecutiva de Administración y Finanzas de SMNYL y tiene a su cargo las áreas de inversiones, contabilidad, tesorería y finanzas, planeación, actuaría y diseño de productos, *real estate* y *procurement*.

En los últimos 7 años ha sido artífice en la transformación de SMNYL liderando y coliderando proyectos como la innovación en finanzas con una exitosa implementación de un *Enterprise Resource Planning* (ERP), transformando la

operación financiera con un enfoque en mejorar el análisis, la atención a los clientes y los controles.

También estuvo al frente de la creación de una plataforma digital como herramienta de ventas que ayudó a SMNYL durante la pandemia a mantener el servicio e incrementar su nivel de ventas, logrando que el mayor porcentaje de éstas se realizaran a distancia y con altos estándares de seguridad y cumplimiento.

Impulsar la transformación tecnológica de la compañía a través de esquemas de optimización de gasto que permitieran invertir en 2 años 30 millones de dólares en la transformación de SMNYL también ha sido parte del trabajo que ha realizado.

Durante 2020-2021 se redefinieron roles y responsabilidades, con lo

que se actualizaron los perfiles del 40% del área financiera manteniendo los estándares de cumplimiento, innovando en herramientas de análisis de datos para la toma de decisiones y transformación de la compañía.

De acuerdo con María Guadalupe, la redefinición de roles, aunada a la integración de equipos multidisciplinarios, permitieron identificar los principales *drivers* que afectaban el valor o el riesgo en escenarios económicos y de salud adversos, y proponer soluciones para otorgar la protección a nuestros clientes y asesores, recuperando los impactos derivados de la situación incierta.

“De no haber efectuado los ajustes correspondientes, la pérdida de valor para clientes, asesores e institución hubiera disminuido de

## María Guadalupe Isabel Huerta Sánchez

SEGUROS MONTERREY NEW YORK LIFE

“Llegar a buenos **resultados** implicó un cambio de **visión y cultura**, combinando elementos financieros, evaluación de **riesgos**, priorización de **necesidades**, trabajo en **equipo**, **negociación**, actuar bajo un sentido de **urgencia y resiliencia**”

manera importante. Llegar a buenos resultados implicó un cambio de visión y cultura, combinando elementos financieros, evaluación de riesgos, priorización de necesidades, trabajo en equipo, negociación, actuar bajo un sentido de urgencia y resiliencia”, dice.

Lo anterior le permitió desarrollar estrategias de producto, gasto e inversión que condujeron a la optimización del gasto de la compañía en 7% durante 2020 y 2021, aun considerando la inversión de 30 millones de dólares en iniciativas que permitieran mantener la continuidad del negocio y la seguridad de los colaboradores, así como transformar la experiencia del cliente y asesor.

Atender los retos financieros ante un escenario dinámico económico, cultural, digital, etcétera, también requirió habilidades de investigación y colaboración para visualizar y, en la medida de lo posible, medir los impactos de riesgos

futuros, con un soporte estratégico, así como cercanía con el CEO y comité ejecutivo para la toma de decisiones eficientes y oportunas en relación con las necesidades de la empresa, refiere María Guadalupe.

“En este proceso que requiere sobrellevar retos técnicos, financieros, económicos y de riesgos, las habilidades *soft* toman una relevancia muy importante; entre ellas el fomento a la diversidad y la apertura para escuchar activamente diversos puntos de vista que permitan llegar a una mejor solución, habilidades de negociación, priorización de proyectos, adaptación, resiliencia para fallar y retomar el rumbo, habilidades de motivación y desarrollo de equipos buscando una adecuada delegación de autoridad. La situación de incertidumbre vivida durante 2020-2021 y derivada de la crisis de salud y económica, fomentó de manera importante el desarrollo de las mencionadas habilidades *soft*”.

## Visión financiera

- Como parte de la estrategia de continuidad de negocio haciendo frente a los efectos de la pandemia lideró la estrategia de inversión, producto, gasto y negociación con proveedores, con el objetivo de mantener la rentabilidad del negocio y ventas incrementales, inversión en proyectos estratégicos enfocados en mantener el valor y servicio a clientes y asesores, pago de siniestros de pandemia, buscando mantener los niveles de solvencia requeridos y la calificación crediticia.
- Crecimiento sostenido en ingresos durante 2020 y 2021 por encima del PIB y del mercado.
- Estrategias de producto, gasto e inversión que permitieron: optimización del gasto de la compañía en 7% durante 2020 y 2021, aun considerando la inversión de 30 millones de dólares en iniciativas que permitieran mantener la continuidad del negocio y la seguridad de los colaboradores, así como transformar la experiencia del cliente y asesor; mantener la promesa de proteger mejor a sus clientes durante la pandemia pagando más de 165 millones de dólares en siniestros Covid; desarrollo de esquemas de inversión y previsión que permitieron a la compañía mantener, en épocas de decrecimiento económico y pandemia, la más alta calificación de *A.M. Best Issuer Credit Rating* de *aa+*, el más alto rating para compañías de Seguros en Latinoamérica; y acciones de producto y cartera que permitieran recuperar la rentabilidad de los productos derivado de las condiciones de crisis de salud y financieras.



# Antonio Suárez Lara

GRUPO COPPEL

“En conjunto con algunos integrantes del equipo valoramos la participación en este premio cuyo reconocimiento no se otorga al desempeño individual de un ejecutivo, sino a los resultados que como equipo se obtienen. De ahí la importancia, para mí, de que todo el equipo se sintiera reconocido en esta nominación de tan alto prestigio para el liderazgo y la excelencia financiera en México”

Tiene más de dos décadas de experiencia en finanzas y planeación estratégica en compañías líderes mexicanas de consumo y comercio con presencia internacional como Coca-Cola Femsa, Grupo Lala y Grupo Coppel, en donde ha tenido la oportunidad de participar en la estrategia de expansión basada, en parte, en las adquisiciones de negocios por un valor superior a 15 mil millones de dólares en México, América Latina, Asia y Estados Unidos.

Antonio Suárez es contador público por el Tec de Monterrey campus Tampico y cuenta con una Maestría Dual en Administración por la Universidad de Texas y el Tec de Monterrey. Por su experiencia profesional sabe que el área de finanzas no puede detener su evolución, porque es algo que la dinámica de los negocios le demanda, de ahí que tenga que jugar un rol más estratégico dentro

de las organizaciones, generando información que permita tomar decisiones de negocio más educadas, además de ser un impulsor del uso de la tecnología como plataforma del crecimiento y la transformación.

Por esa visión es que, desde su incorporación a Grupo Coppel, hace casi dos años, ha buscado la evolución del equipo de finanzas para que esté a la altura de los retos que el Grupo está enfrentando. “El objetivo ha sido que el área de finanzas se transforme en un socio de cada una de las áreas de negocio que provea la información y los análisis que ayuden en la toma de mejores decisiones. El área debe ser partícipe en la construcción de los resultados y transformación del Grupo”.

Y precisamente, como parte de la evolución del equipo de finanzas, Antonio llevó a cabo la implementación de un nuevo core contable y una nueva forma de trabajo, a través

de una estructura que le permitió a Grupo Coppel estandarizar diversos procesos y crear socios de negocio, además de liderar equipos en proyectos multifuncionales en diferentes geografías, así como entornos políticos y económicos, enfrentándose a retos que le demandaron ampliar sus conocimientos y capacidades en ámbitos distintos al financiero.

Concretamente en el tema financiero, Antonio fue artífice del préstamo sindicado vinculado a la sostenibilidad más grande de la historia de América Latina. Este crédito sindicado por 45 mil millones de pesos estuvo liderado por BBVA, HSBC, Santander, Scotiabank, Banorte y Citi Banamex. Esta operación permitió fortalecer el balance de Grupo, reducir su costo financiero y liberar recursos en los próximos años para seguir invirtiendo en la estrategia de la compañía.

Además, se vinculó a los principios

## Antonio Suárez Lara

GRUPO COPPEL

“Recibir la invitación a **participar** en un evento en el que se reconoce el **desempeño** de los CFOs de las principales empresas del país es un **indicador** de que se están haciendo **bien** las cosas y un **aliciente** para seguir **mejorando**”

de sostenibilidad que integran dos objetivos clave de desempeño: la participación de mujeres en posiciones de liderazgo y la capacidad total instalada de paneles solares dentro de la empresa, alineando los compromisos de responsabilidad social y ambiental a su estrategia de financiamiento, lo que le valió el premio Latin Finance a la transacción del año.

Entorno al crédito sindicado, recientemente Grupo Coppel firmó un acuerdo con los bancos participantes para que ambas partes tengan la opción de refinanciar los montos vencidos y pagados, lo que le permite a Coppel incrementar la vida del crédito de 5 a 10 años. “Esta es una estructura muy innovadora para una transacción de este tamaño”, señala Antonio para quien todos estos esfuerzos están encaminados a fortalecer el compromiso de Grupo Coppel con el desarrollo económico de México y la inclusión financiera de las familias mexicanas para mejorar sus vidas.

El trabajo de Antonio Suárez es conocido y reconocido por liderar un equipo de finanzas en constante evolución para poder acompañar al proceso de transformación de Grupo Coppel, anticipándose a los retos que como organización estarán enfrentando, donde todos los integrantes del equipo tengan un compromiso con los buenos resultados. “Un equipo de finanzas donde el desarrollo de talento sea un factor clave para soportar nuestra estrategia”.

## Visión financiera

- Implementación de core contable de Oracle, migrando hacia una plataforma integral más automatizada, robusta e interconectada con el resto de los sistemas de la compañía, así como mejores procesos de control que garanticen la integridad de la información financiera, al mismo tiempo que agilicen los procesos contables del Grupo.
- Creación del Centro de Excelencia de Finanzas Coppel —integrado por más de 170 colaboradores agrupados en 10 torres de servicios especializados— con procesos estandarizados y mejores controles de riesgos para otorgar un mejor servicio al resto de las áreas del Grupo y generar información confiable y oportuna para la toma de decisiones.
- Homologación de la información financiera de todas las entidades del Grupo bajo las normas contables IFRS (para Banco y Afore). Creación de las políticas contables del Grupo y proceso de implementación de estas.
- Desarrollo de nuevas herramientas analíticas que permiten a los distintos operadores conocer la rentabilidad de sus negocios por producto y/o servicio.
- Reestructura de la deuda por medio del crédito sindicado más grande de la historia de América Latina por 45,000 mdp ligado a compromisos ASG (Ambientales, Sociales y de Gobierno Corporativo). Este ejercicio permitió liberar aproximadamente 11,000 mdp de flujo en los siguientes tres años que serán invertidos en el crecimiento de la compañía, principalmente en desarrollos de tecnología, recursos de logística última milla y construcción de nuevas tiendas. La revista LatinFinance reconoció a esta transacción como el mejor crédito sindicado del año en 2021.
- Evolución a un proceso de planeación integral que alinea a las distintas áreas del Grupo en torno a la estrategia de largo plazo y da claridad en la asignación de recursos, así como en la rendición de cuentas de los colaboradores.
- Proyecto de mapeo de proceso y controles de las distintas áreas del Grupo con la finalidad de fortalecer los procesos de auditoría interna y externa.



**CFO**  
DEL AÑO IMEF  
2022

**CATEGORÍA**  
**Empresas con**  
**facturación entre**  
**1,500 y 15,000**  
**mdp en 2021**

**imef**  
ejecutivos de finanzas



# Moisés Flores Botello

KAVAK

“He seguido todo lo que es el IMEF desde hace tres años que empecé con el rol de CFO; me acerqué a varios amigos, algunos ya habían sido ganadores del reconocimiento, y en algún momento me dijeron que me inscribiera. Lo veía lejano porque las personas que han participado tienen unas trayectorias espectaculares y han logrado cosas increíbles. Finalmente me postulé y tuve la suerte de ganar. Mi incursión inicia con mi admiración por los ganadores de los años anteriores, y porque me parece una gran iniciativa reconocer estrategias financieras innovadoras, orientadas a enfrentar retos de nuevas industrias, donde la tecnología es pieza clave y donde se busca crear nuevas formas para eficientizar, fortalecer y ser un referente para las demás industrias”

**K**avak inició la revolución del mercado automotriz en 2016, al crear una plataforma basada en el uso de datos e inteligencia artificial que compra, reacondiciona y vende coches seminuevos por internet, o en las sucursales de la empresa, con todas las garantías de seguridad y fiabilidad, además de incluir las mejores garantías y opciones pago. En cuatro años de operación, Kavak se convirtió en la primera empresa unicornio en la historia de México y, tras solo dos años más tarde, en la startup más valiosa de América Latina.

En esta sexta edición del listado de IMEF, Moisés Flores destacó por tener logros sin precedentes, en tiempo récord y a una edad relativamente corta, característica que,

en sus palabras, resulta una ventaja a la hora de tomar decisiones pues “hay menos miedo a la hora de intentar cosas nuevas y si algo no sale como lo esperado, lo peor que puede pasar es aprender”.

Tras la sorpresa de haberse colocado como el CFO del Año, en la categoría de empresas con facturación entre 1,500 y 15,000 mdp, Moisés asegura que se debe a la “espectacular propuesta de valor” del producto que representa Kavak, pues resuelve importantes problemas de raíz en la industria, tales como evitar el riesgo de fraude y romper barreras de acceso a millones de personas, al adquirir un automóvil seminuevo, que incluso en 40% de los clientes de la empresa, se trata del primer auto en su vida.

Durante el proceso de evaluación,

los resultados mostraron cómo en los últimos 24 meses Kavak pasó de ser un negocio con menos de 350 empleados que operaba en una ciudad (Ciudad de México) y en un solo país, a ser la startup privada más valiosa de América Latina con un valor de 8.7 mil millones de dólares, con presencia en 10 países y más de 20 ciudades. Asimismo, una de las pocas empresas mexicanas que han logrado expandirse fuera de Latinoamérica, en países como Turquía y Medio Oriente, convirtiéndose así en la empresa líder en compra-venta de autos seminuevos en mercados emergentes.

Por otra parte, en su rol como CFO, Moisés desempeña responsabilidades típicamente relacionadas con las de cualquier otro director

## Moisés Flores Botello

KAVAK

financiero; sin embargo, a lo largo de su carrera en Kavak, cofundó la unidad de negocios Kavak Capital (el brazo financiero y bróker de seguros de la compañía), así como sus políticas de crédito, donde también tiene responsabilidades de liderazgo y toma de decisiones. Bajo el cargo de Moisés también se ubican las áreas de Business intelligence, Legal, Riesgos, Compensación e incentivos, y del equipo de tecnología, relacionado con la implementación de los ERPs a nivel global, así como de las actividades de consolidación y automatización de procesos de las áreas financieras.

Para Moisés, sin duda, hay dos tipos de CFO: los que están preparados para ayudar a una empresa en etapa de crecimiento y los que están ayudando a optimizar su estructura de costos. "Dependiendo la situación es el rol que tomas; cuando estás pensando más en crecimiento te tienes que acercar más a las áreas de mercadotecnia y a las comerciales. Cuando estás enfocado en la parte de optimización lo haces con recursos humanos, infraestructura física, tecnología y, por supuesto, al equipo de finanzas. La virtud de Kavak es que es una startup que sigue creciendo, pero a causa de la situación macroeconómica, necesita optimizar su estructura de costos, lo que me da la oportunidad de portar las dos *cachuchas*".

Su visión, conocimiento y acción le permitieron que en 2021 (año que se analiza para efectos del reconocimiento) Kavak hiciera uno de los levantamientos de capital más grandes en la historia de México, a través de las Series B, C, D y E, respectivamente, para sumar un total de +1600 millones de dólares, rompiendo récords de levantamiento de capital de riesgo en Latinoamérica, respaldado por los fondos más importantes a

nivel mundial, tales como Softbank, Greenoaks, Founders Fund y DST Global, entre otros. Para poner esta cifra en perspectiva, en 2021, México recibió 3.4 mil millones de dólares en capital de riesgo extranjero (13.5% del total de la inversión extranjera directa del país y 20% más que el financiamiento levantado en los últimos 10 años). De estos 3.4bn, Kavak atrajo el 35% del total de capital en riesgo extranjero o bien 4.7% de la inversión extranjera directa del país.

Adicionalmente, en los últimos 24 meses, Moisés completó la fusión de cinco compañías en cinco geografías: América del Sur, Oriente Medio y México. Los logros mencionados le han permitido que en los últimos dos años Kavak haya pasado a ser la startup privada más valiosa de América Latina y líder en el mercado de seminovos en mercados emergentes.

"Hace 6 años empezamos como startup y en tres años nos convertimos en el primer unicornio mexicano; hacer esto fue un gran reto, así como lanzar al inicio de la pandemia nuestra financiera que actualmente, por colocación mensual, es la más grande del país. Otro reto fue el levantamiento de capital en 2021, con el que logramos una cifra récord para los emprendimientos latinoamericanos y una valuación histórica para la compañía en la región", dice Moisés, para quien "uno de los desafíos más grandes fue levantar tanto capital, vencer a los directores de riesgos de los bancos de creer en el negocio y en la propuesta valor cuando todavía no hay rentabilidad".

"No permitir que el futuro parralice" es la ideología con la que Moisés no sólo ha llevado a Kavak a hacer historia y marcar un parteaguas para el emprendimiento, sino también le ha dado solidez, y es así, como logró posicionarse como el CFO del Año IMEF en 2022.

## Visión financiera

- Realizó los levantamientos de capital más grandes en la historia de México, a través de 5 rondas, para sumar más de 1.6 Bn USD, de los cuales +1.1Bn sucedieron en 2021. Estos levantamientos fueron las primeras inversiones en México de varios fondos, y en muchos casos las inversiones más grandes de sus portafolios.
- En los últimos 24 meses completó la fusión de cinco compañías en cinco geografías.
- A pesar de ser una startup tiene estados financieros auditados consolidados desde su primer año de operaciones.
- En los últimos 24 meses pasó de ser un negocio con menos de 350 empleados que operaba en una sola ciudad (CDMX) de un solo país, a ser la startup privada más valiosa de América Latina con un valor superior a los 8.7bn de USD, con operaciones en 10 países y más de 20 ciudades.



# Benjamín Ampudia Álvarez

GRUPO IDESA

“Es un gran orgullo estar en los finalistas del CFO del Año IMEF, y también de mucho agradecimiento a mi equipo de trabajo porque en conjunto hemos ido construyendo para obtener los resultados”

Sus logros como director de finanzas en Grupo IDESA se ubican en financiamiento, rentabilidad, sistemas, ESG (factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo que se tienen en cuenta a la hora de invertir en una empresa), ratings, así como en seguro y administración de riesgos. Este alcance se debe a su desempeño en las áreas que le han sido asignadas dentro de la compañía en las que es responsable del diseño e implementación de la estrategia financiera del Grupo y sus subsidiarias, así como de la información financiera ante varias entidades, como: auditores, Bolsa de Luxemburgo y SEC (comisión de Valores).

Sus alcances son resultado de más de 25 años de trabajo en diversas instituciones financieras, de transporte, así como de petroquímica, distribución y logística; sus logros recientes implican una visión financiera sistémica que le permitió hacer

frente a los vaivenes de la industria petroquímica en 2021, un año convulso por la afectación a las cadenas de suministro y de los ciclos de la industria, que no necesariamente se empatan con los ciclos económicos.

“IDESA es una compañía que en los últimos dos años se ha visto afectada significativamente por la pandemia, la falta de suministro de ciertas materias primas por parte de Pemex, las interrupciones logísticas, el cambio climático y la situación geopolítica que estamos viviendo actualmente, lo que implicó trabajar intensamente para darle viabilidad a todos los negocios que se manejan dentro de Grupo IDESA”, señala Benjamín Ampudia para quien los logros del Grupo tienen como base haber hecho estructuras en momentos muy complicados.

Dice que en 2020-2021 hicieron una reestructura muy compleja en la que tenían que refinanciar 600

millones de dólares, cuando tenían 5 millones de dólares en caja y estábamos en pandemia con las circunstancias y contexto que se desprendieron del Covid. “No era tan fácil acceder a los bancos y a los inversionistas y había que llegar a un acuerdo razonable con ellos, con base en las nuevas proyecciones del negocio, además de hacer ciertos compromisos hacia adelante para garantizar la viabilidad del negocio”.

Agrega que no ha sido sencillo porque el negocio de la petroquímica tiene gran cantidad de riesgos, “una de ellas es el gobierno actual que no tiene la capacidad de dar las materias primas que requerimos, por lo que hay que buscarlas en otro lugar”.

No obstante ese panorama, en Grupo IDESA pudieron ampliar la capacidad de una terminal, un nuevo negocio, y se mantuvieron en el número uno de su sector. “Hemos librado una batalla para

## Benjamín Ampudia Álvarez

GRUPO IDESA

mantenernos en el primer sitio en distribución de productos químicos ante una serie de eventos de alta incertidumbre”.

Benjamín señala que la posición que actualmente tiene IDESA es debido a un esfuerzo un poco diferente al que a lo mejor otros candidatos pusieron en la mesa, porque, reitera, “el ciclo petroquímico es muy complicado”, de ahí que “me dio gusto que el IMEF evaluara o considerara el esfuerzo de un director financiero, no tanto en una empresa que está creciendo o que está aprovechando oportunidades, sino de una compañía que se está transformando y, que a pesar de pasar por una situación muy crítica, no ha tirado la toalla”.

“Vale mucho la pena **participar** en el CFO del Año IMEF; ahora entiendo mejor la **metodología** y creo que hay un gran **valor** en la organización de estos eventos, es una gran **oportunidad** para contrastar tus **conocimientos** con los de otros profesionales **destacados** y aprender de sus **experiencias**”

Respecto a las peculiaridades de la industria dice que tienen un reto muy relevante dadas las condiciones políticas actuales: “El gobierno ha decidido tener una política energética diferente, por lo que ajustarnos a la nueva visión ha requerido de muchos sacrificios e inversiones importantes para garantizar el funcionamiento. Este cambio de señales por parte del gobierno ha tenido un impacto en el negocio y estamos haciendo todo lo posible para seguir contribuyendo con México y darle valor a los activos, porque al final del día nuestra misión es garantizar el empleo y hacer que las plantas operen lo mejor posible adaptándonos a las condiciones locales y globales”.

## Visión financiera

### FINANCIAMIENTO:

En su carácter de miembro del Comité de Finanzas:

- Braskem IDESA: nuevo bono sustentable por usd\$1,200 millones senior notes (bono sustentable más grande en Latinoamérica), esta emisión contribuye a liberar flujos en efectivo para GRUPO IDESA.
- Grupo IDESA y ALVEG: nuevas líneas de factoraje por USD\$10 millones (mejor liquidez).
- Grupo IDESA: refinanciamiento de líneas de crédito a corto plazo con Banamex, HSBC, Actinver y BBVA por US\$10 millones (mejor liquidez).

### RENTABILIDAD:

- Crecimiento en volumen (toneladas) de 5.2%.
- Crecimiento en ingresos de 40% de USD\$423 millones a USD\$592 millones.
- Crecimiento en EBITDA de 68% de USD\$31.9 millones a USD\$53.6 millones
- Reducción de apalancamiento (con EBITDA ajustado) de 12.1 veces a 10.7 veces.
- Reducción de apalancamiento (incluye Braskem IDESA al 25%) de 10.2 veces a 5.1 veces.
- Control de gastos de (2016 a 2021) los gastos de administración y ventas se lograron mantener sin crecimiento, a pesar de la inflación.

### IT (SISTEMAS):

- Inició Proyecto CREA (Creciendo Ágilmente), actualización de nuevo ERP y plataforma digital. Mayor conectividad con clientes y proveedores.
- Implementación de Celonis plataforma digital que les ha permitido encontrar ahorros al acortar los plazos de emisión de facturas y mejora procesos de cobranza.

### ESG:

- Plataforma ESG. Reducir en 5% las emisiones de CO2 y Reducir consumo de agua en 5%. Cumplir con requerimientos de Inversionistas.

### RATINGS:

- Braskem IDESA *up-grade* de BB- a B+.

### SEGUROS Y ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS:

En su carácter de miembro del Comité de Finanzas:

- A través de la estrategia de cobertura (Seguro de Crédito) aseguraron el 90% de la cartera de clientes y los niveles de cartera vencida mayor a 90 días se han mantenido en mínimos históricos, menor a 2%.



# Jordi Ferrán Casanova

GRUPO HUNAN

“ Varias personas me animaron a **participar** en el CFO del Año IMEF por la gestión que hicimos en la pandemia. Ya había escuchado del IMEF, un instituto con mucho **prestigio** y con un **reconocimiento** muy **aspiracional**. Ahora, ser uno de los finalistas implica una gran **responsabilidad** porque te sitúas en otra liga, en la **premium** y con alcance **global**, por la **difusión** que tiene el reconocimiento ”

**N**ació en Barcelona, España, pero ya es mexicano. Su desempeño profesional ha sido fundamentalmente en el sector alimentario, turístico y restaurantero. Hace poco más de una década fue identificado como una de las 10 personas de mayor potencial para convertirse en uno de los líderes del futuro a nivel global en Royal Caribbean & Celebrity Cruises, donde fue CFO de la región del Sur de Europa, antes de llegar a México.

En su carrera en México lo ha demostrado. Como CFO ha contribuido a llevar a Grupo Hunan a ser una de las compañías reconocidas en cuanto a su desempeño, en el ranking super empresas, y, en concreto, la número 52 en el ranking de mejores empresas para mujeres y, en general, en una muy buena opción para trabajar en el país.

Durante la pandemia, como la gran mayoría de empresas en el mundo, se enfrentó a una serie de situaciones que debieron sortearse con

inteligencia y creatividad. Primero por el tema de la liquidez para hacerse de recursos cuando las puertas de los restaurantes se tuvieron que cerrar; después para el abastecimiento, cuando las cadenas de suministro se interrumpieron; y a la par para mantener a su fuerza laboral motivada y comprometida con la compañía. Sin empleados no hay negocio y sin buenos empleados, menos.

Jordi Ferrán Casanova llegó a Grupo Hunan en 2016. En seis años le ha tocado un cambio de gobierno, la incertidumbre macroeconómica y una pandemia que, dependiendo de la óptica, les hizo perder dos años o ganar en ese lapso porque institucionalizaron a la empresa —que actualmente tiene 28 restaurantes— e implementaron nuevas tecnologías para tener mayor visibilidad y mejor control en todas las áreas de la compañía que inició en 1993 con un restaurante.

Las acciones comenzaron a fructificar en 2021 cuando se expandieron a otras zonas de la Ciudad de

México, del país —en Guadalajara - y en el extranjero, en la ciudad de Los Ángeles. “Traemos un *pipeline* bastante interesante en ese sentido, con un desarrollo de negocio relevante además de todos los retos del área”, dice Jordi Ferrán quien tiene a su cargo el área financiera en la que ve contabilidad, planeación, análisis, *reporting*, compras, auditoría interna, sistemas, impuestos, recursos humanos y la parte jurídica.

“Los dos años de pandemia fueron muy estresantes porque se acabó el flujo, tuvimos cinco meses sin nada de ingresos. En una empresa como la nuestra, no puedes frenar la maquinaria en seco, por eso tuvimos que buscar opciones”, platica.

Entre las soluciones destacan la decisión de “disponer de líneas de crédito a modo de *first* para mover en el mercado y antes de que se secase el crédito para el sector, que fue considerado como *high risk* por parte de los bancos” y buscar la manera de mantener el inventario de los

## Jordi Ferrán Casanova

GRUPO HUNAN

“**Prestigio del programa, reconocimiento y visibilidad en la comunidad financiera son tres motivos que hacen interesante el Reconocimiento al CFO del Año IMEF. Mi interés en participar los tuvo como base**”

insumos básicos tradicionales del negocio. Para lo primero, lo que hizo fue obtener líneas de crédito que invirtió en Cetes, lo que les dio flexibilidad y buenos resultados porque “yo creo que ningún grupo restaurantero pudo recuperar sus ratios financieras, como deuda neta sobre EBITDA, incluso no lo han recuperado ahora, y nosotros, por ejemplo, nos tuvimos que endeudar en 2020 pero al cierre de 2021 ya estábamos en los mismos ratios de deuda y de cobertura de intereses que teníamos en 2019. Es más, en 2021 logramos ligeramente mejorar indicadores pre pandemia comparados con 2019”, señala Jordi Ferrán. Otro de los logros financieros fue que en ningún momento se hizo un *capital call* a los Accionistas del grupo. “Nunca se pidió un peso a un accionista, mientras que en otros grupos sí, el 20 o 25%, además de endeudarse de forma relevante”.

Para mantener el inventario de los insumos básicos tradicionales, es decir, para hacer frente a la cadena de suministro afectada por el cierre de fronteras tuvieron que ponerse creativos; por ejemplo, ¿de dónde saldría el pato para uno de los platillos insignia del grupo? “Para mantener nuestras cartas y su calidad tuvimos que acaparar el pato; hacerle frente a las restricciones de la cadena de suministro, así como a la falta de productos importados, al desabasto de otros productos, lo cual tratamos de manejar de forma magistral, para que nuestros comensales nunca sintieran la falta de un platillo en concreto”, platica Jordi.

Además, Jordi Ferrán se reunió

con 20 de sus proveedores más grandes y en todo momento lograron mantener el suministro y la cadena de valor, volviendo a la Compañía mucho más resiliente, toda vez que dándoles la seguridad que pronto pasaríamos el bache que atravesábamos para seguir con nuestras relaciones a largo plazo. “La forma más rápida es pasarle el aumento de precio en los insumos a tu cliente. En Grupo Hunan, sí subimos precios, pero muy por debajo de la inflación y de otros jugadores de la industria. Desde el área financiera hemos logrado contener esos incrementos”.

Respecto a su capital humano platicó con los colaboradores para darles la seguridad que necesitaban y retener a la inmensa mayoría en un ambiente en el que había una “guerra de talento” importante, a la par de reunir todos los requerimientos para obtener la certificación como una de las mejores empresas para trabajar en México, certificación que este año les otorgaron.

Jordi Ferrán sabe que en Grupo Hunan han sorteado un periodo difícil, pero está consciente de que la normalidad no ha regresado. “Hay incertidumbre a corto y medio plazo, y siguen las presiones en cuanto a la cadena de suministro, por lo que en los próximos seis a 12 meses debemos ser cautelosos en decisiones de inversión en adquisiciones; también es importante afinar ciertas hipótesis de *underwriting* financiero, pues las épocas en las que hay problemas o crisis suelen ser oportunidades, por lo que es momento de tener fundamentales muy bien establecidos”.

## Visión financiera

- Endeudamiento muy controlado de 0.5X veces EBITDA (*Gross debt / EBITDA*) y de 0.4X Net debt EBITDA, a pesar del efecto tan negativo que la pandemia tuvo en el sector restaurantero.
- Crecimiento en mercados estratégicos relevantes sin afectar a la deuda de la compañía en época de pandemia (Guadalajara, Los Ángeles, San Diego).
- Operación de MBO (*management buy out*) exitosa completada recientemente.
- Crecimiento de los indicadores financieros vs. período pre pandemia.
- Implementación de nuevos módulos en el sistema Oracle, integrando todas las áreas de la empresa.
- Crecimiento relevante del EBITDA en el período de análisis y generación de márgenes de ebitda por encima del período prepandemia.
- Renegociación de arrendamientos en período de pandemia, representando un ahorro muy sustancial para la Compañía, solo en el rubro de arrendamientos. Asimismo, renegociación con proveedores y acreedores reforzando las relaciones estratégicas a largo plazo y generando ahorros muy relevantes.
- Líneas de crédito adicionales para la compañía en condiciones atractivas representando 12 meses de plazo de gracia y 84 meses de plazo, con discrecionalidad para su uso en *working capital*, *capex*, o el destino que decida la compañía, sin ningún tipo de aval.
- Aseguramiento de un *shadow rating* para la Sociedad “A”, con programa preaprobado por parte de una importante institución financiera en México para una alternativa de financiamiento bursátil a través de una emisión dual. Dicha calificación únicamente la tiene la mayor empresa cotizada en bolsa de la industria. El programa presenta discrecionalidad en cuanto al uso de los recursos y podría servir a la compañía para llevar a cabo importantes planes de expansión a largo plazo, así como también M&A's atractivos, con buen arbitraje de múltiplo y *strategic fit* para la compañía en el medio y largo plazo.



# Roberto Jesús Herrasti Real

HELVEX

“Participé en el CFO del Año IMEF por mi **interés en aprender** y aportar mejores **prácticas** que contribuyan a la **competitividad** y generación de **empleos**. Además, porque es muy **enriquecedor** compartir las **experiencias**, más aún si son **meritorias** para ser distinguido dentro de las finalistas y obviamente ser el ganador con el aval de un instituto tan **prestigioso** como el IMEF”

**H**elvex es una empresa con más de 70 años en el mercado; está enfocada principalmente a la manufactura de productos de grifería y cerámica sanitaria a nivel nacional. Actualmente tiene el 67% de participación de mercado, destacándose por la calidad de sus productos y un respaldo integral de la marca.

Roberto Herrasti es el CFO de esta compañía que, ante un panorama de desabasto a nivel internacional se hizo de un plan de protección de inventarios de material de importación para conservar el nivel de servicio de las plantas, con lo que durante 2021 logró un incremento en ventas del 20%.

“Pudimos hacer una estrategia que fue de alguna manera arriesgada, porque le apostamos al tema de inventarios cuando sabíamos que en algún momento iba a generar un problema en las cadenas

productivas derivadas de la parte logística. Pedimos por anticipado muchos productos que sabíamos que podrían estar fallando y eso nos ayudó a que el nivel de servicio que tenemos con nuestros clientes no fallara o mermara en una cantidad considerable”, platica Roberto.

Además, derivado de la eficiencia operativa y del establecimiento de un plan de coberturas de indirectos, el costo de ventas bajó en un punto porcentual respecto al 2020 y dos puntos en relación con el presupuesto. Por esta eficiencia se generó una utilidad 37% mayor que 2020 y 44% mayor que el presupuesto.

Lo anterior fue posible porque el principal objetivo de la función de Roberto es preservar la salud financiera de la compañía, con la responsabilidad de llevar a cabo la planeación financiera y generar estrategias administrativas y financieras que permitan al Grupo crecer

y evolucionar, así como establecer los controles para analizar el desempeño y asegurar los resultados proyectados. Otro elemento importante dentro de sus funciones es mantener a la vanguardia las operaciones y asegurar que las inversiones y el riesgo de negocio estén bajo control para, no solo asegurar sino incrementar el valor de la compañía.

Bajo este paraguas de actividades Roberto considera un logro importante haber consolidado un gran equipo “en el que todos somos *business partner* y nos ayudamos en pro de la consecución de los objetivos de la empresa. Además, somos un equipo que ante las adversidades hemos sabido salir adelante y enfrentar los riesgos, porque cada uno aporta y, por el profesionalismo con el que lo hacen, a mí me da la oportunidad de enfocarme de una manera mucho más estratégica en la toma de decisiones de la compañía; esa confianza

## Roberto Jesús Herrasti Real

CFO HELVEX

“No es el **hecho** de ver lo que yo hice, sino **apreciar** y **entender** lo que otros saben, porque eso nos da una **capacidad de aprendizaje**, una **experiencia mayor**”

y consolidación de equipos me ha permitido llevar a cabo todos los proyectos”.

Agrega que la estrategia financiera no se puede llevar a cabo sin una adecuada gestión de la gente, porque a final de cuentas, el principal activo para mover las estrategias es la gente. Entonces, “tener un equipo profesional, consolidado y comprometido obviamente ayuda a que la estrategia se dé en tiempo y forma. Además, el hecho de tener el equipo con esas características contribuye a que haya iniciativas que, incluso siendo locales por los departamentos en las que se realizan, se pueden convertir en estratégicas para la compañía.

Con un estilo de liderazgo participativo que le ha ayudado a entender las necesidades de la gente y de alguna manera fortalecer la creatividad de cada uno de los elementos del equipo, Roberto Herrasti ha generado un vínculo de empatía que le ha permitido ser el CFO de una empresa que en 2021 facturó 4,500 mdp y que además de tener presencia en México está en 20 países de Latinoamérica, así como en los mercados de Estados Unidos y España.

Esta es la segunda ocasión en la que Roberto Herrasti participa en el CFO el Año IMEF, la anterior fue en 2021 con los resultados de 2020. Con total seguridad dice que habrá una tercera ocasión porque es bien importante compartir todas las experiencias. “No es el hecho de ver lo que yo hice, sino apreciar y entender lo que otros saben, porque eso nos da una capacidad de aprendizaje, una experiencia mayor en un mercado o industria financiera que siempre está evolucionando”.

## Visión financiera

- Durante 2021 lograron un incremento en ventas del 20%. Ante un panorama de desabasto a nivel internacional se hizo un plan de protección de inventarios de material de importación para conservar el nivel de servicio de la planta.
- El costo de ventas se bajó en 1 punto porcentual en relación al 2020 y 2 puntos porcentuales respecto a presupuesto, derivado de la eficiencia operativa que se ha trabajado con el área de operaciones, además del establecimiento de un plan de coberturas de indirectos.
- Se generó una utilidad 37% mayor que en 2020 y 44% mayor que el presupuesto.
- Redujeron el apalancamiento operativo en 52% adicional a lo presupuestado.
- Generaron un EBIDTA en 2021 13% mayor que en 2020 y 18% mayor a lo presupuestado.
- Continuaron con la institucionalización de la compañía a través del desarrollo de políticas y procedimientos que les han permitido establecer procesos claros para un mejor control presupuestal y control interno.
- Se tuvo un acercamiento muy estrecho con los clientes para establecer en conjunto planes comerciales que estuvieran respaldados por su salud operativa y financiera, mismos que le generaron una cartera sana pese a la pandemia mundial.
- En inventarios llegaron a 139 días partiendo de 152 en 2020 y con un nivel de servicio arriba del 95%, derivado de la continua implementación y revisión de la demanda comercial vs. la planeación en planta.
- Desarrollaron un mapeo electrónico del proceso de cierre de mes que les permite tener estados financieros cinco días antes que en el proceso original.

“ El CFO del Año IMEF permite **visualizar** los elementos profesionales, personales y de **contribución** a la sociedad que son importantes **desarrollar** para tener la visión de un CFO **integral**. De igual manera, permite la **interacción** y colaboración entre los distintos CFOs compartiendo **retos, ideas y alternativas** de solución ante situaciones **complejas** que requieren un análisis extensivo para la toma de **decisiones** ”

**MARÍA GUADALUPE ISABEL HUERTA SÁNCHEZ,**  
SEGUROS MONTERREY NEW YORK LIFE

“ Participé en el CFO del Año IMEF por mi **interés** en **aprender** y aportar mejores **prácticas** que contribuyan a la **competitividad** y generación de **empleos**. Además, porque es muy **enriquecedor** compartir las **experiencias**, más aún si son **meritorias** para ser distinguido dentro de las finalistas y obviamente ser el ganador con el aval de un instituto tan **prestigioso** como el IMEF ”

**ROBERTO JESÚS HERRASTIREAL,** HELVEX

“ Me tocó ser **juez** hace un par de años y conocí la **metodología** para **analizar** la información de los **participantes** al reconocimiento CFO del Año IMEF; me pareció muy **interesante** todo lo que se hace, por lo que, a partir de lo que realicé durante la **pandemia**, decidí inscribirme al **reconocimiento** en 2022 ”

**RAFAEL CONTRERAS GROSSKELWING,** ALSEA

“ He **seguido** todo lo que es el IMEF desde hace tres años que **empecé** con el rol de CFO; me acerqué a varios **amigos**, algunos ya habían sido **ganadores** del reconocimiento, y en algún momento me dijeron que me inscribiera. Lo veía lejano porque las personas que han participado tienen unas **trayectorias espectaculares** y han logrado cosas **increíbles**. Finalmente me postulé y tuve la suerte de **ganar**. Mi incursión inicia con mi **admiración** por los ganadores de los años anteriores, y porque me parece una gran **iniciativa** reconocer **estrategias financieras innovadoras**, orientadas a enfrentar **retos de nuevas industrias**, donde la **tecnología es pieza clave** y donde se busca crear **nuevas formas** para eficientizar, fortalecer y ser un **referente** para las demás industrias ”

**MOISÉS FLORES BOTELLO,** KAVAK

“ Reconozco la **labor** que hace el IMEF con el Reconocimiento al CFO del Año. Es una **motivación** saber que el trabajo, la **dedicación** y el **esfuerzo** de todos los días es avalado por una institución seria y **profesional** donde prima básicamente el **valor** de los participantes y sus **aportaciones** a la comunidad financiera y en general. Haber ganado es un **triunfo** de la organización porque todos estamos **involucrados** en los **resultados** ”

**LUIS EDUARDO RAMÍREZ HERRERA,** GRUPO BAFAR

## Los CFO hablan

“ Es un gran **orgullo** haber quedado en los **finalistas** del CFO del Año IMEF, y también de mucho **agradecimiento** a mi equipo de trabajo porque en **conjunto** hemos ido **construyendo** para obtener los **resultados** ”

**BENJAMÍN AMPUDIA ÁLVAREZ,** GRUPO IDESA

“ Varias personas me animaron a **participar** en el CFO del Año IMEF por la gestión que hicimos en la **pandemia**. Ya había escuchado del IMEF, un instituto con mucho **prestigio** y con un reconocimiento muy **aspiracional**. Ahora, ser uno de los finalistas implica una gran **responsabilidad** porque te sitúas en otra liga, en la **premium** y con alcance **global**, por la difusión que tiene el reconocimiento ”

**JORDI FERRÁN CASANOVA,** GRUPO HUNAN

“ Decidí **participar** en el CFO del Año IMEF porque este tipo de eventos permiten apreciar el **talento**, independientemente del **género**, reconociendo la **importancia** de la labor del CFO, tanto en las **organizaciones** que representamos como en nuestro **país**, sobre todo en este **entorno** en proceso de **evolución** constante ”

**ALEJANDRA ENRÍQUEZ MARTÍNEZ,**  
GRUPO SURMAN

“ En **conjunto** con algunos integrantes del **equipo** valoramos la **participación** en este premio cuyo **reconocimiento** no se otorga al desempeño individual de un ejecutivo, sino a los **resultados** que como equipo se obtienen. De ahí la importancia, para mí, de que todo el equipo se sintiera reconocido en esta nominación de tan alto **prestigio** para el **liderazgo** y la **excelencia** financiera en México ”

**ANTONIO SUÁREZ LARA,** GRUPO COPPEL



# Ceremonia de Reconocimiento 2022





**CFO**  
DEL AÑO IMEF  
2022

**imef**  
*ejecutivos de finanzas*

INSTITUTO MEXICANO DE EJECUTIVOS DE FINANZAS, A.C.

[www.imef.org.mx](http://www.imef.org.mx)



IMEFOficial