

Radar Técnico IMEF

Temas clave y reflexiones de los Comités Técnicos Nacionales

Septiembre 2026

Acerca del Radar Técnico IMEF

El Radar Técnico del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) es una publicación mensual que reúne, de manera ejecutiva, los principales temas, reflexiones y conclusiones derivados de las sesiones celebradas durante el mes previo por los Comités Técnicos Nacionales del Instituto.

A través de este espacio, el IMEF busca compartir el conocimiento y las perspectivas de especialistas y líderes de distintos sectores, acercando a sus asociados y a la comunidad empresarial información relevante sobre tendencias, desafíos y oportunidades en el entorno económico, financiero y empresarial.

Esta publicación refleja la diversidad temática y el trabajo continuo de los Comités Técnicos Nacionales, así como el compromiso del IMEF con la generación y difusión de conocimiento técnico que contribuya a una mejor toma de decisiones y al desarrollo de México.

CTN Administración Integral de Riesgos

Sesión: [Estrategia Energética: Del Riesgo a la Decisión.](#)

Invitada: **Ana Kerima Irastorza Gutiérrez** | Chief Risk Officer en ENGIE México

Conclusiones:

Durante la presentación se explicaron las peculiaridades del mercado eléctrico mexicano, incluyendo la falta de un precio único de energía debido a los aproximadamente 2,600 nodos distribuidos por el país, la dependencia del gas natural importado de Estados Unidos, y los riesgos regulatorios asociados a un mercado muy joven. Durante la presentación, Ana detalló los seis tipos principales de riesgos del mercado eléctrico mexicano, incluyendo precios spot, combustible, volumen, base nodal, perfil de consumo y tipo de cambio, además de explicar métodos estocásticos como el Monte Carlo para modelar la distribución de resultados y tomar decisiones basadas en métricas de riesgo.

CTN Capital Humano

Sesión: [Gestión de la IA: Inteligencia Aumentada en la organización.](#)

Invitado: **José Ángel Gutiérrez Goutréz** | Director de Recursos Humanos en Liverpool

Conclusiones:

La reunión se centró en la gestión de la inteligencia aumentada en las organizaciones. José Ángel Gutiérrez Goutréz explicó que la inteligencia artificial no reemplaza al trabajador, sino que lo amplifica, y presentó el modelo GESTA basado en cuatro ejes: Persona (núcleo), Equipo (red), Procesos (ruta) y Tecnología (motor), con gobernanza y estrategia como ejes transversales.

Destacó que el futuro del trabajo ya está aquí, con equipos híbridos de humanos y agentes tecnológicos, y que el riesgo real es quedarse estancado. Compartió ejemplos como el de Walmart, que automatiza tareas repetitivas para crear nuevos roles, y enfatizó la importancia de la capacitación y el liderazgo empático.

Durante la sesión de preguntas, abordó temas como la medición del retorno de inversión, la prevención de la pérdida de pensamiento crítico, la implementación gradual de la tecnología y la necesidad de un diálogo claro con los colaboradores para mitigar el miedo al desplazamiento. Jimena Sánchez, presidenta de este Comité, compartió un caso de éxito de una empresa que usó una IA interna para reducir multas laborales, y varios participantes coincidieron en que la adaptación es inevitable y debe centrarse en la persona.

CTN Emprendimiento, Innovación y Venture Capital

Sesión: [Corporate Venture Capital \(CVC\): Herramientas y Modelos para Invertir Estratégicamente.](#)

Invitados: **Julieta Romero** | Corporate Development Fintech en Mercado Libre y **Jay Reinemann** | Early stage investor en Propel Venture Partners

Conclusiones:

La conversación abordó las mejores prácticas para programas de capital de riesgo corporativo. Jay enfatizó la importancia del compromiso con la misión a largo plazo y la alineación con objetivos tanto estratégicos como financieros, mientras que Julieta explicó el enfoque de Mercado Libre, el cual prioriza el encaje estratégico por encima de los retornos financieros puros dentro de un grupo filtrado de oportunidades.

Los ponentes analizaron las ventajas y desventajas de las distintas estructuras de CVC, incluyendo la opción de operar de manera interna, crear fondos dedicados o invertir como socios limitados (*LPs*) en fondos externos. Sobre este último punto, Jay señaló que ser un *LP* puede ayudar a construir relaciones valiosas dentro del ecosistema. Asimismo, abordaron desafíos comunes como la necesidad de contar con la infraestructura y experiencia adecuadas, la importancia de la calidad y el compromiso personal de los fundadores, y la dinámica de interacción con los fondos de venture capital tradicionales en las tablas de capitalización.

CTN Finanzas Corporativas y Tesorería

Sesión: [Generación de valor en la empresa mexicana](#)

Invitados: **Mónica Gómez** | Líder en Mejores Empresas Mexicanas y Alessandro Arias | Socio en Deloitte.

Conclusiones:

La reunión se centró en la presentación del programa “Mejores Empresas Mexicanas”, una iniciativa de Deloitte, Banamex y el Tec de Monterrey para evaluar y reconocer a empresas medianas privadas mexicanas. Mónica Gómez y Alessandro Arias explicaron el proceso de evaluación, que incluye la asignación de coaches, análisis de gestión y desempeño financiero, y la entrega de retroalimentación personalizada a cada empresa, independientemente de si son reconocidas.

Se discutieron los cinco impulsores del “mapa de valor” de Deloitte y cómo se aplican en la evaluación, así como los resultados y tendencias por sector (comercio, construcción, manufactura y servicios) basados en datos de 2025. Se abordaron las mejores prácticas, retos comunes como la documentación y comunicación interna, y la importancia de la formalización de procesos y planes de sucesión. También se trató el tema de la adopción de inteligencia artificial en las empresas, destacando la necesidad de educación, estrategia y políticas claras para su uso efectivo y seguro.

CTN Gobierno Corporativo y Jurídico Financiero

Sesión: [Presentación del Libro: Gobierno Corporativo y Éxito Empresarial: Estrategias y mejores prácticas para las organizaciones](#)

Autores Invitados: **Lili Domínguez Ortiz, Gerardo Romero, Gustavo Rodarte, Francisco Rodríguez, Juan Millán y Silvia Durant**

Conclusiones:

Durante esta sesión se celebró el lanzamiento del libro que el Comité desarrolló durante 2 años, “Gobierno corporativo y éxito empresarial”, coordinado por Lili Domínguez Ortiz y con la participación de varios miembros del Comité Técnico Nacional de Gobierno Corporativo del IMEF. Los participantes repasaron los capítulos más relevantes, abordando temas como la estrategia y el rol del consejo de administración, la transformación digital, la sostenibilidad (ASG), y los costos y beneficios de implementar buenas prácticas de gobierno corporativo.

Se destacó la importancia de la actualización constante del conocimiento, la promoción de la gobernanza en empresas de todos los tamaños, y la relevancia de herramientas como los boletines y las microcredenciales para la difusión y capacitación continua. Los asistentes compartieron experiencias, comentarios y sugerencias sobre la aplicación práctica de los temas tratados, así como la necesidad de adaptar el contenido a las necesidades de las Pymes y de considerar aspectos como los seguros para consejeros independientes.

CTN Información Financiera

Sesión: [Mejoras a las NIF 2027](#).

Invitados: **Elsa Beatriz García** | Presidente del Consejo Emisor y Directora del Centro de Investigación y Desarrollo del CINIF, **María Pineda Barragán** | Investigadora del Centro de Investigación y Desarrollo del CINIF y **William Biese** | Miembro del Consejo Emisor del CINIF

Conclusiones:

Durante la sesión, representantes del CINIF presentaron las propuestas de modificación a la NIF B-7, Adquisiciones de negocios, particularmente en lo relativo a la definición de negocio y los criterios para determinar si una transacción constituye una adquisición de negocios o de activos. Estas propuestas de modificación tomaron como referencia los cambios introducidos a la IFRS 3, Combinaciones de Negocios, vigentes internacionalmente desde 2020.

Los participantes, encabezados por Omar Torres, presidente del Comité, analizaron las modificaciones propuestas y discutieron ampliamente la incorporación de la prueba de concentración, incluyendo la conveniencia de que su aplicación sea obligatoria u opcional en las normas mexicanas. Asimismo, se presentaron tres casos prácticos para ilustrar los criterios de evaluación y las metodologías de valuación de activos en transacciones que no califican como adquisiciones de negocios.

CTN Intermediación Financiera y Bursátil

Sesión: [El mercado de ofertas de acciones en México, ¿qué perspectivas tiene?](#)

Invitado: **Tania Santoyo Greene** | Directora de Banca de Inversión de Capitales en Actinver Casa de Bolsa

Conclusiones:

En esta sesión se discutió el panorama del mercado de capitales mexicano, donde Tania Santoyo de Actinver presentó una actualización detallada sobre el desempeño del mercado durante 2025 y el primer semestre de 2026. Explicó que el mercado experimentó un rally significativo en 2025 con un rendimiento del IPC del 29%, pero que en 2026 hubo una reversión con un avance acumulado de solo el 1.67%. Destacó las principales transacciones de capital así como otros casos de estudio importantes como Fibra Monterrey y Fibra Prologis.

La discusión incluyó análisis sobre la participación de las Afores en el mercado, la evolución de las fibras inmobiliarias, y los desafíos regulatorios que afectan la bursatilidad de empresas medianas. Los participantes también abordaron temas como la sobre-regulación de la CONAC y la necesidad de reformas para simplificar los procesos de oferta pública, así como la importancia del alineamiento de incentivos en los vehículos de inversión inmobiliaria.

CTN Intermediarios Financieros No Bancarios

Sesión: ¿Qué está pasando con los IFNB en 2026 desde su visión tecnológica?

Invitado: **Sebastián Pertiné** | Director Comercial Latinoamérica en Bankingly

Conclusiones:

La sesión se centró en la transformación digital del sector en México y América Latina. Sebastián Pertiné, compartió su visión sobre los retos tecnológicos, destacando la diferencia entre digitalización y transformación. Explicó que los principales desafíos no son la falta de tecnología, sino su implementación fragmentada y la resistencia al cambio. Se discutió el uso de inteligencia artificial en áreas como cobranza y atención al cliente, donde ya existen casos de éxito medibles. Los participantes plantearon preguntas sobre la preparación del sector para competir, la prevención de fraude y la estrategia de empresas como Mercado Pago. Sebastián enfatizó la importancia de la educación digital, la alineación interna y el aprovechamiento de canales como WhatsApp para mejorar la experiencia del cliente.