

MINUTO EMPRESARIAL



José L. Bolívar Fresneda  
Asociación de Industriales

¡Natalia se nos va!

■ Natalia, Carolina, Juan José; todos estos estudiantes del Recinto Universitario de Mayagüez (y muchos otros también) tienen algo en común. Todos aceptaron ofertas de compañías estadounidenses. Al finalizar el curso escolar, se trasladarán a Estados Unidos. Muchos no regresarán.

¿Habría algo que podamos hacer para mitigar la fuga de tanto talento joven? ¡La Asociación de Industriales piensa que sí! Analicemos, por ejemplo, el caso de Natalia. Siendo una estudiante sobresaliente con liderazgo en las organizaciones de ingeniería a las cuales pertenecía, fue reclutada para trabajos de verano en Estados Unidos. Allí, por un lado, aprendió a cómo implementar los conocimientos teóricos de la universidad. Por otro, pulió su resumé y amplió sus posibilidades de empleo.

No debe sorprendernos, por lo tanto, que las compañías que reclutan ingenieros en el Recinto valoraran tal experiencia y les ofrecieran a ella y a sus compañeros oportunidades de empleo.

Un esfuerzo en conjunto de las organizaciones profesionales de nuestra Isla podría desarrollar un foro para identificar y diseminar oportunidades de empleo de verano o de internados para estos estudiantes.

Ciertamente, el futuro de nuestra Isla debe estar atado a las expectativas de nuestros jóvenes y a las oportunidades que podrían estar a su alcance. Si no les ofrecemos estas alternativas, otros se las ofrecerán.

# Scotia destaca lo digital

Inicia campaña para orientar sobre la variedad de canales alternos disponibles para los clientes



■ Scotiabank lanza hoy una nueva campaña para orientar a los clientes sobre los canales digitales de la institución bancaria y sus ventajas.

Bajo el nombre "¡Aquí se habla digital!", el esfuerzo publicitario se centra en explicar que cuenta con canales alternos a través de los cuales los clientes pueden hacer todo tipo de transacciones, tales como pagos, verificación y transferencia de balances, entre otras.

"Scotiabank se ha distinguido por su estabilidad, solidez y compromiso con el país. Parte de ese crecimiento es continuar brindándole al consumidor los productos y servicios que se atemperen a sus necesidades particulares. En esta ocasión, nos en-

focamos en presentarles a nuestros clientes la variedad de canales alternos que tienen disponible para acceder a sus cuentas y que les permitirán ahorrar tiempo, ya que, a través de nuestras diferentes plataformas, pueden realizar sus transacciones bancarias a cualquier hora, desde cualquier lugar", expresó **Hubert De La Feld**, presidente y principal oficial ejecutivo de la institución.

Los servicios de Scotia en Línea, Scotia Móvil y TeleScotia están disponibles 24 horas, siete días de la semana.

"Tenemos que movernos con el tiempo y estar a la vanguardia. Estamos en la era digital, y nuestros clientes merecen esto y mucho más",

puntualizó De La Feld.

La campaña, que comienza hoy y se extiende hasta el 13 de agosto, contempla medios impresos y electrónicos, lo que representa una inversión de sobre \$450,000 a la institución bancaria.

Los consumidores que deseen recibir más información sobre los canales alternos disponibles pueden visitar la página web [scotiabankpr.com](http://scotiabankpr.com), las sucursales localizadas alrededor de la isla, comunicarse con el Centro de Contacto llamando al 787-766-4999 o descargar las aplicaciones disponibles para smartphones bajo Scotiabank Caribbean en sus respectivos móviles. También hay una página en Facebook.

SUMINISTRADA

LA CIFRA

\$1,300

MILLONES

RBC Capital Markets estima que Instagram podría generar, como mínimo, esta cantidad en ingresos publicitarios este año, dependiendo de cuán rápido lance e integre su nueva plataforma de anuncios.

AGENDA

7 de junio

**Mercadeo de contenidos para negocios**

Curso de tres horas desde las 9:00 a.m. en el Instituto de Comercio Exterior y Desarrollo Empresarial de la Compañía de Comercio y Exportación, en Hato Rey. Información, (787) 294-0123.



18 de junio

**SME Sales Summit: todos somos vendedores**

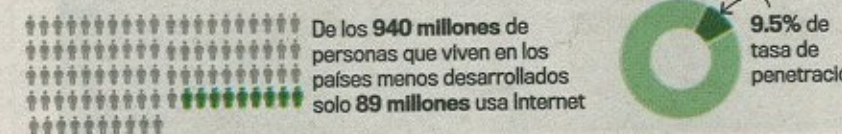
El programa de esta Cumbre de SME comienza a las 9:00 a.m., en el Hotel InterContinental, en Isla Verde, con la charla ¿Ventas es de Marte y Mercadeo es de Venus? por Víctor Lleras (en la foto). FranklinCovey presenta a Justin Calapp, Ph.D, International Business Effectiveness Director, para hablar de Los Cinco Secretos del Rendimiento en Ventas. El seminario de Lizzette Quiñones, VP ejecutiva de PopuliCom será cómo impulsar las ventas a través de la tecnología. Habrá otras charlas. La actividad culminará con un cóctel de Networking. Reservas: (787) 773-5088 o acceda a [smepr.org](http://smepr.org).

GRÁFICA DEL DÍA

## Un mundo sin Internet para los más pobres



MÁS DE 3,000 MILLONES DE PERSONAS en el mundo usan actualmente Internet, sin embargo, otras 4,000 millones que residen en los países más pobres del planeta siguen sin estar conectados "online", según datos de la Unión Internacional de las Telecomunicaciones (UIT).



Porcentaje de casas con conexión Internet / Para fin de 2015

