

Brenda Karina de la Sota López
DIRECTORA GENERAL

Objetivo. Proporcionar la visión de los negocios, productos, capacidades y el liderazgo para los muchos otros roles involucrados desde la ideación, el desarrollo, soporte, mercadeo y distribución de los productos con el propósito de garantizar que el producto respalde la estrategia y los objetivos de la oferta de valor de la Empresa.

FORMACIÓN —

Universidad Nacional
Autónoma de México, UNAM
Facultad de Derecho
Lic. en Derecho

Asociación Mexicana de
Intermediarios Bursátiles
Certificación como Asesor en
Estrategias de Inversión
Figura 3

EBC, Diplomado Finanzas

**APTITUDES
CLAVE** —

Contexto y visión de negocios
Administración de proyectos
Colaboración y trabajo en red
Foco en los resultados
Autodesarrollo
Desarrollo de equipo

EXPERIENCIA

Enero 2023 – Actualidad
SURA Investment Management México • Directora General
SURA Investments • Asociado Senior

Septiembre 2017 – Enero 2023
SURA Investment Management México • Asociado de Producto

Mayo 2009 – Septiembre 2017
HSBC Global Asset Management México • Gerente de Producto

Septiembre 1999 – Mayo 2009
HSBC Retail Banking and Wealth Management
Líder de Producto
Ejecutivo Premier
Ejecutivo de Cuenta

RESPONSABILIDADES

- Responsable de la Operadora ante el Consejo de Administración, Regulador, las Asociaciones de la Industria y otras entidades regulatorias.
- Definición de los nuevos negocios, productos y/o capacidades que cubran nuevas o mejoren la oferta de valor de los clientes de los diferentes negocios de Sura Investments.
- Desarrollo de los planes, estrategias y tácticas para construir los productos, estudiando las tendencias de mercado e identificando los mercados objetivos adecuados.
- Comprensión estratégica e integral de las iniciativas de manera que se logren los objetivos de los equipos de oferta de valor e inversiones al mismo tiempo que se resuelven las capacidades operativas, los riesgos regulatorios y el sistema de control interno; logrando la implementación que potencie de mejor forma la generación de valor financiero para la compañía.
- Generar nuevas ideas en busca de nuevas oportunidades de negocio y atento a evaluar nuevas ideas y/o cambios de productos.
- Revisar y analizar el progreso de la estrategia de producto e identificar áreas de oportunidad y en su caso, racionalizar productos.
- Retar las definiciones de manera que la parrilla general de la oferta guarde coherencia y sirva los intereses del equipo de clientes frente a la oferta de valor.