

Italia

Diciembre 2025



Growth Cab: La firma
estadounidense con ADN
italiano que redefine la
ejecución comercial a
nivel global

S.E. Giuditta Giorgio:
una carrera forjada
en tres Continentes

La tecnología italiana
que acelera la
recuperación celular:
entrevista con
Piergiuseppe Donato



Ambasciata d'Italia
Panama



CÁMARA ITALO - PANAMEÑA
DE COMERCIO, INDUSTRIAS Y AGRICULTURA
CAMERA ITALO-PANAMENSE DI COMMERCIO, INDUSTRIA E AGRICOLTURA

Sartoriale

Desarrollador Inmobiliario Panamá

ARQUITECTURA ITALIANA

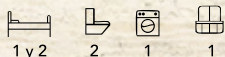
EN PANAMÁ

Más que un apartamento,
una obra de estilo italiano.

**Espacios pensados para
sentir, vivir y pertenecer.**

gesti66

Lofts - 70m² y 80m²



gesti68

Studios - 48m² a 54m²



gesti65

Studios - 42.5m² a 77m²

Lofts - 62m² a 99m²



Gimnasio



Cocina
Interior/Exterior



Piscina
Panorámica



Oficina
Estudio



Patio para
mascotas



Bar

Contáctanos



+507 6848-8259

ESPACIOSARTORIALE.COM

OBARRIO, CALLE 60,
PH OBARRIO 60, OFICINA 17C.
Y 17D - PANAMÁ



Mensaje del Presidente de la CAMIP



CÁMARA ITALO - PANAMEÑA
DE COMERCIO, INDUSTRIAS Y AGRICULTURA
CAMERA ITALO-PANAMENSE DI COMMERCIO, INDUSTRIA E AGRICOLTURA

Palabras de Bienvenida

Es un gran privilegio dirigirme a ustedes en esta nueva edición de *Italia en Panamá*, que presentamos especialmente para dar la bienvenida a **Su Excelencia Giuditta Giorgio**, nueva Embajadora de Italia en nuestro país. Su llegada nos inspira optimismo y la convicción clara de que una etapa prometedora comienza para ambas naciones.

La presencia de **una mujer al frente de la misión diplomática italiana** aporta un matiz especialmente valioso. Su liderazgo combina claridad, sensibilidad y una visión contemporánea que enriquece el diálogo. Las mujeres en la diplomacia imprimen una fuerza transformadora capaz de abrir espacios de cooperación con una mirada más integral y humana, y estamos seguros de que Su Excelencia Giorgio fortalecerá aún más esta relación que tanto apreciamos.

Italia y Panamá están unidas por mucho más que vínculos formales: afectos, historias familiares, emprendimientos compartidos y una comunidad que, con dinamismo y cercanía, ha construido un espacio de colaboración ejemplar. La llegada de nuestra

Embajadora reafirma ese lazo sólido que hemos cultivado con dedicación, sumando nuevas oportunidades para impulsar iniciativas que favorezcan el entendimiento, la creatividad y el desarrollo conjunto.

El mundo atraviesa transformaciones profundas que plantean desafíos que a su vez abren horizontes. En ese contexto, Italia y Panamá han demostrado una capacidad extraordinaria para complementarse. Panamá ofrece una plataforma estratégica invaluable y un espíritu empresarial vibrante; Italia, una tradición reconocida de innovación, diseño, cultura, tecnología y excelencia. Cuando convergen el país que conecta al mundo y el país que inspira al mundo, surge un terreno fértil para proyectos con visión de futuro.

Al acercarse las celebraciones de fin de año, deseo expresar a la comunidad, especialmente a mis hermanos ítalo-panameños, los mejores deseos de serenidad, prosperidad y unión. Que estas fechas nos encuentren con esperanza renovada y con la convicción de que aún quedan muchas metas por alcanzar juntos.

**¡Por más Italia en Panamá...
por más Panamá en Italia!**

Con afecto y gratitud,
Vittorio de Sanctis de Ferrari
Presidente – CAMIP



Feliz Navidad y Próspero Año Nuevo

*Le desea Grupo Millenium
a toda la comunidad.*



*Inicia este nuevo año
conociendo nuestros servicios*

+507 6891-6118



S.E. Giuditta Giorgio: una carrera forjada en tres Continentes

“Queremos mostrar una imagen contemporánea: nuestra innovación, tecnología y economía. Italia es mucho más que sus aspectos clásicos”

Con un enfoque “eclectico y pragmático”, la nueva jefa de misión busca conectar el “*saper fare*” italiano con el *hub* logístico panameño, impulsando sectores como la industria farmacéutica, el espacio y la biodiversidad.

Por: Content Studio Corprensa

El aterrizaje de Giuditta Giorgio en Panamá el pasado 12 de noviembre marcó el inicio de un capítulo inédito en las relaciones bilaterales. Al presentar la copia de sus cartas credenciales ante el canciller Martínez Acha, el hito se hizo tangible: Giorgio se convertía oficialmente en la primera mujer en asumir la jefatura de la misión italiana en el país, un detalle

significativo que el propio Canciller destacó durante su encuentro.

Para la Embajadora, esta designación va más allá del género; es una decisión tomada “con propósito” para profundizar los lazos estratégicos entre ambas naciones. Su misión es inyectar un nuevo ritmo a la diplomacia, una vibración que asegura ser recíproca. Giorgio busca aportar un “dinamismo y energía” que, según confiesa, no es unidireccional, sino un reflejo de lo que percibió inmediatamente al pisar el istmo: “una energía que —tengo que decir— encontré en mi llegada a Panamá”.

Una carrera forjada en la gestión de crisis

Para entender la visión que Giorgio trae al istmo, hay que mirar su hoja de vida. Con 21 años de carrera, su trayectoria está marcada por estar en el lugar donde se toman las grandes decisiones.

Su experiencia es un recorrido por la geopolítica moderna. Trabajó en Corea del Sur durante la crisis financiera de 2008 y la cumbre del G20, una etapa que le dio una base sólida para comprender los flujos comerciales globales y la fuerza del “*Made in Italy*” en Asia. Posteriormente, pasó por Bruselas y por el “corazón político” de Washington D.C., una experiencia que ella misma describe gráficamente como una “*pressure cooker*” (olla de presión) por su intensidad.

Su prueba más dura ha sido en Roma, sirviendo en el Gabinete del Ministro de Asuntos Exteriores durante la pandemia de COVID-19. Allí, su labor no solo fue repatriar italianos, sino trabajar para que “la economía de nuestro país, al centro de la economía europea, pudiese volver al signo positivo”. Es esa mezcla de gestión de emergencia y visión económica la que ahora pone al servicio de Panamá.



La teoría del “Crocevia”: Dos naciones espejo

Al reflexionar sobre el vínculo entre ambos países, la Embajadora recurre a una metáfora poderosa: el *Crocevia* (cruce de caminos).

“Italia y Panamá son dos cruces. Italia lo es en el corazón del Mediterráneo, entre África y Europa y el Este; Panamá lo es entre el Norte y Sur de América, y para todo el mundo”.

Esta visión se materializó para ella tras una visita temprana al Canal de Panamá. Allí, confiesa, no solo vio agua y barcos, sino algo más profundo: “Me di cuenta de cómo la geografía y también el ingenio humano han permitido a Panamá ser un sitio estratégico de intercambios para bienes, pueblos

y culturas”. Esta identidad compartida de ser puentes globales, y los comunes valores democráticos y de respecto de los derechos humanos, son la base y el cimiento sobre el que desarrollar siempre más las relaciones mutuas y construir su mandato.

Innovación: Del satélite a la farmacéutica

Aunque califica las relaciones actuales como “excelentes”, Giuditta Giorgio no se conforma con el estatus actual. Para ella, los últimos años han servido para consolidar la cooperación en ámbitos críticos como la seguridad y la ciencia, pero el verdadero desafío es “llevarlas al siguiente nivel”. Su ambición es clara: aprovechar la sólida base existente para potenciar el marco económico y trabajar

mano a mano con las empresas italianas que ya operan en sectores estratégicos del istmo.

Uno de los objetivos centrales de esta nueva etapa es actualizar la imagen del “*Made in Italy*” en la mente de los panameños. Si bien la moda y la gastronomía son embajadores naturales, ella insiste en destacar a Italia como una potencia de innovación científica y tecnológica. “Queremos destacar el “*saper fare*” (saber hacer), el *know-how* que es único e importante para Italia”, puntualiza.

Para ilustrar este salto de calidad en la cooperación, la Embajadora pone sobre la mesa ejemplos concretos que ya están sucediendo. Menciona el caso de **Menarini**, la empresa italiana segunda farmacéutica más importante del mundo, que eligió Panamá para establecer su cumbre y centralizar operaciones en Latinoamérica. “Ese es un ejemplo positivo que otras empresas pueden seguir”, señala, apuntando a sectores como infraestructura, energía y logística.

La cooperación científica es otro pilar robusto y a menudo desconocido. Giorgio recuerda que Italia por medio de la Universidad La Sapienza, fue clave para permitir que el próximo año, en 2026, Panamá tenga su primer satélite, y adelanta que la colaboración continúa hoy en áreas críticas como la biodiversidad oceánica, a través de intercambios entre la Senacyt panameña y el CNR (Consejo Nacional de Investigación) italiano. Aunque sea un país de 4.5 millones de habitantes, el intercambio comercial roza los 500 millones anuales, una cifra que la diplomática está decidida a aumentar bajo este nuevo enfoque estratégico.

Un puente cultural más allá de lo clásico

En el ámbito cultural, su enfoque es igualmente fresco. Consciente del interés por el idioma —“a través de la lengua pasa la cultura, la cocina y la historia”—, planea fortalecer la oferta



de becas y programas educativos.

Pero su ambición toca también las notas musicales con una propuesta específica. Con un entusiasmo personal, Giorgio pone la mirada en el prestigio del **Panama Jazz Festival** y la labor educativa del maestro Danilo Pérez. Su objetivo no es solo artístico, sino formativo: impulsar un intercambio que permita traer estudiantes italianos a formarse en la escena panameña. “Me gustaría proponer algo para volver a tener algunos estudiantes italianos también en el festival”, asegura, visualizando una colaboración donde el talento joven italiano pueda nutrirse de la experiencia jazzística local.

Liderazgo femenino: “Hay que estar listas”

Hacia el final de la conversación, la Embajadora se despoja del título para hablar de mujer a mujer. Al ser consultada sobre su rol como referente, ofrece un consejo pragmático a las jóvenes panameñas

que aspiran al liderazgo.

“Las oportunidades no vienen todos los días”, advierte. “Se dice ‘tener hambre’ cuando se habla de fútbol, pero lo cierto es que cuando la puerta se abre, hay que estar listo”. Su receta combina curiosidad constante con una determinación férrea para estudiar y prepararse. “Puede que no sea hoy, puede que no sea mañana, pero la oportunidad llegará”, asegura.

Para Giorgio, el desafío es estar visibles: “Es muy importante, sobre todo para las mujeres, ponerse en la condición de ser consideradas. Porque en el momento en que estamos en la luz, podemos lograr lo que queramos: tenemos una voz y tenemos un aporte”. Y concluye con un mensaje potente sobre la diversidad: “El talento está en todas partes, pero las mujeres tienen talentos particulares que pueden añadir algo positivo en cualquier mesa”.

Un legado de servicio

Giuditta Giorgio inicia su mandato con una promesa de cercanía. Una de

sus primeras acciones fue tomarse una foto oficial junto a todo su equipo, un gesto poco común que explica con sencillez: “Queremos poner la cara al lado de lo que hacemos. Lo hacemos con sentido de servicio”.

Con esa filosofía, la nueva Embajadora espera que, al concluir su misión, Panamá no solo haya visto más productos italianos, sino que haya descubierto a una Italia contemporánea, tecnológica y, sobre todo, presente. “Italia está lejos geográficamente, pero muy cercana en valores e inspiración. Estamos más cerca de lo que parece”.

“Cuando la puerta se abre, hay que estar listo. Puede que no sea hoy, puede que no sea mañana, pero la oportunidad llegará”



SENZANI

EQUIPMENTS FOR THE FOOD INDUSTRY



¡Equipa tu negocio con la mejor calidad!



BEZZERA

BREMA

CARPIGIANI

UNOX



@senzanigroup

@senzani.pty

@senzani.vzla



@senzaniuniversity

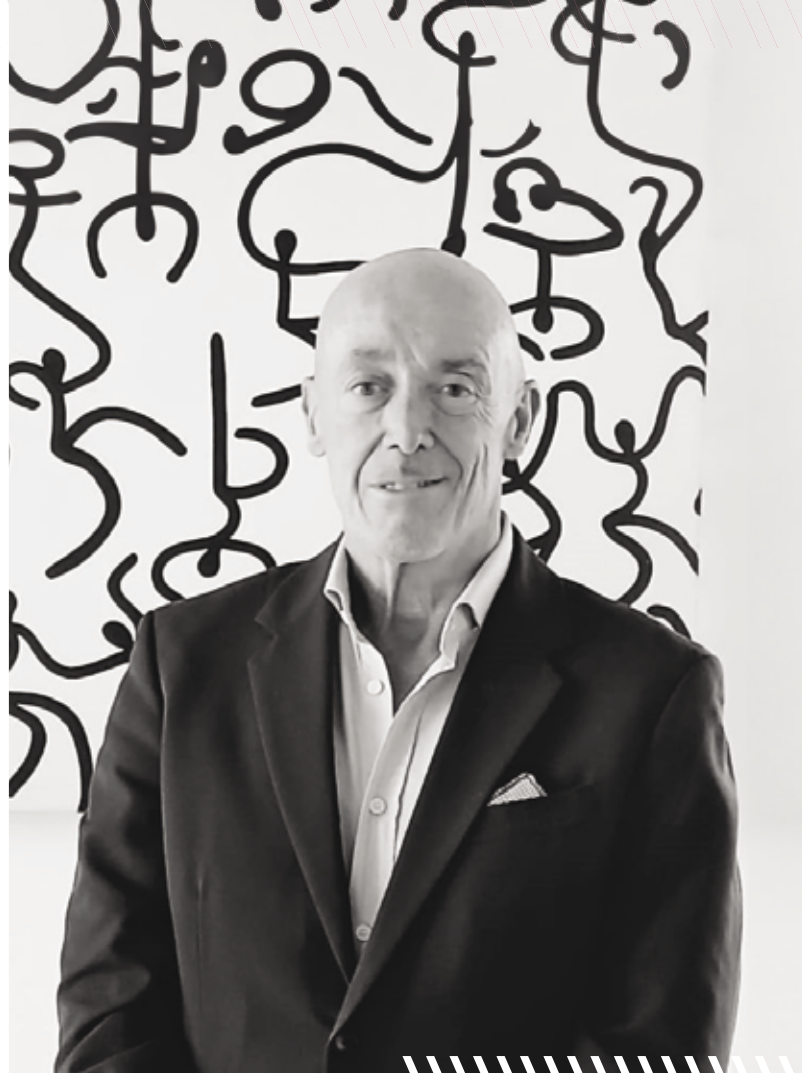
WWW.SENZANIGROUP.COM

MADE IN ITALY

COLÓN - CIUDAD DE PANAMÁ - CARACAS

La tecnología italiana que acelera la recuperación celular: entrevista con Piergiuseppe Donato

El director de Clever Medical SA introduce en Latinoamérica una tecnología médica patentada única. No es magia, es ciencia: un dispositivo que utiliza códigos bioactivos para reequilibrar el cuerpo, logrando resultados sorprendentes en pie diabético, dolor crónico y medicina deportiva de élite.



“CMF Next ayuda a vivir mejor, devolviendo la dignidad al paciente con dolor crónico o patologías severas”.

Por: Content Studio Corprensa

Existe un puente invisible, pero sólido, que conecta la tradición de la ingeniería italiana con la innovación médica en el corazón de las Américas. Ese puente lo cruza diariamente Piergiuseppe Donato, un italiano con alma panameña, cuya historia personal está entrelazada con la salud desde que su familia introdujo la aerosolterapia en Latinoamérica en los años 70. Hoy, radicado en Panamá desde hace siete años y sintiendo una profunda gratitud por el país, Donato

lidera Clever Medical SA con una misión clara: traer “consultoría inteligente al servicio de la salud” mediante tecnologías europeas únicas.

Su apuesta más reciente es MFI Srl, una empresa italiana con décadas de experiencia y miles de pacientes tratados en su país de origen, que ahora, a través de Panamá, se abre al mundo. La tecnología que presentan, CMF Next, está causando revuelo en ferias médicas internacionales, dejando a

los expertos boquiabiertos por sus resultados en medicina regenerativa.

No es magia, es biofísica: ¿Cómo funciona?

Al hablar de esta innovación, Donato es enfático en aclarar lo que *no* es. Aunque utiliza principios físicos, no se trata de la magnetoterapia tradicional que conocemos. Es un dispositivo médico certificado y patentado que opera en una liga diferente.

Pero entonces, ¿cómo funciona?

La clave está en la comunicación. Donato lo explica con una metáfora sencilla para una ciencia compleja: los campos magnéticos complejos funcionan como un “vehículo”. Este vehículo se utiliza para transferir “códigos” o “informaciones bioactivas” directamente a los tejidos biológicos, utilizando la inducción magnética como medio de transporte.

¿Cómo es posible que esto genere curación?

El dispositivo actúa en la base biomolecular, entregando el “lenguaje” exacto que una célula desequilibrada o enferma está esperando recibir para iniciar su propio proceso de “auto-curación” y regresar a un estado de balance. Donato aclara que “el efecto terapéutico no es dado de los campos magnéticos, sino de las informaciones que transferimos”. Es, en esencia, darle al cuerpo las instrucciones precisas para que se repare a sí mismo.

Resultados que cambian vidas: del dolor crónico a salvar extremidades

Esta capacidad de dialogar con las células se traduce en resultados clínicos que, en el campo de la medicina regenerativa, parecen desafiar la lógica tradicional.

El impacto más dramático se observa en el tratamiento del pie diabético. Según explica Donato, “en el ámbito del pie diabético, logramos rendir reversible lo que hasta hoy la medicina tradicional considera irreversible”, destacando que han logrado salvar pies que ya estaban destinados a la amputación.

Pero el beneficio no es solo para casos extremos. En situaciones de dolor crónico, donde los pacientes dependen de múltiples medicamentos diarios, el tratamiento ha demostrado reducir significativamente la inflamación y la necesidad de fármacos, mejorando la movilidad y la calidad de vida. Así mis-

mo, los pacientes comentan el alivio que sienten al recuperar también su dignidad durante el sufrimiento diario de patologías severas.

Excelencia en el deporte de élite

La versatilidad de esta ingeniería italiana queda demostrada en su adopción por el mundo del alto rendimiento. Atletas profesionales y olímpicos utilizan CMF Next para acelerar la recuperación de lesiones y como revitalizador antes de las competencias.

La empresa colabora estrechamente con instituciones deportivas de primer

nivel en Italia, combinando esta tecnología con otras terapias avanzadas para recuperar atletas en tiempos récord, algo crucial en el exigente calendario deportivo actual donde el desgaste físico es inmenso.

“En el ámbito del pie diabético, logramos volver reversible lo que hasta hoy la medicina tradicional considera irreversible, salvando pies que iban a ser amputados”.

CMF Next ayuda a vivir mejor, devolviendo la dignidad al paciente con dolor crónico o patologías severas”.



Panamá: Un hub científico para las Américas

La visión de Piergiuseppe Donato va más allá de la distribución comercial. Su objetivo es establecer a Panamá como la “Tierra del Suceso”, un punto de referencia científica que mire hacia Norte y Suramérica. “Panamá para mí es el punto de referencia que mira a Norteamérica y Suramérica, como bandera de esta tecnología en la parte académica”, afirma Donato con convicción.

El plan incluye la realización de simposios internacionales en el país, no enfocados en ventas, sino en el área científica. El objetivo es reunir a expertos y líderes de opinión de Europa y Latinoamérica para que compartan sus experiencias clínicas con los campos magnéticos complejos a beneficio social de la salud. Esta iniciativa busca introducir una nueva cultura de innovación científica en la región, respaldada por la colaboración constante con universidades italianas e internacionales de prestigio, como las de Ferrara, Belgrado y Chieti.

Para Donato, el mensaje final es claro: se trata de aprovechar lo que la naturaleza, a través de la tecnología más avanzada y segura —sin efectos secundarios—, nos ofrece hoy para alcanzar una mejor calidad de vida. Es la excelencia italiana echando raíces en Panamá para el bienestar de todos.



Piergiuseppe Donato y Marco Mantarro, CEO de MFI Srl en la feria médica 2025 Düsseldorf, Alemania.

Quieres conocer más



escanea el QR

“Quiero que Panamá sea la bandera de esta tecnología académica para Norteamérica y Suramérica. Un punto de referencia del éxito italiano en el mundo”.



Consultoría inteligente al servicio de la salud.





super99 | **Cubitt**



EN **SUPER 99**, LA NAVIDAD SUENA MEJOR CON **CUBITT**

Llévate un producto **Cubitt** con **50% de descuento** por la compra mínima de **\$39.99**
sin incluir ITBMS



¡Aprovecha esta **MEGA PROMO**
y vive una Navidad a todo volumen!

Al estar afiliado al Programa de Beneficios 99+, por la compra mínima de B/39.99 (sin incluir ITBMS), podrás llevarte un producto Cubitt con un 50% de descuento. Promoción válida en todas las sucursales de Super 99 del 26 de noviembre al 6 de enero de 2026 o hasta agotar existencia de 84,500 unidades. El inventario varía por sucursal. Ver bases y condiciones en www.super99.com. Para cambios y garantía, escriba al teléfono de WhatsApp 6860-5110 o al correo Customerservice@Cubittofficial.com

signia
LEGAL & CONSULTING SERVICES



Scan y
Conozca Más

SOMOS **ABOGADOS-EMPRESARIOS**
ORIENTADOS A **ENTREGAR RESULTADOS**

Le asesoramos en:



NUEVOS NEGOCIOS Y
ASUNTOS CORPORATIVOS



BANCA, FINANZAS Y
SEGUROS



CONTRATACIÓN
PÚBLICA Y APP



INMOBILIARIO Y
HOTELERÍA



DERECHO MARÍTIMO
Y ABANDERAMIENTO



TELECOMUNICACIONES Y
MEDIOS



DERECHO FISCAL



LABORAL Y EMPLEO



LITIGIOS Y ARBITRAJE



FORMACIÓN Y
ADMINISTRACIÓN DE
COMPAÑÍAS



NUEVAS TECNOLOGÍAS Y
PROTECCIÓN DE DATOS



PLANIFICACIÓN
PATRIMONIAL Y
SUCESORIA

P.H. Capital Plaza, Piso 13
Ave. Paseo del Mar, Costa del Este
Panamá, República de Panamá

(+507) 226-5340
 bd@signialegal.com

@signialegal
 @Signia Legal

"Nuestro rol como inversores no es solo financiero, es operativo. Entramos como socios porque sabemos dónde están los cuellos de botella y cómo generar crecimiento".

Federico Donatone

Federico Donatone, CEO.

Lorenzo Asnaghi, COO.

■ Growth Cab: La firma estadounidense con ADN italiano que redefine la ejecución comercial a nivel global ■

Fundada en 2022, esta firma estadounidense liderada por Federico Donatone y Lorenzo Asnaghi combina la disciplina de los KPIs anglosajones con la empatía relacional italiana. Con el respaldo de la Camera di Commercio di Milano, Growth Cab evoluciona de la consultoría al Private Equity, demostrando que el éxito comercial no se improvisa: se estructura.

En el mundo de los negocios B2B, existe una paradoja cultural: Estados Unidos exige números fríos y rapidez, mientras que Latinoamérica y el Mediterráneo exigen café, confianza y relaciones. En la intersección de estos dos mundos opera **Growth Cab**, una firma estadounidense fundada por una nueva generación de empresarios italianos que ha logrado descifrar el código para vender en tres continentes simultáneamente.

La historia comienza en 2022, lejos de Italia. Federico Donatone, entonces Growth Advisor en una de las principales agencias de Sídney, coincidió durante un viaje por Latinoamérica con Lorenzo Asnaghi, quien se desempeñaba como Director Global de Ventas en São Paulo. "Vimos que compartíamos la misma misión y decidimos unir fuerzas", relata Donatone. Lo que comenzó enfocado en el receptivo mercado estadounidense, pronto reveló una necesidad global: las empresas tienen grandes productos, pero fallan en la ejecución.

El “Factor Italiano” como ventaja competitiva

Growth Cab no es una consultora tradicional. Se definen como un “motor de ventas externo” que soluciona la falta de ejecución comercial mediante outsourcing. Pero, ¿qué aporta el ADN italiano en un sector dominado por métricas frías?

Para Lorenzo Asnaghi, COO de la firma, la respuesta está en el equilibrio. “La cultura italiana es una fuerza... hace una mezcla entre profesionalismo serio y trato humano, que es muy importante sobre todo en mercados como Latinoamérica, Italia y España”, explica.

Mientras que en Estados Unidos el cliente quiere ver los números antes de conocer a la persona, en nuestros mercados la ecuación se invierte. “En LATAM, el enfoque es distinto: la relación comienza invitando a la otra persona a tomar un café para hablar tranquilamente. El cliente busca algo más profundo; quiere entender quiénes son realmente Lorenzo y Federico, qué hacen en su tiempo libre y conectar a nivel humano antes de cerrar el negocio”, detalla Asnaghi. Esta capacidad de navegar entre la frialdad del KPI y la calidez del networking es lo que les ha permitido expandirse con éxito en Brasil, Chile, Paraguay y Estados Unidos.

El fin de la improvisación comercial

El diagnóstico que hacen del mercado actual es contundente. Según Federico Donatone, CEO de la compañía, “el error número uno es pensar que escalar ventas significa generar más reuniones”. El problema real es la falta de estructura.

“Muchas empresas fallan porque tratan la venta como algo improvisado”, afirma Donatone. “No fallan por falta de leads, fallan por falta de proceso”.

Para solucionar esto, Growth Cab implementa un sistema riguroso que combina tecnología, inteligencia artificial y talento humano capacita-



“En Estados Unidos quieren ver los números antes de conocerte; en Latinoamérica, primero tomamos un café. Nuestra fuerza es unir la disciplina del dato con el trato humano”.

Lorenzo Asnaghi

do, prometiendo resultados medibles como **“hasta 40 reuniones calificadas al mes”**. Sin embargo, la tecnología no lo es todo. “La tecnología organiza datos... pero la calidad de una reunión nace de la conversación, del criterio y de la seguridad de quien está al teléfono. Eso se entrena, no se automatiza”, aclara Lorenzo.

Validación institucional y futuro

La seriedad de su modelo, basado en la disciplina y la claridad, recibió un espaldarazo clave cuando fueron seleccionados por la **Camera di Commercio di Milano**. “Fue más que un

cliente, fue una confirmación de que podíamos operar a nivel global. Nos abrió puertas, reforzó la credibilidad y mostró que nuestra manera de trabajar es clara, rápida y profesional, funcionando también en entornos institucionales y no solo en mercados privados”, comenta Asnaghi.

Hoy, Growth Cab mira hacia una evolución natural: el *Private Equity*. Al trabajar en las “entrañas” comerciales de sus clientes, identifican rápidamente qué compañías tienen potencial real de crecimiento. “Nuestro rol como inversores no es solo financiero, es operativo”, explica



“No fallan por falta de leads, fallan por falta de proceso. El error número uno es pensar que escalar ventas significa solo generar más reuniones”.

Federico Donatone

Donatone, señalando que buscan participar activamente en la estrategia de expansión de las empresas en las que invierten.

Consejos para la nueva generación

Como referentes de jóvenes italianos haciendo negocios globales, los fundadores tienen un mensaje claro sobre la mentalidad necesaria para triunfar hoy.

Federico aboga por aprender a pensar con estructura bajo tres principios claros. Primero, “pensar por procesos, no por impulsos”, cuestionándose no solo qué hacer, sino qué sistema se

está construyendo, “porque la intuición sola no escala”. Segundo, “utilizar indicadores y no opiniones”, basándose en ratios y señales reales en lugar de percepciones cambiantes. Y tercero, la velocidad: “Ejecutar rápido, corregir rápido. No esperes a tener todo perfecto. Lanza, mide y ajusta”, aconseja Donatone.

Por su parte, Lorenzo invita a la acción rápida y la resiliencia: “Ejecutar rápido, corregir rápido... El objetivo es encontrar algo que no está, o qué está hecho mal, y hacerlo mejor”. Más allá de la velocidad, Asnaghi enfatiza que el aprendizaje real surge de la

confrontación directa: cuando una venta falla, no basta con la introspección; es vital tener la valentía de preguntar al cliente las razones exactas del rechazo —ya sea por precio o falta de valor percibido— para convertir ese “no” en una lección concreta.

Growth Cab demuestra que la excelencia operativa estadounidense y la creatividad italiana no son opuestas, sino los ingredientes complementarios de una fórmula de éxito global.

“La tecnología organiza datos, pero la calidad de una venta nace de la conversación y el criterio humano. Eso se entrena, no se automatiza”.

Lorenzo Asnaghi

Actividades CAMIP Junio a Noviembre 2025

Conexiones que Impulsan el Futuro: el segundo semestre de 2025 ha sido un período de intensa actividad para la Cámara Ítalo-Panameña de Comercio, Industrias y Agricultura (CAMIP), consolidando su rol como plataforma estratégica para el comercio bilateral.

Energía y Sostenibilidad

Junio - Foro "Grandes Clientes": Junto a Enel Green Power, reunimos a más de 90 líderes energéticos. El foco fue claro: construir un Panamá más sostenible y competitivo mediante estrategias de eficiencia y el poder de la energía solar.



Septiembre - Infraestructura y Alianzas: En colaboración con la Cámara Sui-zo-Panameña, se exploraron proyectos clave de infraestructura en un Desayuno Empresarial.



Octubre - Panamá en Roma (Unindustria Roma): Panamá fue presentado como un mercado dinámico y estable. El mensaje fue contundente ante líderes italianos: Panamá no es solo un lugar para invertir, es un lugar para crecer.



Noviembre - Trieste (Select Italy 2025): Participación estratégica para posicionar a Panamá como el hub confiable y seguro que las empresas italianas necesitan para acceder a América Latina.



Trieste (Select Italy 2025)

Logística

Septiembre - Liderazgo Logístico (MSC Panamá): Convocamos a actores clave del sector marítimo-logístico para debatir sobre digitalización y automatización. Se confirmó que la competitividad de Panamá se basa en la colaboración, tecnología y visión de futuro.



Estrategia Global y Alianzas

Junio - Convención Mundial de Cámaras (Cosenza y Reggio Calabria): La CAMIP representó a Panamá en Italia, uniéndose a más de 200 delegados para fortalecer la internacionalización de las empresas italianas y abrir nuevas rutas de crecimiento global.



Octubre - Genova Shipping Week: La CAMIP destacó las ventajas logísticas de Panamá ante los principales *stakeholders* italianos, fortaleciendo el eje logístico crucial Génova-Panamá.



Comercio y Tecnología

Octubre - PYMES que Cruzan Fronteras (Treviso y Véneto): En el IX Foro PYMES, nuestra delegación impulsó reuniones B2B en sectores como alimentos y biotecnología, resultando en nuevos contactos y proyectos para una mayor integración empresarial con Italia.



Noviembre - Made in Italy Naval (NAVIGO, Viareggio): Visita a un centro de excelencia europeo donde la innovación y el diseño naval se fusionan con la tradición artesanal. Una experiencia que abre nuevas perspectivas de colaboración en náutica entre Italia y Panamá.



Felices Fiestas

En estas fiestas les deseamos que la paz, el amor y la armonía acompañen cada uno de sus días. Que los proyectos que anhelan puedan tomar forma, y que el trabajo compartido siga abriendo caminos de crecimiento y éxitos para este nuevo año que comienza.

Son nuestros sinceros deseos.



Panacredit



panacredit.com

Panamá

El Salvador

© 2020 Panacredit



DIAGNÓSTICO GRATUITO DE CUMPLIMIENTO FISCAL (1 HORA)*

Revisaremos sus prácticas contables y tributarias actuales, identificando áreas de riesgo y oportunidades concretas de optimización fiscal, de acuerdo a los requerimientos de la Dirección General de Ingresos (DGI).

*Aplica para clientes nuevos



Agendar cita
en el QR



Asesoría en sector inmobiliario
residencial y comercial



Desarrollo de negocios e Inversiones en Panamá
Asesoría Tributaria Local e Internacional



Servicios Contables en Panamá



FT INTERNATIONAL
LAW FIRM

Rivolgiamo a tutti i nostri
distinti auguri di

Buone Feste!

Rinnovando il nostro
impegno nel garantire i più
elevati standard di qualità e
professionalità



La Mesa se vistió de fiesta en la Semana de la Cocina Italiana

La Semana de la Cocina Italiana regresó a Panamá con una edición que reafirmó la gastronomía italiana como patrimonio de salud, cultura e innovación. Bajo el liderazgo de la Embajada de Italia y en estrecha colaboración con ICE y la CAMIP, la semana se convirtió en un puente cultural que fortaleció los lazos bilaterales.

Una Cena de Gala para Dar la Bienvenida



La semana inició con una velada de distinción en la Casa Orden de Malta del Casco Viejo. La Embajada de Italia y la CAMIP ofrecieron una cena de gala en honor de la nueva Embajadora, S.E. Giuditta Giorgio, reuniendo a personalidades del ámbito diplomático e institucional.

El menú fue una obra maestra de la chef **Amy Riolo**, experta en Dieta Mediterránea. Este encuentro no solo celebró los sabores regionales de Italia, sino que subrayó el papel estratégico de la gastronomía como herramienta de diplomacia cultural.

Sembrando Tradición y Salud

La CAMIP y la Embajada llevaron la celebración directamente a las nuevas generaciones. El 21 de noviembre la Escuela Primaria "Repubblica d'Italia" acogió una jornada educativa.

Niños, docentes y autoridades se sumergieron en la Dieta Mediterránea, aprendiendo sobre alimentación saludable y comparando la cocina latina con la mediterránea. La jornada culminó con una divertida demostración de amasado de pizza y una degustación de sabores italianos.



El Sector Gastronómico en Acción

La excelencia de los productos italianos brilló gracias a la activa participación de los socios de La CAMIP, que convocó a restaurantes, distribuidores y supermercados para crear:

- **Menús especiales** inspirados en salud y cultura.
- **Zonas Prime** y promociones destacadas en comercios.
- **Gran visibilidad digital** en redes y bases de datos.

La campaña contó con el respaldo de la Embajada de Italia, la Sociedad Italiana de Beneficencia y medios clave como La Prensa, amplificando el mensaje de la *italianità*. La participación de los socios de la CAMIP: Super 99, Milov Foods, La Parmigiana, y muchos más, fue crucial para resaltar la calidad italiana.

De Todo Corazón Plus: La Iniciativa Integral que Transforma Vidas con un Enfoque Humano

En un mundo donde la atención sanitaria se centra a menudo solo en el tratamiento, nace el Programa de Todo Corazón Plus, un programa integral y no lucrativo que pone a la persona en el centro. Lanzado en mayo del 2024, esta iniciativa es un hito de apoyo a pacientes, cuidadores y sus familiares con enfermedades crónicas en Centroamérica y el Caribe.



Más Allá del Fármaco

La Dra. Julissa Barrientos explica la visión: "Nos dimos cuenta de que la salud no termina en el consultorio. Un paciente y su entorno - su cuidador o su familiar- con una enfermedad crónica necesita herramientas para la **autogestión y el empoderamiento** de su condición. Este programa es nuestra respuesta."

El **Programa de Todo Corazón Plus** no es una campaña comercial; es una solución de apoyo basada en cuatro pilares esenciales:

- 1. Información y Concientización:** Brindar el conocimiento en un lenguaje claro y sencillo para mayor comprensión de su enfermedad crónica
- 2. Educación y Empoderamiento:** Compartir información útil para el manejo de síntomas y el autocuidado de su enfermedad.
- 3. Sentido de Comunidad:** Fomentar la unión con otros pacientes y destacar que ¡no está sólo en el camino hacia una mejor calidad de vida!
- 4. Adhesión y Adherencia:** Técnicas y

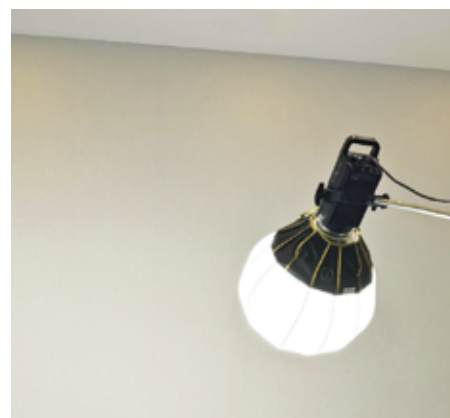
herramientas para aplicar el manejo de la terapia en la vida diaria.

Tu Bienestar es Nuestro Éxito.

En el Programa de Todo Corazón Plus, creemos en el poder de la **Comunidad**. Su éxito se mide en la "calidad de vida", pues al fomentar la unión entre pacientes, rompes el aislamiento y encuentras el apoyo de personas que entienden lo que estás viviendo. Este "sentido de comunidad" es la clave para la adherencia a los planes terapéuticos.

Una Visión que Gana:

Según la Dra. Julissa Barrientos, invertir en este apoyo integral es una cuestión de responsabilidad y visión: **"Un paciente informado y apoyado tiene mejores resultados clínicos."** Esto beneficia a todos: al paciente, a su familia y cuidadores, a los profesionales de la salud de Panamá y de la región, con quienes trabajamos estrechamente facilitando el camino hacia la comprensión y autogestión de la enfermedad crónica de sus pacientes, mejorando



la adherencia y calidad de vida, y a toda la sociedad.

Hemos demostrado ser un referente de éxito en países como Panamá y el resto de la región centroamericana y el Caribe, y nuestro modelo está llamando la atención a nivel mundial. Este alcance de su visión, impulsado por su activa presencia en redes sociales, demuestra el potencial del programa para transformar la atención sanitaria a nivel regional.

Liderazgo con Corazón

El éxito del **Programa de Todo Corazón Plus** es un ejemplo palpable de cómo la innovación puede tener un impacto profundamente humano. Sus valores de **empatía, colaboración y entrega de todo corazón** son el motor que impulsa la mejora continua de la calidad de vida de los pacientes. Y esta transformación no hubiera sido posible sin el respaldo constante de Don José Antonio y Don Enrique Olivas, directivos de la sede de Menarini en Centroamérica y el Caribe, y del Gerente del Programa el Dr. Renato

Santa Luce. **"Juntos hemos cambiado la historia de ver al paciente, no como un diagnóstico o como una receta más, sino como personas. Personas que necesitan ser escuchadas, que necesitan una voz y que necesitan que recordemos que son el centro de todo lo que hacemos."**

— Dra. Julissa Barrientos

¿Cómo lo logramos?

Mediante **sesiones educativas y talleres presenciales** diseñadas con una metodología y duración cuidadosamente planeadas para asegurar que los participantes puedan integrar la información de manera efectiva y aplicarla inmediatamente en su vida diaria; ofrecemos apoyo directo y práctico a los pacientes. Estos encuentros, a los que los asistentes son invitados directamente por sus médicos tratantes, les permiten aprender técnicas correctas para el **autocontrol** (como medir su presión arterial o medir sus niveles de glucemia) y obtener estrategias claras para el **cuidado diario** de su salud; con un **enfoque 100% humano**: Dejamos de ver un diagnóstico y vemos a una

persona. El **Programa de Todo Corazón Plus**: Empatía, Colaboración y la promesa de mejorar tu calidad de vida.

Para conocer más acerca del Programa invitamos a pacientes, cuidadores y público general a acceder a sus recursos y comunidad a través de sus plataformas digitales. Para más información, visite <https://programa-detodocorazon.plus/>



Instagram:

@programadetodocorazonplus

Facebook: <https://www.facebook.com/ProgramaDeTodoCorazonPlus/>
YouTube: @ProgramadeTodoCoraz



When design meets Italian artistry,
taste becomes unmistakable.



DESIGN BY

pininfarina

Honorable Mention in Architectural Design
Residential Architecture 2024 by Architecture MasterPrice™ (AMP)

Soon - Costa del Este

Developers


MARJALIZO

UDG

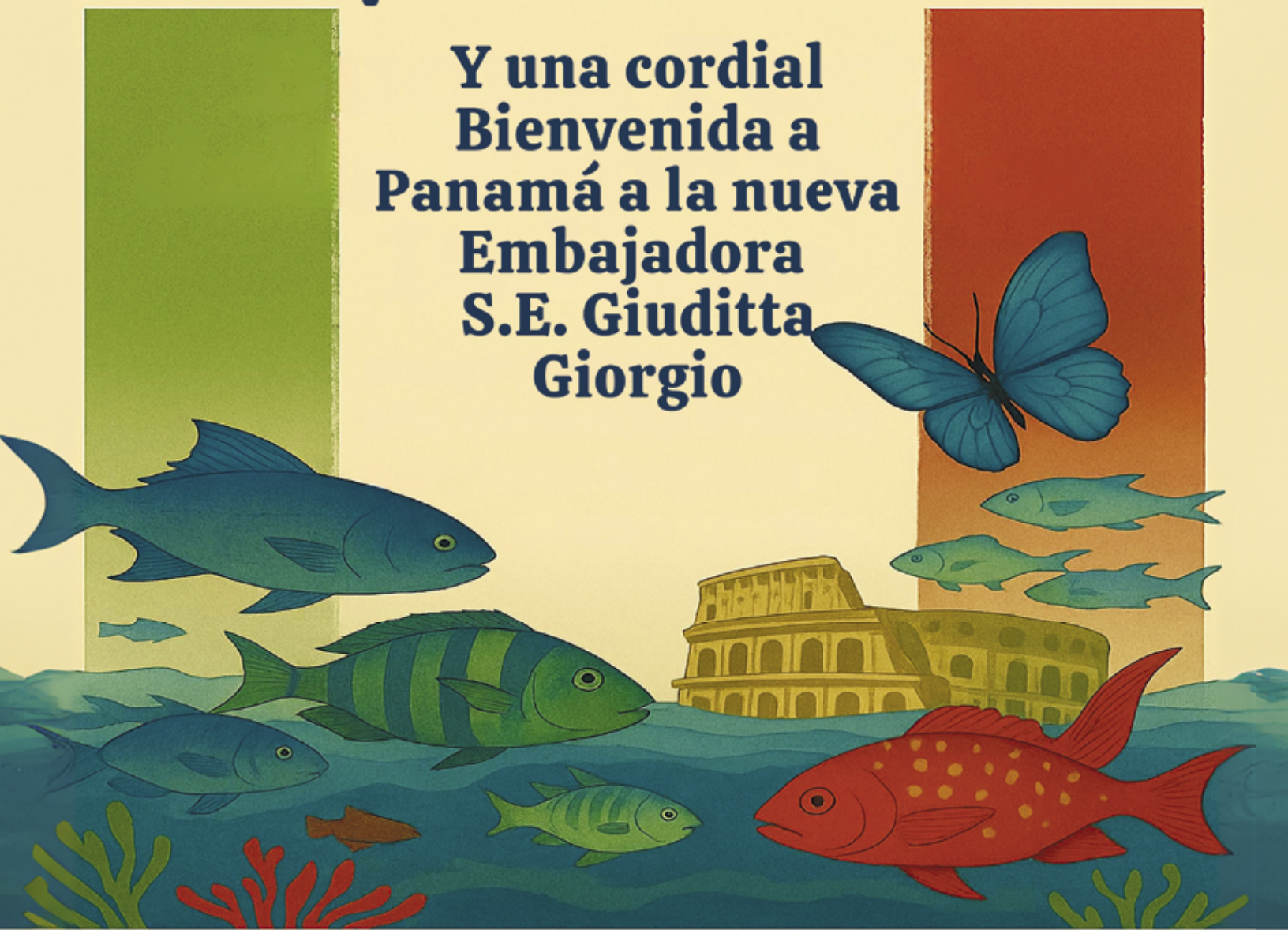
Be part of this experience
and access your DIECI
Golden Visa in Panama

DIECI
Golden
Visa



¡Buon Natale!

**Y una cordial
Bienvenida a
Panamá a la nueva
Embajadora
S.E. Giuditta
Giorgio**



GRUPO PANALANG UNIÓN INC.



**Panamanian Seafood Processor
& Exporter Since 1987**

www.grupopanlang.org +507 224-8443

BEST VISION GROUP

Conviértete en socio de un desarrollo innovador

Nos comprometemos a ser tu socio a largo plazo para lograr tus objetivos comerciales



BANCA, FINANZAS & SEGUROS



INMOBILIARIA & ASESORAMIENTO



COMERCIO DE MATERIAS PRIMAS



COMERCIO FINANCIERO



AGENCIA DE ENTRETENIMIENTO



PRODUCCIÓN & LOGÍSTICA



ATENCIÓN MÉDICA & CAPITAL HUMANO

Zúrich | Zug | Vienna | Tirana | Rome | Pristina | Panamá |
Mauritius | Malta | Milán | Miami | Lugano | Lecce | Geneva
Florencia | Campione d'Italia | Caracas | Bolzano | Belgrado

+41 58 307 05 55 (EUROPA)
+1 305 728 53 69 (AMÉRICA)
info@bestvision.group
bestvision.group

