

Paolo Mariola

Conoce el promotor de Casa Luperón 158

Experto en marketing de referencia

Después de más de 20 años de carrera en el ámbito gerencial y empresarial, Paolo Mariola decide emprender una nueva aventura trayendo en Italia BNI, la organización de marketing de referencia más grande y exitosa del mundo, que tiene como objetivo desarrollar el negocio de profesionales y emprendedores, gracias a un factor clave para la vida de cualquier empresa y profesión: el intercambio de referencias.

Desde el principio de su carrera, Paolo encontró en el marketing de referencia un aliado válido para el crecimiento profesional y quiso convertirlo en un motor de la economía italiana. Hoy BNI en Italia cuenta con más de 12.000 miembros y se está convirtiendo cada vez más en un punto de referencia para empresarios y profesionales que, hoy más que nunca, quieren aumentar su facturación gracias a relaciones profesionales basadas en la confianza y la reciprocidad.

Es coautor italiano de varios libros y publicaciones sobre marketing de referencia y es orador en seminarios y congresos sobre el tema.

En 2022, Paolo salió su cargo de director nacional de BNI Italia y, mientras sigue representando un punto de referencia para la creación de redes empresariales en Italia, decide iniciar su actividad empresarial en República Dominicana



¿Qué opina el Sr. Mariola?

TRAYECTORIA PERSONAL Y PROFESIONAL

¿Dónde naciste y cómo describirías tu ciudad o región de origen?

Nací en Italia, en Turín, en la región del Piamonte, una tierra de vinos extraordinarios y gastronomía exquisita, que me han enseñado a disfrutar con alegría las cosas buenas de la vida.

¿Qué estudios o formación profesional tienes?

Después de obtener el diploma en el liceo científico, me gradué en Economía y Comercio en la ciudad de Turín.

Paolo Mariola

Conoce al promotor de Casa Luperón 158

¿En qué sectores o industrias has trabajado anteriormente?

Tras más de 20 años de carrera en el ámbito gerencial y empresarial, en empresas de consultoría y en instituciones financieras y aseguradoras, inicié una nueva aventura trayendo a Italia BNI, la organización de marketing por referencias más grande y exitosa del mundo. Su objetivo es ayudar a profesionales y emprendedores a desarrollar su negocio gracias a un factor clave para cualquier empresa o profesión: el intercambio de referencias.

¿Puedes mencionar uno o dos logros personales o empresariales que te definan?

Fui gerente de proyectos para la implementación de sistemas de información en algunas de las principales compañías de seguros y entidades parabancarias en Italia. Posteriormente, dirigí la organización de marketing por referencias BNI en Italia, logrando superar los 11,000 miembros y convirtiendo al país en el cuarto más desarrollado del mundo dentro de la red.

CONEXIÓN CON REPÚBLICA DOMINICANA

¿Cuándo fue tu primer viaje a República Dominicana y qué impresión tuviste?

Hace más de 20 años estuve de vacaciones una semana en Bayahíbe, y quedé conquistado por la alegría y la hospitalidad del pueblo dominicano, además de las bellezas naturales y el clima de esta hermosa isla.

¿Qué te motivó a considerar invertir aquí y no en otro país del Caribe o América Latina?

Porque pude apreciar profundamente al pueblo dominicano; además, la situación política es estable y tranquila, y existen grandes perspectivas de desarrollo económico y turístico.

¿Por qué la Ciudad Colonial de Santo Domingo te pareció especial o con potencial?

Porque es la “primada” de América, es decir, el primer lugar del continente donde llegaron los desarrollos “coloniales” provenientes de Europa, como catedrales, palacios y ciudades.

VISIÓN DE INVERSIÓN Y PROYECTO

¿Cómo surgió la idea del proyecto Casa Luperón 158?

Después de vender mi actividad profesional en Italia, me reuní con unos amigos italianos que ya llevaban 10 años viviendo en la isla, con la intención de identificar oportunidades de inversión en República Dominicana. Compartimos la idea de contribuir a la “renovación” de la Ciudad Colonial, un proceso que el gobierno dominicano ya estaba impulsando, y encontramos en Casa Luperón 158 una propiedad histórica con un enorme potencial para un proyecto de recuperación y puesta en valor.

¿Cuál fue tu rol dentro del desarrollo del proyecto?

Desde el inicio fui el principal financiador de las necesidades económicas para poner en marcha el proyecto, pero también participé como uno de los inspiradores del concepto de renovación.

¿Qué valores personales o filosofía empresarial aplicaste en el diseño y construcción?

La idea fue devolverle a un edificio histórico su antiguo esplendor, sin hacer concesiones en la calidad de las intervenciones, para que durante los siglos venideros las personas puedan seguir disfrutando de este importante fragmento de historia.

Paolo Mariola

Conoce al promotor de Casa Luperón 158

¿Qué te gustaría que sientan o experimenten las personas que vivan en estos apartamentos?

Que disfruten del placer de habitar un apartamento con todas las comodidades modernas, pero envueltos en la mágica sensación de vivir en la época colonial.

COMPROMISO CON LA CALIDAD Y LA COMUNIDAD

¿Qué detalles del proyecto te enorgullecen más?

La conservación de los detalles y materiales históricos originales, como los pisos, los muros y el arco del patio.

¿Cómo seleccionaste al equipo (arquitecto, constructora, operador hotelero, etc.)?

Comencé esta aventura con mi socio Matteo, un arquitecto italiano especializado en restauración histórica. Juntos, y cada uno desde su área de competencia, identificamos cuidadosamente a las personas locales que completarían el equipo. El criterio de selección, además de las competencias técnicas, fue que compartieran el entusiasmo y la sensibilidad por devolverle vida con calidad a un edificio histórico.

¿Qué compromiso tienes con el mantenimiento o crecimiento de la zona en el futuro?

Me gustaría que lo que estamos haciendo sirviera de motor para la revitalización de esta importantísima área histórica.

MENSAJE AL COMPRADOR

¿Por qué recomendarías invertir en este proyecto?

Por las mismas razones por las que decidí quedarme con algunos apartamentos: porque representan una excelente oportunidad de inversión en una zona con un fuerte desarrollo, con muy pocas oportunidades disponibles debido a su limitada extensión geográfica, y porque me permite, cuando visito Santo Domingo, vivir en un contexto histórico único, pero con un ambiente refinado y confortable.

¿Qué mensaje final te gustaría dejarle a quienes están considerando comprar?

Este es un proyecto que no solo ofrece un retorno económico inmediato, sino que también es una inversión sostenible, porque contribuyes a la renovación del primer centro habitado colonial construido en América. Es un legado que queda también para las futuras generaciones.

Si tuvieras que describir el proyecto en una sola frase, ¿Cuál sería?

La historia continúa, y yo formo parte de ella.

