

Cristian Murillo

Lean Power Management



- Si sos naranja, no te rindás
- Resolución 0312 de febrero de 2019
- La cuarta revolución industrial
¿Oportunidad o amenaza para las Pyme tradicionales colombianas?
- La transformación digital y la confianza, la clave para su empresa
- InterNexa optimista con el crecimiento del sector TIC en 2020
- La revolución digital llega a la industria textil
- Soluciones para un mundo multi-nube
- Dell presenta una visión acerca del futuro
- Epson cuenta con nueva gerente general para América Central
- Nuevo Presidente & CEO en Digital Ware
- Furukawa: Cinco tendencias de los Centros de Datos

¿Fracasas en tu emprendimiento y no sabes por qué?

La ciencia y la tecnología
¿Un problema de Estado?

Si sos naranja, no te rindás

Hace algún tiempo manifesté que el verdadero sueño americano era vender en dólares o en euros y gastar en pesos. Esto implica permanecer en nuestros países y dar la pelea por crear condiciones de vida mejores para todos. Esto viene acompañado de un cambio importante. El 85 por ciento de las compañías de Latinoamérica están dedicadas al comercio y a los servicios, el 14 por ciento a la producción y tan sólo el 1 por ciento le apuesta al desarrollo tecnológico. Esta proporción no es rentable ni sostenible, deteriora el medio ambiente y el dinero circulante se va para los países desarrollados. Si queremos darle un vuelco a esto, debemos apostarle a tres cosas específicamente: la fundamental es la formación de capacidad humana instalada que inicie con criterios operacionales y continúen su educación con criterios estratégicos de desarrollo. Es decir, los adolescentes desde los 12 años deben tener una inmersión profunda en capacidades básicas para la tecnología tales como la programación de todo tipo de software; desde los 15 deben incursionar en la robótica y al finalizar la secundaria, tener la posibilidad de aplicar estas capacidades a cualquier área del conocimiento. Lo segundo, las empresas que ya hay, con exenciones tributarias o sin ellas, deben volcarse a la transformación digital y lo tercero es apostarle con todo a las industrias creativas y culturales, a las que nosotros denominamos “economía naranja”. Un gerente de verdad lo haría.

Ahora, ser naranja no es fácil. Entender la legislación no lo es y aplicarla menos. Algunos renuncian incluso sin haber empezado. Otros pierden la fe, como en el caso colombiano, por las dificultades reputacionales del gobierno y porque definitivamente no hay dinero para todo. Pues sí, aunque el dinero se necesita, un empresario que de verdad se digne y se precie de ser creativo, no puede rendirse al primer escollo. Debemos insistir en “ser naranjas”. Si para algunos es una política de gobierno, para otros es un modelo de vida.

Algunos hemos sido naranja siempre. A cada momento estamos desarrollando proyectos de industrias creativas. Hemos fracasado estruendosamente o silenciosamente, pero no nos rendimos. Tenemos la ventaja de que en este momento los gobiernos latinoamericanos se estén dando cuenta del potencial de las industrias creativas, pero ya lo éramos y es por eso que ahora debemos luchar y persistir. A pesar de todos los obstáculos y a pesar de que las condiciones económicas sean tan complejas y a pesar de que las normatividades no sean tan comprensibles, si sos naranja, no te rindás.

G. M. Wilson
Director



Mireya Bernal Mayorga
Editora
Revista académica de formación de la Alta Gerencia. - Una publicación para el mundo empresarial dirigida a quienes se suscriban por internet.
Las opiniones expresadas son responsabilidad de sus autores.
<https://escueladelservicio.com>
Fotos por Pixabay

¿Sabe usted qué es un Virtual SmartDegree?

Es una metodología de educación informal que busca integrar en un sólo semestre, el aprendizaje práctico que se obtendría en una formación técnica que regularmente dura más de dos años, ahorrando así, tiempo y dinero.



Matrículese en nuestros cursos profesionales y consiga mayores oportunidades laborales:

- Retail Manager
- Strategic Sales Manager
- Strategic Service Manager
- Digital Consultative Sales
- eCommerce Manager
- Strategic UX Manager
- Contact Center Manager
- Effective store seller
- Customer Complaints Manager



escueladelservicio.com

Lean Power Management

Una filosofía que promueve los procesos a través de las personas, haciendo las cosas una vez y bien hechas



Hace 10 años nace Lean Power Management, única filosofía con visión Lean fundada en América. Su fundador, el Ingeniero Cristian Murillo Villegas de nacionalidad Colombiana ha sido un impulsor de industrias más humanas, eficientes y rentables a través de las personas. Esta filosofía y su fundador han recibido en los últimos 4 años 5 reconocimientos internacionales por las diferentes contribuciones que ha realizado a la industria LEAN en América y los resultados Tangibles en compañías que adoptaron dicho modelo.

En el mes de diciembre 2019 su fundador el Ing. Murillo fue reconocido con la Orden Juan del Corral otorgada por el Consejo de la Ciudad de Medellín – Colombia, Por la contribución profesional en 19 años de carrera y aportes al desarrollo de una mejor industria para el país y América. Un año antes, en diciembre de 2018 ya había sido galardonado en México como Maestro LEAN por su aporte en la transformación de procesos a través de su metodología: Los 7 Conectores.

Cristian Murillo Villegas, fundador de la filosofía Lean Power Management es Ingeniero Industrial, con especializaciones en Colombia y Argentina en temas relacionados con Top Management, Operaciones, Procesos y Lean Manufacturing. Ha Desempeñado altos cargos en compañías de primer nivel en América, Vicepresidente de Operaciones, Director de Operaciones, Director de Ingeniería y Procesos, Gerente de Manufactura, Gerente de Logística. Ha estado en sectores Textiles, Químico – Farmacéuticos, Metal Mecánicos, Alimentos, Papel y Cartón.

Gracias a esa experiencia multi cultural y multi sector, construyó lo que hoy en el mundo se conoce como LEAN POWER MANAGEMENT.

En la web se puede leer con profundidad todo lo que esta filosofía y su último libro, Edición especial y Limitada, Lean Power Management, “La revolución de los procesos y las personas” ofrecen a quienes ven en la industria una posibilidad de ser felices “haciendo las cosas una vez y bien hechas, a través de

procesos simples lineales y cortos”, como el mismo Dr. Murillo expone en sus conferencias internacionales.

Cristian Murillo Villegas se ha convertido en un referente para muchos sectores de la industria de hoy, no en vano es uno de los expositores industriales que más llama la atención en los últimos eventos en donde ha sido invitado como expositor central, países como Honduras, México y Colombia pueden dar fe de eso en los últimos 5 meses. En muchos portales de la industria es considerado un influenciador en temas de Manufactura, Operaciones y Logística. Es miembro de varias asociaciones industriales en Honduras, México, Chile y Colombia. Sus opiniones y resultados en la industria han sido documentados en más de 58 artículos y entrevistas en los últimos 3 años en 14 países. Para varias de las industrias donde el ing. Murillo ha participado como empleado y como consultor, las opiniones tienen un mismo sentir :

5

“Tiene la capacidad de ver y resolver con simplicidad lo que para nosotros ha sido una nube compleja por varios años “Marcos Díaz, Presidente de Md Textil - México.

“Con su Experiencia en la Industria desde las Operaciones y la Administración Gerencial, tiene una visión 360 grados que le permite integrar toda una cadena de manera simple y eficiente, esa fue nuestra experiencia con el Ing. Murillo” Karl Brand, Presidente de Textil Fashion Usa.

“Cuando empezamos a trabajar la metodología Lean Power Management empezamos a vivir un cambio en nuestra gente, producían más y mejor, descansaban más, los costos disminuyeron 23% en los primeros 5 meses. Hoy por hoy el Dr. Cristian Murillo es nuestro consultor de procesos por excelencia.” Martín Mejía Villa, Gerente General Moldes y Moldes.

“Logramos desarrollar el proceso más corto, lineal y simple que nunca pensamos tener. Cuando Cristian estuvo con nosotros nos enseñó a desaprender, nos costó mucho entenderlo, a los 6 meses pasamos de trabajar 7/24 a trabajar 5/16, empezamos a producir un 30 % más entendiendo que no es cuestión de velocidad, es cuestión de método. ” Adrora Rulmont, Vice – Presidenta Ejecutiva de Textil Label inc.

Luis Madrid, Director para América de Mundo LEAN, ha escrito en sus ponencias internacionales sobre la Cultura Lean:

“Lean Power Management recoge la visión de Lean Manufacturing, pero con un enfoque destinado a las personas, un enfoque que permite entender de manera simple que los procesos son activados por personas y la mejora continua se debe dar a través de su principal impulsor que es el ser humano”.

La industria de hoy cambio hace ya algunas decenas de años, los consumidores cambiaron, la manera de llegar a los clientes ya cambio. La calidad es un atributo no negociable en ningún escenario de la industria. Los nuevos tiempos industriales se miden a través de 3 aspectos fundamentales según explica el ing. Cristian Murillo Villegas en su libro:

1. El cliente es el principio y el fin, de ahí que siempre tiene que existir una respuesta en tiempo real, una respuesta que genere tranquilidad y confianza en el máximo gestor de las industrias, EL CLIENTE.

2. Hacer más con menos, pero felices, sólo así será sostenible.
3. Tener procesos cada vez más simples, más lineales y más cortos.

Uno de los aportes más importantes de esta filosofía industrial es justamente la influencia que ejerce sobre la conducción de empresas que se evalúen todo el tiempo con datos cuantitativos en tiempo real. Para Cristian Murillo Villegas, decidir bajo escenarios de incertidumbre o escenarios que carecen de información es cosa del pasado. Todo en la industria se puede medir, absolutamente todo, el error está en que documentamos datos y los analizamos cuando las cosas ya pasaron, hoy en día debemos trabajar y decidir con datos cuantitativos en tiempo real, se debe mantener una constante medición acompañada de objetivos que vayan desde el inmediato plazo, pasando por el corto, mediano y largo plazo.

6

Lean Power Management se ha construido sobre la base de procesos que puedan ser pensados, desarrollados, mejorados y cuantificados por quien los vive. La mejor manera de practicar la mejora continua es permitirle al ser humano, que es quien activa los procesos, mejore continuamente en su SER y su HACER.

Uno de los aspectos que dan relevancia en esta nueva forma de ver la industria está justificada precisamente en poder construir escenarios productivos a partir de la correcta planificación de las actividades.

“Uno de los más grandes errores que cometen cientos de miles de industrias hoy es renunciar al privilegio de planificar hacia adelante, desarrollar en presente y reflexionar hacia atrás”. La falta de visión y orden en procesos de muchas organizaciones hacen que lo importante termine siempre siendo urgente y que la felicidad termine siendo una constante frustración amparada en la necesidad de muchas personas por sobrevivir a través de un salario. Eso se llama dependencia y carece de convicción. Si no hay convicción no hay eficiencia, si no hay eficiencia no hay productividad, si no hay productividad hay desperdicio, si hay desperdicio hay sobre costos, si hay sobre costos hay precios elevados, si hay precios elevados no hay consumo, si no hay consumo no hay industrias sostenibles.

Sin dudas esta filosofía está generando mucho de qué hablar al igual que su fundador, un latinoamericano que se atrevió a ver la industria desde una esquina diferente, una esquina que potencializa al ser humano dándole un puesto protagónico en la consecución de resultados sostenibles dentro de la industria.

“No se cambian personas ni procesos, se transforman personas y procesos, esa es la esencia de la industria de hoy. Quien habla de cambio desconoce una historia, quien habla de cambio deja de apreciar los aprendizajes propios de la equivocación. Hoy más que nunca la transformación es parte del desarrollo sostenible de la industria, la transformación comienza cuando se tiene claridad sobre lo que se espera encontrar al final de una búsqueda que lo único que debe determinar es un cliente totalmente satisfecho”.

Placer para los sentidos en Los Cabos

Según la Organización Mundial del Turismo (OMT), desde hace dos años México ostenta el sexto lugar como mejor destino turístico a nivel mundial, con una cifra 39.3 millones de turistas internacionales atendidos. Este dato es el resultado de la implementación de programas como Viajemos Todos por México y Pueblos Mágicos lideradas por la anterior administración, que catapultaron la actividad turística mexicana a niveles de alta calidad internacional.

El reporte del organismo indica que se hicieron reformas y mejoramientos en toda la oferta turística de aquel país, toda vez que la administración saliente generó condiciones para el incremento en el transporte aéreo de pasajeros a un 59%, se abrieron más de 1,100 nuevas rutas e igualmente se modernizaron 28 aeropuertos de la red nacional, entre ellos el de destinos afianzados turísticamente como Acapulco y Cancún.

Debido a que aún no se cuenta con las primeras cifras del comportamiento del sector durante el primer semestre de 2020 y a pesar del decrecimiento económico general como consecuencia del enfoque de gobierno socialista que prometió 2,9% en 2019 y sólo alcanzó un -0,2%, las regiones y empresas que aportan al mismo, tomaron medidas para enfrentar los tiempos difíciles.

Pasado, cultura y vida

Precisamente Estilo Gerencial conoció en días pasados la oferta de Los Cabos en Baja California Sur (oficialmente llamado Estado Libre y Soberano de Baja California Sur). Dicha región corresponde a la península ubicada en el extremo noroeste de la región noroeste de México y tiene como capital a La Paz. Comparte el resto de la franja territorial con el estado de Baja California cuya capital es Mexicali.

Los Cabos se ubica en la última porción de tierra de la península y está compuesta por tres secciones territoriales: Cabo San Lucas, Corredor Turístico y San José del Cabo. Sus promotores lo venden con el sugestivo título de “El fin de la Tierra” y la promesa de venta se enmarca en conceptos como belleza natural apta para el ecoturismo y la aventura, la relajación y el lujo.



La oferta de la región consta de múltiples diferenciales dirigidos a segmentos altos y exclusivos gracias a sus 80 complejos turísticos y 18 mil habitaciones, la riqueza culinaria, campos de golf con estándares internacionales, spas de lujo, escenarios para la pesca profesional, práctica de actividades como kayak, snorkel, y surf de remo, y una infraestructura apta para convenciones y eventos.

Todas estas maravillas son dadas a conocer a los usuarios potenciales de latinoamérica y Europa mediante el programa Más que Natural, asignándole a Baja California Sur unas condiciones ideales como destino de lujo y exclusividad: pasado, cultura y vida. Según Fernanda Rosas, Promotion Director de Los Cabos, se trata de un destino sustentable porque los empresarios han entendido que la naturaleza de la región es el principal diferencial para promover: “los operadores han entendido que pueden intervenir aprovechando nuestros recursos naturales, lo que representa un avance para el sector”.

8

En términos de marketing y servicio, si bien la región se vende sola por su ubicación estratégica entre el Mar de Cortés y el Pacífico, los operadores impulsan ofertas focalizadas a grupos familiares mediante actividades de aventura por tierra, aire y mar; la práctica de pesca profesional de marlín (con obligatoriedad para devolver al mar); los campeonatos de golf en canchas mundialmente galardonadas y la gastronomía mexicana.

El discurso de ventas que usan los promotores del programa Más que Natural, no podría ser más sugestivo para los usuarios potenciales. Seguramente no es un lujo que todos se lo pueden permitir porque se trata de un servicio de exclusividad y selección, pero descripciones como ‘playa del amor’, ‘playa del divorcio’ y ‘deshaciendo el nudo’ estimula los sentidos y pone a pensar a los interesados en invertir porque el destino “lo vale”.

Para un buen benchmarking

Estilo Gerencial identificó algunos atributos del servicio ofrecido por Los Cabos. A modo de benchmarking, los empresarios latinoamericanos pueden trabajar en ellos e implementarlos en sus proyectos turísticos:



-Alianzas estratégicas con el operador aéreo local Aeroméxico, quien presenta múltiples rutas de conexión con países de centro y Suramérica, flota modernizada de aviones, zonas vip y servicio a bordo acorde con el target.

-Ecoturismo: la administración de Baja California Sur insiste en

convertir en transversal la necesidad de que la actividad turística afecte lo menos posible al entorno natural, y por ende, transformarla en un atractivo que otorgue diferenciación. Por ello se promueven 9 áreas naturales protegidas y dos parques marinos nacionales.

-Articulación con el programa Pueblos Mágicos: los promotores insisten en que si se cuenta con un sitio patrimonio, de inmediato debe ser incluido en la oferta turística. Tal es el caso de localidades como Loreto, Santa Rosalía, San Francisco Javier, San Ignacio, San Luis Gonzaga y San José de Comondú.

-Playas realmente grandes y limpias: con nueve distintivos *blue flag*, las playas de Los Cabos que enseñan los audiovisuales y el material promocional son reales. No hay gap entre lo comunicado y lo que encuentran los turistas. Todo es tal cual.

-Pesca sustentable durante todo el año: se propicia la pesca profesional de grandes picudos, atún, whahoo y dorado mediante la realización de torneos sustentables con la obligatoriedad de retornar las especies vivas a sus ecosistemas; aspecto que es altamente valorado por los turistas europeos y norteamericanos.

-Aprovechamiento del universo submarino: los operadores saben que al existir 890 especies de peces y la existencia de espacios subacuáticos aptos para la práctica del buceo profesional y principiante, la oferta se complementa con el avistamiento supervisado de ballenas y tiburones ballena en su medio natural mediante buceo o avistamiento en superficie desde lanchas o kayaks.

-Infraestructura de primer nivel: cuidado de todos los detalles en un servicio hotelero cuyos costos son considerables. Si bien se manejan algunos diferenciadores dependiendo de los segmentos atendidos, los complejos hoteleros no escatiman esfuerzos en el mantenimiento de spas de lujo, habitaciones *high class*, teatros, espacios comerciales, gimnasios, boutiques, canchas deportivas, campos de golf, piscinas, restaurantes con chefs destacados y capacidad instalada para eventos y convenciones empresariales.





Escuela
Superior
del Servicio

Un curso virtual
extraordinario
que cambiará su vida

Escueladelservicio.com



+57 3105102373

Introducción al

psicomarketing

Aprende a ver el mundo con otros ojos

Inicio: abril 1 - 2020 - Duración 20 horas

Valor Colombia: \$380.000 -TC Usd\$125

La cuarta revolución industrial

¿Oportunidad o amenaza para las Pyme tradicionales colombianas?

Por: José Miguel Carrillo M.¹

10

Según Confecámaras, entidad que agrupa a las Cámaras de Comercio, en Colombia existen aproximadamente 2.500.000 micros, pequeñas y medianas empresas según el Registro Único Empresarial (RUES).

Según el nuevo presidente de la Cámara de Comercio de Bogotá², de 520.000 empresas registradas, en Bogotá y Cundinamarca, el 92% (478.400) son micros y pequeñas empresas, el 4% (20.800) son medianas y solo el 1% (5.200) son grandes empresas.

Las PYME, generan el 80% del empleo, según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y el 35% del PIB, según el DANE.

Lo paradójico de estas cifras es que, según ANALDEX, 10 empresas atienden el 67% de las exportaciones colombianas y ninguna de ellas es una PYME.

¹ Expresidente de ACOPI.

² Nicolás Uribe Rueda

La anterior visión panorámica de lo que es la PYME, lleva inevitablemente a preguntar ¿qué es o en qué consiste la 4ª revolución industrial y cómo afectaría el comportamiento y la supervivencia de las PYME tradicionales?

Según Klaus Schwab³, director ejecutivo del Foro Económico Mundial (WEF) es *“la transición hacia nuevos sistemas que están contruidos sobre la infraestructura de la revolución digital (3ª revolución).”*

Llamada también 4.0, la revolución sigue a los otros tres procesos históricos transformadores: la primera que marcó el paso de la producción manual a la mecanizada (1760-1830) la segunda, trajo la electricidad y permitió la manufactura en masa (1850); la tercera que se dio a mediados del siglo XX se caracterizó por la llegada de la electrónica, las telecomunicaciones y la tecnología de la información.⁴

Según el mismo K. Schwab, *“en su escala, alcance y complejidad, la transformación de la 4ª revolución industrial será distinta a cualquier cosa que el género humano haya experimentado antes”.*

Lo anterior lleva a hacernos tres preguntas: ¿Cuál es el nivel de desarrollo de la PYME tradicional colombiana, en el marco de lo que es la 4ª revolución industrial? ¿En qué nivel de las revoluciones industriales previas se encuentran las PYME colombianas? ¿estaríamos frente a obstáculos que se podrían superar, en un trabajo mancomunado de los actores público y privados, implementando políticas de desarrollo productivo por sectores y regiones y no individualmente empresa por empresa?

Cuando nos referimos a políticas orientadas a las PYME, se evidencian factores adversos que deben hacer parte del propósito de cambio, como la baja competitividad, el escaso nivel de desarrollo tecnológico, los bajos niveles de productividad y las escasas posibilidades de acceder a mercados de altos volúmenes de demanda, lo cual induce a pensar en que las PYME tradicionales solo podrán sobrevivir a la 4ª revolución industrial si son objeto de una **Política de Estado, con enfoque secto-regional**, tomando como referencia, a manera de ejemplo, una de las experiencias más exitosas del mundo en el campo de la innovación y del desarrollo tecnológico: Silicon Valley, **que se caracteriza por la *convicción* de sus equipos de trabajo: *compartir y crecer unidos*, incorporando conocimientos y experiencia; *compartirlas sin reservas para de esa manera, encontrar elementos de valor agregado positivos, que se apliquen y aprovechen en beneficio de los integrantes del equipo y sus proyectos.***

En otras palabras, las PYME tradicionales por su atraso tecnológico, están en el nivel de la segunda revolución industrial y, podrán sobrevivir al desafío de la 4ª revolución industrial si y solo sí, el Estado desarrolla una estrategia de largo plazo (**política de estado**) que fortalezca

³ Director del Foro Económico Mundial (WEF) y autor del libro La cuarta revolución industrial (2016)

⁴ Valeria Perasso BBC Mundo oct. 2016 [Qué es la 4ª revolución industria (y por qué debería preocuparnos)

su capacidad competitiva, que fomente la asociatividad, los procesos de innovación y facilite el acceso a los recursos que se requieren para superar el atraso, pero ante todo que se comprenda que a nivel mundial las PYME han sido el pilar del crecimiento económico y, que se requiere impulsar sectores con potencial de desarrollo como el agroindustrial, el de servicios tecnológicos y el turismo, con ventajas competitivas a nivel regional, dejando de lado sectores que han agotado su potencial.

Sin embargo, siendo objetivos no solo es la falta de una política industrial lo que ha originado el retraso tecnológico de las PYME y su falta de competitividad, si no que la estructura mental del empresario ha sido un factor determinante de la situación, lo cual hace más compleja la falta de competitividad anotada, la diferencia está en que lo primero lo resuelve el Estado y lo segundo es el empresario el que debe reorientar el camino.

Para finalizar me atrevo a preguntar: ¿dada la complejidad de la 4ª revolución, acaso no será necesario una nueva clase de empresarios, con visión colectiva y capacidad de desarrollar un nuevo modelo de PYME, obviamente que en el marco de una política pública de enfoque secto-regional?

Con la colaboración de José David Lamk Valencia
ex Director regional Bogotá, de ACOPI.



Una visión diferente...

Un proceso paso a paso...

Una oportunidad para entender...

Y una oportunidad para cambiar su vida.

¡Actúe ahora!

Libro en pdf

Cómprelo en escueladelservicio.com

Los accidentes laborales disminuyen en Colombia, lo que demuestra la importancia de gestionar efectivamente los riesgos labores en las empresas

*El Ministerio de Trabajo, con apoyo de las ARL, continúa impulsando la cultura de la prevención de accidentes y enfermedades laborales al interior de las empresas en Colombia y a través de la **Resolución 0312 de febrero de 2019** se re-definen los Estándares Mínimos para la implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.*

13

*Colmena Seguros, pensando en la evolución de sus empresas afiliadas, lanza su nuevo módulo **Diagnóstico de Seguridad y Salud en el Trabajo y Plan de Acción**, el cual apoyará a los empleadores y contratantes a cumplir con la norma expedida por el Ministerio del Trabajo.*

De acuerdo con cifras de **Fasecolda**, a corte de 2019, Colombia tenía en sus registros un total de 10.284.317 trabajadores afiliados al Sistema de Seguridad General en Riesgos Laborales (SGRL), tanto dependientes como independientes, siendo el 21,3 % de la población total del país.

Según cifras de la agremiación de aseguradoras en Colombia, en el 2016 por cada 100 trabajadores afiliados al SGRL se presentaron 7.01 accidentes laborales, mientras que en el 2019 este indicador fue del 6.35. Del mismo modo, en cuanto a las enfermedades laborales, en el 2016 por cada 100 trabajadores afiliados al SGRL se presentaron 0.11 enfermedades laborales, mientras que en el 2019 este indicador fue del 0.09.

Aun cuando el número de trabajadores afiliados fue mayor, esta disminución se presentó por el impacto que ha generado el trabajo conjunto realizado por todos los actores del Sistema General de Riesgos Laborales y la evolución progresiva de este sistema, lo que ha permitido controlar y prevenir la ocurrencia de accidentes laborales, y así mismo, aumentar el bienestar de los trabajadores y la productividad en las empresas.

Colmena Seguros desde su ramo de Riesgos Laborales juega un papel relevante en el acompañamiento a sus empresas afiliadas y aporta significativamente a la generación de la cultura de prevención de riesgos laborales en el país. Por lo anterior, la aseguradora realiza un recorrido por diferentes regiones del país, reafirmando que como su ARL es un aliado

fundamental, no solo en el cumplimiento legal sino en la prevención y la gestión integral del riesgo.

FORMAR 2020, es el programa de capacitación de la aseguradora que, desde hace más de 18 años, ha puesto a disposición de sus clientes un espacio para impartir conocimiento con bases teóricas y prácticas fundamentales para un adecuado manejo del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).

El encuentro que este año se realizará en las principales ciudades del país, estará enfocado en la *Evolución del SG-SST: cómo vamos y qué desafíos nos esperan*, respondiendo al compromiso que tiene **Colmena Seguros** con sus empresas, de asesorarlas y capacitarlas.

14

FORMAR contará este año con la asistencia de los invitados Italo Cardona, Especialista en Legislación Laboral y Administración del Trabajo de la Oficina de la OIT para los Países Andinos y Scheneider Guataquí, Coordinador Nacional de la OIT, quienes darán a conocer las directrices relativas a los sistemas de gestión de la seguridad y la salud en el trabajo en el mundo. Cabe destacar que la OIT fue la precursora mundial en esta temática, por lo cual es de gran importancia conocer su perspectiva en el tema.

También estarán presentes Luz Stella Rodríguez Rincón, Gerente Técnico Médica de Riesgos Laborales de **Colmena Seguros** y Alma Ariza Fortich, Secretaria General de **Colmena Seguros**, quienes por su parte explicarán el aporte significativo de la Resolución 0312 de febrero de 2019 a los objetivos estratégicos de las empresas.

Durante este evento se presentará un nuevo módulo llamado **Diagnóstico SST y Plan de Mejora** de la plataforma **Colmena Gestión**, en sus dos versiones: Gestión SG-SST y Auto-gestionable, el cual facilitará el cumplimiento de los Estándares Mínimos que exige la norma por número de trabajadores y clase de riesgo e incorpora las unidades de producción agropecuaria.

Sobre la Resolución 0312 de febrero de 2019

Los **Estándares Mínimos** se re-definen para facilitar su aplicación en las empresas de todos los tamaños, en la Resolución 0312 de 2019 son un conjunto de requerimientos legales que las empresas de cualquier tamaño deben cumplir con el fin de continuar aportando al Sistema de Garantía de Calidad del Sistema General de Riesgos Laborales. En esta resolución se segmenta el cumplimiento de los estándares teniendo en cuenta el número de trabajadores, actividad económica y clase de riesgo.

De esta manera, las empresas con diez o menos trabajadores, clasificadas en riesgos I, II o III, deben cumplir con siete Estándares Mínimos. Por su parte las que tiene de 11 a 50 trabajadores clasificadas en riesgos I, II o III deben cumplir con 21, y con más de 50

trabajadores clasificadas en riesgos I, II, III, IV o V, y de 50 o menos trabajadores clasificadas en riesgos IV o V, deben cumplir con los 61 Estándares Mínimos.

Formar, continuará por las principales ciudades

La gira de FORMAR 2020, que inició en Barranquilla, continuará en Medellín el 11 de febrero en el hotel Intercontinental de 8 a.m. a 11 a.m. , Bogotá el 25 de febrero, Cali el 4 de marzo y finalizará el 19 de marzo en Bucaramanga, ciudades donde los especialistas compartirán conocimientos con los empleadores para que trabajen sobre los requisitos y procedimientos de obligatorio cumplimiento en riesgos laborales, y a su vez promuevan la cultura de prevención.

15

Angélica María Bernal +57 312 5361154
Angelicam.bernal@secnewgate.co

Los buenos vendedores vamos a CINE

<https://www.youtube.com/watch?v=xrbgIYnWLQk>



Taller de formación indoor

La transformación digital y la confianza, la clave para su empresa

Por Ernesto Pardo,
Country Manager InterNexa Colombia

La Cuarta Revolución Industrial es la confluencia del auge de desarrollo de miles de tecnologías que han introducido cambios en el estilo de vida de la sociedad, los modelos laborales, el comercio y la economía en general. La abundante disponibilidad de nuevos dispositivos y aplicaciones; facilita procesos, acelera resultados y fomenta el emprendimiento; lo que indica, que naturalmente la competitividad aumenta, sólo aquellas empresas que se reinventen y diferencien van a triunfar en el océano empresarial.



16

Lograr el éxito corporativo no es tarea fácil, los empresarios deben ser visionarios capaces de conocer su entorno, clientes, proveedores y aliados, para trabajar en perfecta armonía con ellos. La empatía es fundamental, ponerse en los zapatos del cliente, entender su entorno, necesidades y deseos son acciones que van a proyectar confianza en su público y será un factor diferenciador para posicionarse en el 'top of heart'.

Sin embargo, esta también es una época de carencia de confianza, el último estudio del programa de Alianzas para la Reconciliación de la Agencia de los Estados Unidos y Acdi-Voca, reveló que Colombia es uno de los países de la región que menos confía en las instituciones. Concretamente sobre el sector productivo, el 46,7% de los colombianos no confía en las empresas, el 40,6% confía poco, el 10,8% confía mucho y solo el 1,9% confía totalmente.

Aumentar los índices de confianza en la industria, se convierte entonces en la meta principal de los empresarios que buscan un posicionamiento sostenible en un mundo de constante cambio y demandado por mayores niveles de retribución ambiental y social por parte de sus clientes y la sociedad en general. De acuerdo con un estudio que realizamos en InterNexa, en Colombia, el 20% de compañías están en una etapa análoga, es decir, funcionan con poco interés en la economía digital, el 28% son conscientes de que deben realizar un cambio para lograr la transformación digital, el 47% ya están en proceso de transformación y solo el 4%

son visionarios, lo que significa que han cambiado su modelo de negocio para adaptarse al mundo digital.

Esto indica que Colombia, de modo general, ya entró en la era de la transformación digital. Además, muchos nuevos emprendimientos son nativos de este mundo y tienen rápida adaptación al permanente ir y venir del mercado; otras empresas que se consolidaron antes del Internet deben trabajar rápidamente en modificaciones estratégicas que vayan desde la cultura organizacional hasta la tecnología y los procesos. Tal como ocurre en la naturaleza, las empresas compiten por la supervivencia del más apto.

Para aumentar la productividad, la eficacia y por ende la confianza de las industrias colombianas es importante una inmersión progresiva en el mundo digital. En InterNexa tenemos cinco pilares indispensables para lograr esta transformación, una estrategia clara, un liderazgo comprometido, la gestión adecuada del cambio cultural, repensar las experiencias de cliente y del empleado, y definir las herramientas digitales que habilitan la transformación.

Para adaptarse a nuevos modelos y conocer las aplicaciones más innovadoras, es necesario tener aliados a la vanguardia digital. En InterNexa asesoramos a nuestros clientes para lograr un cambio positivo en la cultura organizacional y los dotamos de la tecnología y conocimiento de la altura de las más exitosas corporaciones de la región.

Ser una empresa sostenible, productiva y bien posicionada depende de un conjunto de acciones sincronizadas, la mejor opción es buscar la guía de un líder en transformación digital que encamine a la empresa en este propósito de la mejor manera posible. Un habilitador de la Transformación Digital como InterNexa le ayudará a mantener la esencia de su negocio, y al mismo tiempo hacer un buen aprovechamiento de todas las herramientas y oportunidades de la era digital.

Entrenamos a sus grupos directivos

Programa Virtual de Entrenamiento Integral –de Directivos

Diplomado 120 horas

- | | |
|-------------------------------------|--------------------------------|
| • Pensamiento estratégico gerencial | • Comunicación |
| • Pensamiento estratégico comercial | • Relaciones Públicas |
| • Liderazgo | • Marketing Estratégico |
| • Innovación | • Marketing Digital |
| • Creatividad | • Publicidad |
| • Diseño de Productos y Servicios | • Servicio al Cliente y Ventas |



Escueladegerentes.com

InterNexa optimista con el crecimiento del sector TIC en 2020

La compañía tuvo un crecimiento en ingresos del 9% con respecto al año 2018.

Mercados como Perú y Brasil representan para la compañía en servicios de conectividad un porcentaje representativo a nivel internacional.

InterNexa, filial del Grupo ISA, se consolida como una de las compañías de tecnología más importantes de Colombia. Para 2019 cerró con un crecimiento en ingresos del 9% y en ventas totales del 55% con respecto al año anterior. Además, logró un aumento superior al 30% en la base de clientes y un buen nivel de diversificación de su portafolio, gracias a los nuevos Servicios Administrados, Servicios de Cloud y Ciberseguridad principalmente. Respecto al crecimiento del sector TIC para 2020, **Ernesto Pardo, Country Manager de InterNexa** se muestra muy optimista al afirmar que este año será positivo para Colombia, teniendo en cuenta las últimas cifras dadas por organismos oficiales donde se estima un crecimiento en la economía del 3,5%. “Desde InterNexa, consideramos que el sector TIC podría estar de nuevo por encima de esa cifra. El Gobierno Nacional ha creado condiciones para favorecer la inversión y para facilitar el desarrollo de la economía digital, por lo tanto, las empresas debemos aprovechar el momento histórico”.

18

Es por esto, que las compañías siguen tomando conciencia y acción sobre la necesidad que tienen de transformar sus negocios, de aprovechar el entorno digital para mantenerse competitivos o mejor aún, para tomar posiciones de liderazgo en sus mercados con la ayuda de la tecnología. Muchos líderes han entendido esto y le están apostando a este proceso con más decisión, buscando mejores herramientas como: acompañamiento en la transformación cultural y los procesos de cambio, proyectos de digitalización, servicios de infraestructura de TI como Cloud y Colocación para sus plataformas más críticas, Conectividad fija y móvil, SD WAN administrado, Soluciones de colaboración y Ciberseguridad. Además, algunas ya empiezan a sentir la necesidad de avanzar con servicios de Analítica, Inteligencia Artificial y Soluciones IoT (Internet de las Cosas), los cuales ofrece el portafolio de la compañía.

Por otra parte, **InterNexa** innovará en servicios actuales con nuevas características y funcionalidades para los clientes y ofrecerá nuevas soluciones de Analítica Avanzada y IoT para Smart Buildings desde el primer trimestre del año. Adicionalmente, proporcionará soluciones de transformación digital a la medida para aquellos clientes que así lo requieren con su propuesta de valor TransformAcción. Dentro de sus planes de expansión y crecimiento para 2020, en temas de conectividad lanzarán una línea troncal hacia la zona de Urabá que permitirá aumentar la redundancia en la red nacional y aumentará la capilaridad de redes metro en las principales ciudades. En Thunder, la nube propia de InterNexa, se ampliará la capacidad de la plataforma para atender el doble de clientes que en 2019 eligieron a la compañía como aliada estratégica; se habilitará funcionalidades de IaaS para sistemas IBM, SAP y Oracle para complementar la oferta de valor en Cloud y seguirá incluyendo más conexiones con otros prestadores de Cloud público aumentando las capacidades de orquestación de nubes. Adicionalmente, extenderán su capacidad para atender servicios administrados a más zonas del país con especial énfasis en el servicio WiFi administrado que están requiriendo las empresas y entidades de gobierno. **Efe Concepto Lab.**



La revolución digital llega a la industria textil

Epson abre en Brasil el primer Centro de Soluciones de la compañía en América Latina enfocado en transformar los procesos de producción del sector

La industria más antigua del mundo, con casi 200 años de historia en Brasil, ha cambiado poco a lo largo de los siglos. A mediados de la 4ta Revolución Industrial, temas como el costo ambiental, la optimización del uso de los recursos, la escalabilidad y la personalización de los productos tomaron un lugar central en los debates sobre innovación. Por esta razón, manteniendo su compromiso de desarrollar nuevas tecnologías para la sostenibilidad, Epson instala en Brasil su primer Centro de Soluciones en América Latina enfocado en la transformación digital de la industria textil.

Como el único que utiliza tinta pigmentada, el Centro de Soluciones llega para mostrar al sector las innovaciones en maquinaria textil e impulsar la digitalización y la sostenibilidad en los procesos de impresión. Según los datos presentados por la agencia de la ONU para el medio ambiente el año pasado, la industria de la moda es el segundo sector de la economía que consume más agua y produce alrededor del 20% de las aguas residuales del mundo. Brasil, según la Abit (Asociación Brasileña de la Industria Textil), tiene la cadena textil más grande del Occidente y es uno de los sectores de la industria manufacturera que más emplea en el país: hay 1,5 millón de empleados directos y casi 8 millones indirectos.

"Brasil es uno de los principales actores en la industria textil mundial. Producimos desde la fibra hasta el producto final fabricado y basándose en este mercado que Epson desarrolló sus tecnologías de sublimación. Es por esta razón que el país fue elegido para albergar el primer Centro de Soluciones en América Latina dirigido al sector", explicó Fábio Neves, presidente de Epson do Brasil. *"Ya somos una empresa líder en impresión, proyección e imagen digital, pero estamos ampliando nuestra experiencia para el sector textil al aportar una muestra de cómo serán las impresiones del futuro: con más innovación, calidad y sostenibilidad",* agregó Fábio.

Indicadores de sostenibilidad

Además de ocupar un espacio físico diez veces mayor, las impresiones analógicas consumen un promedio de 80 a 200 litros de agua por kilogramo de tela impresa, mientras que la impresión digital con tinta pigmentada usa solo dos litros. Al reducir el consumo de agua, también se reduce el volumen de aguas residuales enviadas a las plantas de tratamiento y, en consecuencia, las emisiones de carbono (alrededor del 40%) que se liberan en los procesos de limpieza de estas aguas.

Además de promover la sostenibilidad, la impresión textil digital combina tres factores esenciales para las industrias: ahorro de costos, reducción de tiempo y mejora de la calidad. Este tipo de tecnología ayuda a promover la innovación en el sector, ya que ofrece una amplia posibilidad de diseño e impresión de imágenes en alta resolución en todo tipo de materiales. A pesar de esto, una encuesta realizada en marzo de 2019 por IEMI – Inteligencia de Mercado – mostró que la impresión digital corresponde solo al 8% del volumen de telas consumidas en la industria brasileña.

"Estamos satisfaciendo una demanda del mercado que pide productos personalizados, con mayor valor agregado y más agilidad en el desarrollo de nuevas colecciones", explicó el presidente de Epson en Brasil. Según Fábio, Epson busca promover la sostenibilidad de toda la cadena de producción, por lo que las tintas utilizadas en los procesos de estampado tienen dos certificaciones ambientales esenciales para la industria: ECO PASSPORT de OEKO-TEX®, que tiene en cuenta los aspectos químicos, y ECOCERT, certificador del GOTS (Estándar Textil Orgánico Global), que evalúa la sostenibilidad desde la producción de la fibra hasta la fabricación teniendo en cuenta los problemas ecológicos y sociales. El sistema bluesign® garantiza que el producto final cumpla con los requisitos de seguridad del consumidor.

Centro de Soluciones

La tecnología de sublimación de Epson fue desarrollada por la sede japonesa para servir al mercado brasileño y se extendió rápidamente a otros continentes. El Centro de Soluciones es parte de la estrategia de la compañía para acelerar esta expansión global del negocio de impresión digital textil y crear un espacio que permita no solo demostrar productos, sino también probar nuevas soluciones para mejorar la industria de la moda.

El Centro de Soluciones muestra que, en solo 200 m², es posible producir 20 mil camisetas impresas y 200 mil m² de tela por mes. Un local de impresión analógica necesitaría 10 veces el

espacio para producir la misma cantidad. “El Centro de Soluciones es un ejemplo de cómo podemos hacer más con menos, sin descuidar los problemas ambientales. Es todo lo que el emprendedor necesita además de un rápido retorno de la inversión”, explicó Fábio Neves.

La compañía ha equipado el espacio para atender todas las etapas del proceso de impresión textil. Entre los equipos están:

- **Monna Lisa Evo Tre 16**

Monna Lisa Evo Tre es una impresora textil digital industrial basada en Solución Total, es decir, un sistema integrado en el que el proceso de impresión y secado se realiza sin interrupciones, garantizando excelencia y mayor productividad. Monna Lisa está equipada con 16 cabezales avanzados de impresión Epson PrecisionCore®. La simetría de los cabezales y el sistema de impresión bidireccional, combinados con la tecnología de gota de tinta variable, garantizan una precisión extrema en la reproducción de imágenes, así como la mejor relación calidad/ velocidad. Monna Lisa imprime en cualquier tipo de tela, instalando los diferentes tipos correspondientes de tinta Genesta®: ácida, reactiva, dispersa y pigmentada.

- **SureColor F9370**

SureColor F9370 es una impresora de sublimación que permite una producción industrial precisa y eficiente. Esta impresora es económica e ideal para imprimir grandes volúmenes a altas velocidades, hasta 108 m²/ hora. Se desarrolló con las últimas tecnologías en el mercado, incluidos dos cabezales de impresión PrecisionCore® TFP® y tintas UltraChrome® DS con negro de alta densidad.

- **SureColor F2100 y F3070**

Diseñados exclusivamente para la impresión directa en ropas de algodón, las SureColor F2100 y F3070 brindan un sistema especializado que permite altas velocidades de producción. El F2100 ya se usa ampliamente en tiendas conceptuales de las principales marcas que trabajan con piezas personalizadas, mientras que el F3070 estará disponible en el mercado brasileño a partir de agosto. Desarrollada para proporcionar un bajo costo total de operación (TCO), confiabilidad y economía excepcionales en entornos de alta producción, la SureColor F3070 es la primera impresora directa para ropas de Epson que utiliza tecnología de cabezal de impresión dual y un sistema de recarga de tinta a granel, proporcionando un costo de tinta notablemente bajo y un desperdicio mínimo en comparación con los sistemas de cartucho. El equipo cuenta con nuevos ajustes automáticos de altura de la pieza y funciones de mantenimiento fáciles para el usuario aumentar la producción y reducir el tiempo de inactividad para estampados de ropa que crean ropa personalizada y trabajan bajo demanda.

Más información en epson.com.br/solutions-center

Jenny Arias +57 3212415863 jarias@mazalan.com

Daniela Prada +57 3194481861 dprada@mazalan.com

Soluciones para un mundo multi-nube

Por: Raymundo Peixoto, Vicepresidente Senior de Soluciones de Datacenter, Dell Technologies Latinoamérica

Independientemente de si fue intencional o la consecuencia de que muchos grupos hayan seleccionado diferentes proveedores de nube por separado, es muy probable que su organización opere en varias nubes. Estas pueden abarcar diferentes proveedores de nube pública y sus propias nubes privadas, las cuales pueden estar alojadas en las instalaciones, en ubicaciones en el borde o en ambas.



22

Si bien la mayoría de las organizaciones operan con varias nubes, administrarlas de manera simplificada e integral continúa siendo un desafío.

Trasladar cargas de trabajo a nubes públicas tiene sus ventajas y desventajas. Entre los beneficios que ofrecen las nubes públicas, se incluyen el acceso programático y rápido a recursos para los desarrolladores, menores costos iniciales, escalabilidad simplificada y acceso a servicios de valor agregado para consumo. A la vez, en las instalaciones la informática suele ofrecer mejores costos a largo plazo, tiempos de respuesta más rápidos y el máximo control sobre las aplicaciones, la seguridad y el cumplimiento.

Más allá de la combinación de nubes y de qué aplicaciones se alojan en cada una, operar con varias nubes es la nueva realidad y, con ella, llegan algunos desafíos importantes para superar.

Migración, cambio de plataformas y reestructuración

El primer problema es sencillamente llegar a las nubes públicas. Las arquitecturas de aplicaciones monolíticas son inadecuadas para aprovechar todos los beneficios de la nube desde un punto de vista de costos y de capacidades. A menudo, esto significa que se requieren servicios profesionales costosos y prolongados para aprovechar al máximo las nubes públicas, lo que provoca incertidumbre y demoras en la innovación.

Luego, está la migración en sí misma. La mayoría de los negocios no pueden darse el lujo de no estar en funcionamiento, por lo que enviar varias máquinas virtuales a nubes públicas, conectarlas a una base de datos, presentar los datos relevantes, probar toda la configuración y, recién en este punto, activar el interruptor para cambiar una carga de trabajo de producción a la nube crea un laberinto complejo y engorroso de transitar. Esto se intensifica a medida que se agregan capas adicionales de proveedores de nube con métodos, infraestructura y arquitectura propios.

Metodologías de los desarrolladores y conjuntos de habilidades

Existe un viejo refrán que dice: “No por mucho madrugar se amanece más temprano”, y esto se aplica al desarrollo de aplicaciones. Con la velocidad y la agilidad que ofrece la nube, los desarrolladores enfrentan mayores riesgos. Las metodologías ágiles y las operaciones de desarrollo son los caminos que muchas organizaciones eligen, pero esto también significa que los desarrolladores deben dominar las habilidades que, tradicionalmente, eran dominio del personal de operaciones de TI y seguridad.

De hecho, si bien los desarrolladores a menudo debaten sobre “el desarrollo y las operaciones”, la adición de “operaciones” es una ironía, ya que los desarrolladores suelen elegir un camino en el que se eliminan la disciplina y los equipos de operaciones típicos. En muchos casos, dejar de lado las “operaciones” hace que los desarrolladores deban recurrir a las operaciones de TI en busca de ayuda. Por lo tanto, resulta fundamental establecer una verdadera práctica de “desarrollo y operaciones” donde exista una estrecha colaboración entre los desarrolladores y los líderes operativos de la organización para garantizar la viabilidad y la estabilidad a largo plazo de las aplicaciones recientemente desarrolladas, sin importar dónde estén alojadas.

Por último, muchos de los servicios que están disponibles para consumo en nubes públicas requerirán nuevos lenguajes de programación y una mayor familiaridad con el diseño de aplicaciones que aprovechen las llamadas a la API (Interfaz de programación de aplicaciones). Estos factores colocan una importante carga sobre los desarrolladores y el personal de TI, quienes deben ampliar sus conjuntos de habilidades y sus responsabilidades.

Operaciones diarias

La nube simplifica y transfiere gran parte de la responsabilidad de las operaciones de TI al proveedor, pero esto no significa que pueda relajarse. Hemos descubierto que la simplicidad del desarrollo de la nube y la percepción de una menor complejidad operativa han llevado al desarrollo de entornos operativos más frágiles que aún tienen interrupciones constantes. La disciplina de las operaciones es fundamental, ya que no hay menos tareas para hacer; generalmente, hay más y pueden ser más complejas que las de las arquitecturas tradicionales.

Por otra parte, el sector aún debe percibir el incentivo de una mayor eficiencia y un menor desperdicio en las operaciones en la incorporación un proveedor de nube, ya que esto significa un menor consumo de sus recursos. Además, el proveedor de nube pública solo garantizará niveles de servicio en línea con el acuerdo estipulado, lo que significa que, si usted no mantiene la política, es posible que no haya un remedio en caso de interrupciones.

Asimismo, la complejidad aumenta enormemente a medida que se incorporan nuevos proveedores. Puede resultar difícil evaluar costos y niveles de servicio en varios entornos, ya que, a menudo, cada uno cuenta con sus propias herramientas.

Seguridad y cumplimiento de la normativa

24

Con la nube, llega un nuevo paradigma operativo. La nube, diseñada desde cero para ser abierta y accesible desde cualquier parte del mundo, conlleva una mayor superficie de ataque, así como requisitos de cumplimiento adicionales. Los enfoques de seguridad actuales, a menudo, no pueden trasladarse a las nubes públicas, lo que significa que las organizaciones deben implementar políticas nuevas.

Para quienes estén menos familiarizados con los principios operativos de la nube, es fácil introducir vulnerabilidades. En caso de que se produzca una vulnerabilidad de la infraestructura, como un error de CPU o de puerto de switch, el cliente depende del proveedor para la notificación oportuna del problema. Dado que los datos fluyen entre nubes o, incluso, entre diferentes regiones, abordar los requisitos de seguridad y cumplimiento de la normativa puede demandar mucho tiempo.

No solucione cuatro problemas; busque una solución integral

Estos problemas son suficientes para mantener un departamento de TI muy ocupado, y existen varias maneras de solucionar cada uno de ellos. Sin embargo, sostengo que hay un camino mucho más sencillo hacia el mundo de varias nubes y es mediante un enfoque híbrido uniforme.

Así como eliminó los desafíos que representaba la proliferación de proveedores en el centro de datos, la virtualización (o los contenedores) también puede eliminar las complejidades de varios proveedores de nube e, incluso, permitirle aplicar algunas de sus mejores prácticas actuales a las nubes públicas. El centro de datos definido por software, que es la virtualización de la informática, la red y el almacenamiento, lo libera de la infraestructura subyacente y, si los proveedores de servicios en la nube que desea utilizar admiten la configuración, puede cambiar drásticamente el panorama de varias nubes. Por ejemplo:

- **Migración, cambio de plataformas y reestructuración:** pueden resumirse en gran medida en el traslado sencillo de las máquinas virtuales y sus políticas subyacentes a nubes públicas. Es cierto: no tendrá una aplicación completamente nativa de la nube

sin un cambio de plataforma, pero puede aprovechar las funciones de la nube pública casi del mismo modo. Además, la mejor parte es que estas aplicaciones serán más portátiles de una nube a otra.

- **Metodologías y conjuntos de habilidades de los desarrolladores:** puede aplicar las mejores prácticas actuales de su centro de datos a entornos de nube para permitir a los desarrolladores usar los lenguajes a los que están acostumbrados y evitar encargarse de muchas de las tareas operativas. Esto libera a los desarrolladores para que innoven, ya que cuentan con un entorno estandarizado en varias nubes.
- **Operaciones diarias:** con un enfoque verdaderamente híbrido, es posible supervisar y automatizar varios entornos desde un único panel de control, lo que reduce enormemente el tiempo y el esfuerzo necesarios para mantener entornos de varias nubes. Esto crea transparencia en todos los activos, independientemente de dónde estén, lo que permite tener operaciones más eficientes y la capacidad de medir el rendimiento de la inversión de cada proveedor.

25

Ante la evolución de la estrategia de nube mediante la combinación deseada de nubes públicas y privadas, la adopción de un enfoque de nube híbrida con administración y operaciones coherentes de las aplicaciones, sin importar dónde estén, se ha convertido en el enfoque más sencillo.

En lugar de adaptarse continuamente a los cambios introducidos por sus proveedores, cambiar el personal de TI o incorporar nuevos proveedores de servicios en la nube, la mejor estrategia es adoptar un enfoque híbrido y consistente que utilice tecnologías de virtualización líderes en la industria, permitiéndole crear una plataforma multi-nube, rápida y sostenible que mantenga a su organización bajo control. Este es el enfoque comprobado que ha permitido a las organizaciones llevar orden y estabilidad a sus entornos de TI y, ahora, es posible hacer lo mismo para la nube.



Escueladegerentes.com

Dell presenta una visión acerca del futuro de las PC y nuevos conceptos de dispositivos para una mejor experiencia de usuario



26

Por César Ramacciotti, Vice President Client Solutions Dell Technologies LATAM

La innovación ocurre continuamente y es por eso que las mejoras y los ajustes de un concepto se desarrollan a lo largo del tiempo. Sabemos que las PC seguirán desempeñando una función clave en nuestra vida cotidiana y durante la próxima década nos permitirán tomar medidas en función de los datos, crear, innovar, colaborar y jugar. Son uno de los principales portales que tendremos para acceder a los motores de inteligencia artificial que residirán en el borde y en la nube, y que nos brindarán millones de inferencias por segundo.

Las PC se volverán más inteligentes y optimizarán su autorreconocimiento y el reconocimiento de los usuarios. Es posible que los factores de forma cambien para permitir nuevos modelos de uso y, a medida que la tecnología continúe evolucionando, también lo harán las maneras en que la experimentamos. En el Grupo para la Innovación de las Experiencias de Dell Technologies, desarrollamos y probamos soluciones constantemente a fin de que podamos [trabajar más rápido, jugar mejor, mantenernos conectados y ser más productivos](#). Para ello, colaboramos estrechamente con nuestros socios con el objetivo de explorar la manera de ofrecer las mejores experiencias en conjunto.

El primero de los conceptos que me gustaría desarrollar es el **Concept UFO**. La principal misión de Alienware es ofrecer las experiencias de juegos de escritorio más envolventes posibles y nuestro objetivo es crear una computadora para juegos que esté a la altura de la marca Alienware, con un factor de forma móvil que los gamers puedan usar para jugar sus juegos favoritos con clasificación AAA donde sea que estén.

Concept UFO cuenta con una pantalla de 8" y una resolución de 1900 x 1200. También incluye controles desmontables que permiten jugar en diferentes modos: como una unidad, con los controles conectados a la pantalla; con los controles separados y el soporte desplegado sobre una superficie para jugar o transmitir el programa que se desee (por ejemplo, en una mesa o la bandeja de un avión o tren); o mediante la conexión con una pantalla externa para jugar con los controles desmontados o con un teclado y mouse, como con cualquier otra PC.

27

Al igual que cualquier dispositivo que se tenga que sostener durante el juego, debe sentirse "natural" desde el primer momento. Nuestros equipos invirtieron cientos (sino miles) de horas en la ergonomía y las características de diseño de los controles. Además, dedicaron los últimos meses a probar y mejorar los botones y el peso para buscar un equilibrio perfecto entre el rendimiento, el alto nivel de movilidad y la duración de la batería. Concept UFO utiliza procesadores Intel® Core™ de 10.^a generación, además de Wi-Fi, Bluetooth y Thunderbolt para permitir un alto rendimiento en juegos, redes y conectividad. Asimismo, permite un rendimiento infalible al desplazarse de un lugar a otro.

Concept Duet y **Concept Ori** responden a una serie de investigaciones de Dell en relación con los dispositivos de varias pantallas durante la última década. Concept Duet es un dispositivo de pantalla doble con dos increíbles pantallas de 13,4 pulgadas que se adaptan a su forma de trabajar y de jugar. Aunque puede parecer una laptop común y corriente, Concept Duet le permite llevar a donde quiera la experiencia de una segunda pantalla táctil y compatible con el uso de un lápiz. Se incorporaron funciones innovadoras para crear interacciones intuitivas con el dispositivo y mejorar la experiencia del usuario.

Este tipo de dispositivos permitirán que los clientes realicen varias tareas a la vez de forma más eficiente. Considera las ventajas de productividad que se obtendrán gracias a la capacidad de comparar y editar imágenes, escenas o documentos en las dos pantallas. Con el espacio de pantalla adicional, los usuarios podrán realizar llamadas en conferencia, mirar sus correos electrónicos y tomar notas de manera simultánea con facilidad y mientras se desplazan de un lugar a otro.

Concept Ori es un dispositivo plegable que ofrece una pantalla normal de 13", pero que se pliega de una manera que permite cargarlo fácilmente. Aunque brinda experiencias y beneficios similares a los de las pantallas dobles, ofrece la ventaja adicional de no tener bordes. Esta experiencia sin bordes es ideal para leer artículos en modo vertical y desplazarse por la página, mirar películas y mucho más. Puede cambiar entre la experiencia de una sola pantalla, que ofrece imágenes impactantes, sus aplicaciones favoritas y un uso óptimo del

lápiz; y la experiencia de pantalla doble, que abre nuevas posibilidades para tomar notas, realizar varias tareas a la vez y todo lo que se le ocurra.

¿Qué le parecen estos conceptos?

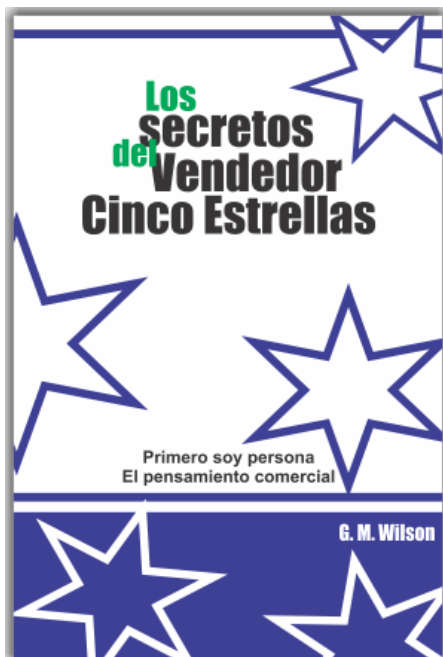
Cada uno de estos conceptos se desarrolló con el objetivo principal de ofrecer una experiencia de usuario increíble. Seguiremos mejorando estas experiencias a medida que los conceptos se desarrollen. Si bien es posible que algunos de los conceptos nunca estén disponibles de forma comercial, los utilizaremos a modo de aprendizaje y aplicaremos nuestras conclusiones a otros productos en el futuro.

Me entusiasma este nuevo enfoque, el cual utilizamos en el reciente CES, y espero que disfruten de este vistazo de lo que ocurre en nuestros laboratorios. Esta es solo una pequeña fracción de las ideas, las experiencias, el hardware y el software que nuestros equipos desarrollan de manera constante. Es posible que, si la respuesta es positiva, puedan ver otros anticipos de nuestro trabajo en el futuro.

Dado que estos son conceptos de dispositivos, por el momento, no proporcionaremos información sobre su disponibilidad, su planificación, sus precios ni sus especificaciones. Sin embargo, tendrán la oportunidad de ver estos dispositivos de cerca, ver demostraciones (basadas en el software y las tecnologías disponibles actualmente) y hablar con nuestros ingenieros y diseñadores principales para obtener más información.

Jenny Arias +57 3212415863 jarias@mazalan.com

Daniela Prada +57 3194481861 dprada@mazalan.com



Una visión diferente...

Un proceso paso a paso...

Una oportunidad para entender...

Y una oportunidad para cambiar su vida.

¡Actúe ahora!

Libro en pdf

Cómprelo en escueladelservicio.com

Epson cuenta con nueva gerente general para América Central

Karinna Riofrio es la primera mujer en el mundo en ocupar este cargo en dicha compañía

Epson, empresa japonesa líder mundial en tecnología, nombró por primera vez desde su fundación a una mujer como gerente general. Se trata de Karinna Riofrio quien recientemente ocupa el cargo y vela por las operaciones y el crecimiento comercial de la marca en Costa Rica y Centroamérica.

Con especializaciones en finanzas y economía, marketing, negocios internacionales, ventas corporativas y política internacional; desde su designación Karinna ha contribuido con el crecimiento continuo de las líneas de producto y la expansión de la compañía en la región, posicionándose como líder en impresión, punto de venta y proyección.

"Una de las grandes metas durante mi estancia es mejorar la competitividad de la marca en la región, pese al contexto socioeconómico que atravesamos en estos países. Devolver el entusiasmo de los compradores y de toda la cadena de valor asociada es un reto que enfrento con determinación, planificación y por supuesto muchísima ilusión", destacó la gerente general.

Riofrio, de nacionalidad ecuatoriana y miembro de Business Marketing Association y de American Management Association, tiene bajo su dirección a 135 colaboradores distribuidos entre Costa Rica (como sede de operaciones de la región), Guatemala, Panamá, Nicaragua, Honduras y El Salvador.

La actual gerente general de Epson para Costa Rica y Centroamérica posee un alto perfil corporativo, ha desempeñado puestos como Agregada Comercial en la Embajada de México en Ecuador, moderando y facilitando el diálogo para el tratado de libre comercio entre ambos países. Del mismo modo, gerente general de Fernández Editores también en este país sudamericano, aumentando el flujo de ingresos a un 200% en dos años.



Desde 2013 y hasta 2019, ocupó el puesto de gerente de País para Epson Ecuador, demostrando la capacidad de cumplir constantemente los objetivos y resultados de ventas de la empresa al tiempo que aumentó los canales de ventas, la satisfacción del cliente y el éxito del equipo.

La presencia de más mujeres en las altas esferas directivas mejora el desempeño de las empresas, aumentando hasta en un 20% su rentabilidad, además de acelerar la innovación y atraer a los profesionales con talento, revela un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Este mismo informe expone a través de un sondeo realizado a casi 13.000 negocios en 70 países que el 60% se benefició del trabajo de las mujeres en puestos directivos, no solo en materia de ganancias, sino también en creatividad y reputación.

La designación de Karina en el puesto es un acontecimiento de suma relevancia para la empresa japonesa y confirma los pasos de esta hacia la igualdad de oportunidades.

“Epson es una empresa líder mundial en tecnología que se dedica a conectar personas, cosas e información con sus tecnologías eficientes, compactas y de alta precisión, como embajadora de estos objetivos deseo lograr cambios significativos y constantes para nuestro entorno empresarial, responderemos a los cambios de forma rápida y flexible para mejorar nuestro valor corporativo tanto en el medio como el largo plazo”, concluyó Riofrio.

Epson: 25 años en Colombia cargados de tecnología, innovación y sustentabilidad

Epson Colombia cumple 25 años de haber llegado al país como una compañía líder en imagen digital e impresión, apostándole a la más alta tecnología, calidad y diversidad en soluciones visuales. La visión, estrategia y buenas prácticas que la compañía ha desarrollado en el mercado local es lo que la ha llevado a posicionarse como un referente de innovación, además de mantenerse presente en el corazón y memoria de los colombianos.

“Alcanzar este aniversario número 25 en Colombia es un motivo de agradecimiento para con nuestros colaboradores, socios y clientes que han visto en nosotros una empresa indispensable y confiable a nivel global, gracias a nuestro compromiso con la transparencia, satisfacción al usuario final y sustentabilidad”, afirmó Diego Rosero, country manager Epson Colombia.

En el transcurrir de estos años, la compañía se ha enfocado en ser líder en la fabricación de impresoras, imágenes profesionales, proyectores, escáneres, dispositivos de sistemas, y automatización de fábricas, así como también se ha posicionado como una empresa innovadora que ofrece productos, servicios y soluciones de alto rendimiento y calidad. Esto ha permitido la construcción de relaciones óptimas y duraderas con los usuarios finales, compañeros de trabajo y socios de negocios.

Equipos como las impresoras EcoTank dan evidencia de la evolución y posicionamiento que ha tenido la compañía en el mercado local y también a nivel global. Desde 2015, con la llegada al país de estas impresoras, Epson transformó el modelo comercial de la impresión y permitió a los usuarios imprimir libremente y con menor esfuerzo en comparación con las impresoras láser y las impresoras de cartucho de tinta. Gracias a los avances tecnológicos que Epson ha implementado en estas impresoras, la línea EcoTank de Epson logró una venta global acumulativa de más de 40 millones de unidades para septiembre de 2019⁵.

25 años de tecnología en pro del planeta

Además de esto, y como parte de su filosofía y compromiso con el medio ambiente, la compañía se ha esforzado por fabricar productos innovadores, fiables, reciclables y eficientes en términos energéticos, así como también trabaja en colaboración con instituciones y organizaciones locales para restaurar y proteger la biodiversidad con un claro objetivo: preservar el planeta para garantizar su futuro.

A lo largo del tiempo, las soluciones de impresión y videoproyección de Epson se han destacado por la calidad, precisión, durabilidad y velocidad, características que no son ajenas a algunas de las más valiosas especies del ecosistema. Las arañas, por ejemplo, son reconocidas por la precisión con la que tejen sus telarañas, misma propiedad que se ve relegada en la impresión digital de las impresoras de sublimación de tintas de la **serie F**. Colombia, además, alberga más de 100 géneros y 350 especies de aves que destacan por la rapidez de su vuelo, el colibrí es uno de los que más resalta por la admirable velocidad en sus movimientos, así de veloces son las impresoras profesionales de inyección de tinta **WorkForce Pro**.

Como el caparazón de las tortugas, fuerte, resistente y duradero, así es la calidad de las impresoras solventes de gran formato **SureColor S**. Entre tanto, la luminosidad de las aguas del mar, cargadas de color, son el reflejo de la nitidez de las imágenes que producen los **videoproyectores** Epson.

La protección de la biodiversidad es una de las cuatro medidas en las que Epson ha empezado a trabajar con el fin de los objetivos de sustentabilidad plasmados en la **visión medioambiental 2050 de Epson**, la cual establece una guía para hacer realidad los objetivos de compromiso con el medio ambiente durante las próximas cuatro décadas.

⁵ Las impresoras de inyección de tinta con tanque de tinta alta capacidad de Epson han alcanzado una venta global acumulativa de más de 40 millones de unidades. (Fuente: [Sala de Prensa Epson](#))

Epson en Colombia

Con la apertura de la oficina en Bogotá, Epson empezó sus operaciones en Colombia en 1994, bajo la gerencia de Francisco Valderrama, quien lideró la compañía durante 23 años, con el principal objetivo de brindar apoyo, soporte técnico y comercial a los distribuidores máster a nivel nacional, de modo que se generara una alianza estratégica con los canales, y de esta forma alcanzar mayor satisfacción del usuario final.

Tras la llegada al país, se buscaba aumentar la participación en el mercado local con toda la línea de productos e impulsar la fidelidad de los clientes para con la marca, así como también, por medio de capacitaciones a algunos profesionales, garantizaban una asesoría de alta calidad y con soluciones técnicas en el menor tiempo posible.

Para 1995, la compañía, que ya contaba con cinco colaboradores directos y 11 centros de servicio, lanzó Epson StylusColor, la primera impresora de inyección de tinta que llegó al país para revolucionar la industria de la impresión en ese momento. Un año más tarde, en 1996, empezó a posicionarse como líder en videoproyección gracias al lanzamiento del primer videoprojector de 300 lúmenes. Para ese periodo, también se comercializaban computadores y cámaras digitales que saldrían del mercado en 1999.

A raíz de estos avances, la empresa empezó a trabajar en conjunto con importantes cadenas de retail y lograr así una mayor distribución de los equipos. En 1999, debido al crecimiento en el país, la casa matriz decidió iniciar operación subsidiaria en Colombia, de modo que la empresa pudiera abastecerse adecuadamente. Para 2004, Epson abrió nuevas instalaciones en Bogotá que aún permanecen en la misma ubicación. Para 2017, la compañía alcanzó una solidez que le permitió agrupar en el país las operaciones de call center atendiendo el servicio para Latinoamérica, y en 2019 se abrió el **Centro de Experiencia Epson**, un espacio diseñado para que los visitantes puedan evidenciar el uso y beneficios de las diversas soluciones en el mundo de la impresión y videoproyección.

“Estamos orgullosos de celebrar mucho más que 25 años de presencia en Colombia. Hoy miramos lo que ha sido nuestra trayectoria en el país, y podemos visualizar cómo Epson se ha ido transformando y adaptando a los continuos cambios y retos del mercado, lo que nos ha permitido contribuir al desarrollo y construcción de esta sociedad” concluyó Diego Rosero.

Para más información sobre el rendimiento de RSC, puede consultar el Informe Integrado y el Informe de Sustentabilidad, los cuales destacan el progreso y los mayores logros de la empresa en las áreas de desempeño ambiental, responsabilidad social y gobernabilidad corporativa a nivel mundial.

- Lea el Informe Integrado de Epson: global.epson.com/IR/library/integrated_report.html
- Lea el Informe de Sustentabilidad: global.epson.com/SR/report/
- Visite nuestra página de responsabilidad social: global.epson.com/SR/
- Conozca las iniciativas en biodiversidad: epson.es/viewcon/corporatesite/cms/index/56



Nuevo Presidente & CEO en Digital Ware

Para el 2020 Robin Barquin asumirá el cargo de presidente y CEO de Digital Ware.

Digital Ware se propuso desde el 2019 enfocarse en acelerar y afianzar el proceso de internacionalización hacia América Latina, adoptando las mejores prácticas corporativas para consolidarse como una gran multinacional.

Para cumplir con estas metas, su Junta Directiva nombró a **Robin Barquin Pardo** como nuevo Presidente y CEO de Digital Ware, reemplazando a Camilo Bernal Martínez, su fundador y quien la lideró por más de 27 años. Barquin, quien dirigirá las operaciones de la compañía en Colombia y Latinoamérica, tendrá como principal reto en el 2020, lograr un ambicioso crecimiento con respecto a años

anteriores, obedeciendo así al plan trazado por los accionistas.

Robin Barquin, es administrador de empresas de la Atlantic International University of USA y especialista en recursos humanos estratégicos de la Universidad Adolfo Ibáñez de Santiago de Chile. Entre 2017 y 2019 fue director para la Región Andina de GLOBAL HITSS, empresa mexicana de tecnología del Grupo América Móvil con presencia en 18 países del continente americano. Durante sus 2 años como director de HITSS, logró multiplicar el tamaño de la compañía 5 veces más, y ejecutar la expansión a nuevos mercados en la Región Andina.

“Responder a la confianza y expectativas de los accionistas y colaboradores de Digital Ware es mi mayor desafío. Esta empresa a la cual me incorporo, tiene un alto prestigio en Colombia que debemos mantener y reforzar; crecer en el país y en Latinoamérica es un objetivo enorme que estoy seguro cumpliremos con mucha innovación y creatividad, utilizando todo el talento colombiano del cual disponemos. Nos espera mucho trabajo y dedicación, pero contamos con un tremendo equipo humano que con mucha pasión y alegría nos va a permitir alcanzar los objetivos trazados”, afirmó el nuevo Presidente y CEO de Digital Ware.

Por otra parte, **Camilo Bernal** asumirá el rol de **Chairman of the Board**, enfocándose principalmente en la estrategia de innovación de Digital Ware para el desarrollo de nuevos productos y verticales de negocio. **Efe Concepto Lab**

Furukawa Electric presenta las cinco tendencias de los Centros de Datos para el 2020

El aumento de los requerimientos en conectividad impulsado por IoT, Redes 5G, Big Data, Cloud Computing, Inteligencia Artificial (IA), Industrias 4.0 y Smart Cities, plantea el desarrollo de soluciones de infraestructura pensando en el futuro.

Furukawa Electric Latam, compañía líder en tecnología de punta para infraestructuras de redes de comunicaciones, presenta las cinco tendencias para los centros de datos en el 2020. La conectividad, escalabilidad, seguridad, latencia y eficiencia son características que están en constante evolución, lo que permitirá una fácil migración y adaptación a una nueva arquitectura ágil y con capacidad de expansión y personalización.

De acuerdo con Hernani Szymanski, Head Product and Application Engineering de Furukawa Electric, *"El aumento de los requerimientos en conectividad impulsado por IoT, redes 5G, Big Data, Cloud Computing, Inteligencia Artificial (IA), Industrias 4.0 y Smart Cities, plantea el desarrollo de soluciones de infraestructura pensando en el futuro. Para cumplir esto, resulta crítico contar con una adecuada y confiable infraestructura de telecomunicaciones"*.

Por esta razón, Furukawa resume en cinco las tendencias tecnológicas en las que se debe trabajar para alcanzar este desarrollo.

- 1. Centro de datos en la nube:** De acuerdo con la consultora Gartner, para el 2025, el 80 % de las empresas migrarán completamente de los centros de datos locales, a trasladar todas las cargas de trabajo a la nube. Todo gestor de centro de datos tiene la preocupación de contar con una infraestructura capaz de expandirse conforme al aumento de su demanda (del poder de los equipos o de los recursos), de manera optimizada en función de sus necesidades y con la mayor agilidad posible.
- 2. El centro de datos en el modelo "as a Service":** en sintonía con los nuevos modelos de economía colaborativa y a medida que las empresas cambian su foco del CAPEX al OPEX, iremos adicionando a los tradicionales esquemas de housing y collocation el modelo de D.C as a service permitiendo a los usuarios mayor flexibilidad a la hora de usar los recursos del centro de datos.
- 3. Incremento del uso de fibra óptica:** Los datos transmitidos a través de cables de Fibra Óptica ahora tienen mayor alcance y mayor espectro de transmisión. Los conectores MPO son optimizados para presentar menos pérdida de potencia y se logran también evoluciones en las soluciones de fibra óptica multimodo. Se resalta la nueva Solución en Fibra Óptica OM5, con la cual se puede llegar a 400 Gbps de

transmisión mediante SWDM (Shortwave Wavelength Division Multiplexing). No es menos importante ver el incremento del uso de la fibra óptica monomodo dentro del D.C, además de los cables de altísima densidad de fibras (UHFC) para interconexión de Data Centers.

4. **La hiperescalabilidad de los centros de datos y los Data Center Edge:** En una época de exponencial Transformación Digital y tecnológica, estos nuevos y grandes centros de datos permiten el escalonamiento de aplicaciones prácticamente sin límites, además de infraestructuras desagregadas, de mayor densidad y optimizadas para el uso de energía. Sin embargo, paralelamente a la presencia de los Data Centers del tipo Hyperscale habrá una gran cantidad de Data Center del tipo Edge, operando en el borde de la red y alojando contenido que demanda de baja latencia, proveniente de los requerimientos del IoT, 5G, Big Data, IA, Industria 4.0 y Smart Cities.
5. **El tamaño de los centros de datos, sí importa:** Los centros de datos, independiente de su tamaño, requerirán contar con una dinámica en capacidad de expansión, donde la infraestructura pueda soportar la necesidad inicial y, a la vez, permita un crecimiento de manera organizada, invirtiendo lo necesario en cada etapa y en el menor tiempo posible.

Sin lugar a dudas, los centros de datos del futuro ya son una realidad, pero en este nuevo escenario digital, se necesita desarrollar un ecosistema tecnológico eficiente, escalable y seguro, que esté preparado para atender el tráfico de datos y el aumento de los servicios en la nube.

Para más informaciones acceda: <http://www.furukawalatam.com>

Juliana Correa Duque +57 301 2004294 jcorrea@mazalan.com

María Isabel Murcia +57 316 4329506 imurcia@mazalan.com

Mazalán Comunicaciones



mejoresmentes.com

¿Fracasas en tu emprendimiento y no sabes por qué?

Sabemos que ser emprendedor no es una tarea fácil.

Igual que tú, como emprendedora, he tenido que afrontar diferentes dificultades. Unas relacionadas con la planificación financiera y otras con la conformación de nuestro equipo de trabajo. La clave es salir de ellas a tiempo para evitar que el problema se agrave.

Pero existen otros factores que, consideramos, te pueden llevar también al fracaso si son desatendidos.

¡Comencemos!

Falta de planificación financiera

La planificación financiera es una de las tareas más importantes que debemos hacer cuando hacemos el modelado de nuestro emprendimiento.

Cuando no tenemos estructurado el modelo de negocio sobre un plan estratégico sólido podemos afrontar una crisis financiera.

No hacerla nos puede llevar al fracaso cuando:

1. Creemos que la empresa nos dará utilidades desde el primer día.
2. Se acabó el capital de trabajo y no contamos con más capital para invertir.
3. No estructuramos una posible solicitud de financiamiento con un banco o un inversionistas.

Entonces, si calculamos los montos de financiamiento de nuestro emprendimiento a partir de la inversión inicial, dejamos un pequeño margen para eventualidades, y además pensando que la empresa será un éxito y podrá autofinanciarse desde el primer momento, estamos cometiendo un error.

Nuestra recomendación es consolidar un modelo de negocio bien estructurado sobre un plan estratégico que cubra el área financiera, administrativa, operativa, de mercadeo y, por supuesto, legal. Para ello ¡asesórate bien!

Dificultad en consolidar un buen equipo de trabajo

Estoy convencida que el trabajo en equipo es mucho más enriquecedor que cuando trabajamos solos, pues cuando así lo hacemos, tenemos toda la carga de la empresa, lo que dificulta su crecimiento al no centrarnos en lo que realmente sabemos hacer.

Pensar en conformar un equipo interdisciplinario te permitirá ocuparte de lo que realmente sabes hacer, aprenderás a delegar y focalizarás tus esfuerzos en lo que es importante.

Por esto te recomendamos buscar a una persona interesada en el tema que estás trabajando. No tengas miedo de juntarte con personas con mayor experiencia o conocimiento, por el contrario, búscalas porque ellas contribuirán al crecimiento de tu empresa.

Cuando no contamos con personas afines a nuestros intereses, es probable que nos encontremos solos y nos estaquemos o nos desanimemos tanto que tiremos la toalla.

Así que te recomendamos trabajar en equipo, pero asegúrate que las personas que contrates tengan pasión por lo que hacen y amor por tu empresa. Esa pasión te ayudará a incrementar las probabilidades de éxito.

37

Desconocimiento de los cliente y de la competencia

Una de las formas que más te ayudará a conocer tus clientes, tu competencia y tu mercado es comenzar por un [canvas o un lean canvas](#). Esta es una herramienta que se utiliza para crear un modelo de negocio.

Nuestra experiencia nos ha permitido ver la diferencia entre los emprendedores que se lanzan al mercado con un producto o servicio ganador pero sin un modelo de negocio y aquellos que, antes de empezar, invierten tiempo y dinero en una asesoría para crear y desarrollar un modelo de negocio sólido.

Definitivamente, si no conoces tu mercado no sabrás ni a quien venderle ni como venderle. Si tu producto o servicio no es atractivo para los clientes, si no les resuelve una necesidad puntual, tu producto o servicio no se venderá y por ende fracasarás.

Y si no conoces a tu competencia, no sabrás por qué tu producto o servicio es mejor que el de los otros, ni cómo se diferencia el tuyo del de los demás. Como dice el dicho, mantén a tus amigos cerca y a tus enemigos aún más cerca.

Así que si estás en el mercado y eres uno de esos emprendedores que no tiene un modelo de negocio estructurado, te invitamos a que lo hagas y busques ayuda. Si no sabes quién, escríbenos a acierto@aciertoabogados.co y te ayudaremos.

También te sugerimos validar tu producto o servicio en el mercado con tus clientes potenciales. Escucha lo que dicen de lo que vendes y toma atenta nota de lo positivo pero más aún de lo negativo. De nada sirve creer tener un producto o servicio bonito y bueno, si no le interesa a los clientes. Si no te compran, no lo vendas. ¡Cambia de idea inmediatamente. No te apegues!

Falta de plan de mercadeo

Si bien el voz a voz es un elemento importante a la hora de vender, no te puedes quedar quieto. Muchos emprendedores se estancan y no saben por qué, no consiguen nuevos clientes.

Pues bien, dentro de tu modelo de negocio es importante que diseñes un plan de mercadeo. Ya conociendo tu público sabrás la red social que puedes explotar.

El marketing es una herramienta fundamental que utilizamos para apoyar la labor comercial de tu emprendimiento. Es la forma con la que puedes llegar hasta esas personas que tienen el problema que tu producto o servicio soluciona.

Si estás iniciando, crea tu propio cronograma, si no sabes cómo, busca ayuda o llámanos al (317) 339 7184 y te ayudaremos a estructurarlo.

Falta de adaptación al cambio.

La vida, el mercado, los clientes y la competencia está en constante evolución. Si no te adaptas a estos cambios y moldeas tu producto o servicio a las nuevas condiciones del mercado, tu producto o servicio está destinado al fracaso.

Un ejemplo claro de esto lo vemos con [BlockBuster](#). Esta empresa norteamericana no se actualizó a las nuevas tendencias. Aparece Apple ofreciendo los mismos productos a través del Apple Store, donde podrás encontrar películas para alquiler y compra, luego aparece [netflix](#) y amazon prime ofreciendo productos y servicios similares. Todas estas nuevas empresas con un objetivo: que el consumidor no se tenga que desplazar para alquilar películas a otros sitios, sino que a través del internet pueda tener acceso a ellas. ¿Qué Pasó? [Blockbuster](#) quebró y tuvo que cerrar todas sus tiendas a nivel mundial. Sólo queda [una](#), que ni siquiera es propia sino que es una franquicia.

Entonces, ¿qué hacer? Mirá el mercado, conoce tus clientes y tu competencia, innova con tus productos o con la forma como prestas tus servicios, y cuando veas que este no funciona, despréndete y piensa en una nueva idea exitosa, es decir, que satisfaga una necesidad puntual de un grupo de consumidores, una ciudad, y por qué no, de un país entero.

Bueno, eso ha sido todo por hoy, esperamos que de estas lecciones aprendan un poco y lo mas importante a tener en cuenta: Para emprender hay que ser perseverantes, pero si nos damos cuenta que las cosas no van bien y no le vemos solución, ni siquiera con asesoría, hay que saberse desprender y volver a comenzar, bien sea rediseñando el bien o servicio o reinventándose.



La ciencia y la tecnología

¿Un problema de Estado?

En esta nota se busca resaltar el hecho de que a pesar de todos los esfuerzos para que la Ciencia y la Tecnología tengan un mayor impulso tanto en las universidades como en la empresa privada, sigue siendo el Estado, con sus problemáticas, el gran promotor de la innovación y que está sustentado en un gran vacío: la capacidad humana instalada es estructuralmente deficiente como resultado de las métricas impuestas por organismos multilaterales y por la poca competencia en materia de educación de los estamentos públicos de todos los niveles, sindicales y privados.

39

Un mundo irreal

Existen cuatro cosas en el mundo que se crearon para controlar la vida del hombre: el reloj, las fronteras, la economía y el calendario. Cosas que le dan sustento a la sensación de existencia pues permiten la materialización del pensamiento dividiendo el espacio entre un mundo real donde se instala la naturaleza y la presencia del hombre se considera sólo desde la biología, y un mundo artificial, más conocido como “cultura”, desde la perspectiva global y es donde ese pensamiento le da forma a su expresión más pura, la imaginación y la invención.

En la era prehistórica, las diferentes relaciones de poder estaban construidas sobre la fuerza física y, gracias a la imaginación, la capacidad de utilizar el entorno para el ejercicio de esa fuerza y para la supervivencia. Fue de allí, de donde surgieron impresionantes avances tecnológicos que con el tiempo construyeron nuestra civilización. No obstante, en un principio, estos avances eran realizados por sujetos bajo el auspicio de quien estuviese en el poder. El jefe de la tribu, el señor feudal, el rey o el emperador, reconocían la gran ventaja que significaba contar con estos “inventos” y el poder que de ellos emanaba ya fuese para determinar la sobrevivencia o ya fuese para dominar en la guerra.

Este panorama no ha cambiado. Como lo expresan Diana Suárez y Jesica De Angelis en su artículo: “Análisis comparativo de los Sistemas Nacionales de Innovación en el MERCOSUR” los sistemas de C y T, dependen de la capacidad y la voluntad de los gobiernos para su desarrollo y por eso se ven tan afectadas en las épocas de crisis. Aunque en los países existan organizaciones y el capital humano con la capacidad de responder a las demandas del mercado (y de la sociedad si entendemos que mercado es igual a sociedad) no obstante ni las políticas se han aplicado como lo indica la retórica ni se han destinado los recursos necesarios. Y esto como resultado del bajo nivel de muchos de los dirigentes políticos y fenómenos como la corrupción. Se debe entender que la ignorancia, la pobreza y la violencia, son también políticas no escritas de gobierno, pues le dan sentido al movimiento de capitales que se vuelven humo. No de otra manera se explica que en China se construya un súper hospital en dos semanas, mientras que en nuestro país se demoran veinte años, si es que se termina.

Y por otro lado están las restricciones impuestas por organismos internacionales las cuales mantienen los progresos de C y T como un mecanismo más de control. Esto explica, en parte, las diferencias de inversión entre los países desarrollados y los que no. Desde la perspectiva de un optimista tecnológico y desde una mirada lineal, una mayor educación en ciencia y tecnología fundamentada con las matemáticas desde la primera infancia multiplicaría exponencialmente y en poco tiempo las capacidades de un país. Esto no le conviene a los poderosos.

Señor... No hay sistema

Como lo resalta Juana R. Kuramoto en su artículo "Sistemas de Innovación Tecnológica": "De acuerdo con la tradición schumpeteriana, el crecimiento económico de los países está íntimamente ligado a la tasa de innovación tecnológica. Los países que han logrado tasas de crecimiento importantes han experimentado una reestructuración de sus aparatos productivos, en los cuales se hace uso de tecnologías más eficiente en sus procesos al mismo tiempo que se incrementa la variedad de productos".

No obstante viene de nuevo la pregunta ¿para quién son los desarrollos (productos) en ciencia y tecnología? Y respuesta es siempre obvia, hasta cierto punto. En una época eran las fuerzas militares las perceptoras de la mayoría de las producciones de CyT, sin embargo, el concepto más fuerte es la idea de "mercado" como el objetivo final de lo que en adelante llamaremos "la innovación", e insisto que el mercado es la sociedad y poco hay en esta "sociedad" que esté por fuera de las relaciones de mercado, si tenemos en cuenta que nuestro escenario es lo que el neoliberalismo ha hecho de él. Y si el mercado es el gran receptor, los jugadores que deberían tener las fuerzas para "empujar" esta innovación debería ser la empresa privada. Ese fue el espíritu con el que en el 2015 se expidió por parte de Planeación Nacional el Documento CONPES 3834 en el que se establecieron deducciones tributarias para fomentar que la empresa privada se matriculara con el desarrollo de Ciencia, Tecnología e Innovación. En contadas ocasiones ha ocurrido. Los recursos destinados por el sector público no equiparan las necesidades de ciencia y tecnología y los recursos provenientes del estado apenas si cubren el funcionamiento de las instituciones de ciencia y tecnología, lo que deja muy poco para la ejecución real. Incluyendo en este criterio a los dineros provenientes de regalías, aunque en su filosofía diga lo contrario. Es decir, a pesar de que se quiera involucrar a la empresa privada y de que finalmente es esta la que recoge las ganancias, sigue siendo el estado, en su poca capacidad, su precariedad y fenómenos ilegítimos, quien se sigue encargando de financiar los desarrollos de Ciencia, Tecnología e Innovación. Esto sigue siendo un problema de estado.

En su sentido amplio, se supone que el SNI busca articular toda aquella instancia, pública o privada que genere innovación. No obstante, son las políticas de gobierno las que hacen un esfuerzo por lograr esa articulación, a pesar de que las diferentes fuerzas de mercado no lo posibilitan, la academia no cuenta con recursos reales, y los factores de producción son muy

pocos, hecho que igualmente problematiza el papel del estado sobre la Ciencia y la Tecnología.

Las estructuras se han creado: Direcciones administrativas, departamentos y secretarías, oficinas e instituciones, alusivas a los diferentes tipos de ciencia, e incluso ahora, un ministerio, todos con presupuestos reducidos y dificultades financieras, y sobre todo, sin un capital humano proveniente de una sociedad educada para la ciencia y la tecnología, y quienes llegan en su mayoría son personas que representan la excepción a la regla social. muy al contrario de lo que se supone ocurre en los países desarrollados, en especial Japón y Corea del Sur, en donde la educación y los capitales destinados a la ciencia y la tecnología marcan la diferencia. Pero el mundo ha demostrado, además, otra realidad. Grandes empresas con grandes capitales acaparan para sí los desarrollos científicos y tecnológicos y los protegen vía patentes, creando un contexto en el cual pocas o ninguna institución científica del estado puede competir, ni siquiera con la participación de las universidades, y las políticas de fomentos o son insuficientes o se usan de otras maneras, por ejemplo, compañías que crean unidades de Investigación y Desarrollo para obtener reducción de impuestos, no porque se tengan verdaderas innovaciones de ellas y ni hablar de su articulación al Sistema Nacional de Innovación. Claro, hay excepciones a la regla, sobre todo con el Documento CONPES 3975, que incentiva la transformación digital y la inteligencia artificial.

Súmele a esto el hecho de que esas entidades creadas por el estado, no conversan entre sí, pues a pesar de que se haya estructurado un Sistema Nacional de Innovación, en la práctica, cada una de ellas, compite por un pedazo de esos recursos insuficientes, lo que, obviamente, se materializa en una fuerte desarticulación institucional que no permite que las fuerzas de un país vayan hacia un mismo lado. Por ejemplo, crear un ministerio de ciencia, que no se articula con un ministerio de tecnologías de la comunicación, como si la una no fuese receptora de mucho de lo que desarrolla la otra, y sí, ambas compiten entre sí por el presupuesto. Esto sin referirnos a que en nuestro modelo de gobierno y de manera constitucional, se habla de descentralización, pero lo que se descentraliza es la responsabilidad sobre los problemas pero no el dinero para resolverlos. En este sentido el hablar de Sistema Nacional de Innovación, todavía no pasa de su fase metafórica, por supuesto, es una exageración decir que no hay sistema, es simplemente que a veces parece ser mero discurso.

Primero gatear... después volar

En años anteriores, no muy lejanos, la práctica para el nombramiento de “maestros” de primaria y básica secundaria en las instituciones del sector público, se daba mediante lo que conocemos como “cuotas políticas” y a partir de allí, se formaron los “sindicatos”. A diferencia de algunos sindicatos de docentes universitarios, estos primeros escalaron hasta convertirse en una poderosa fuerza capaz de paralizar un país. Recordemos que hace un par de años los sindicatos de maestros de México realizaron una huelga pues el gobierno los quería evaluar. Evaluación que no les cayó muy bien por las posibles consecuencias con sus puestos de trabajo. Sin embargo, este es el punto raíz de muchas de las problemáticas que tenemos en nuestra sociedad. ¿Cómo queremos que nuestra sociedad mejore, si sus maestros no son

competentes? En una nota personal, alguna vez que entré al salón de clases de mi hija, vi a la maestra escribiendo en el tablero con mala ortografía y me pregunté cuál será la ortografía que van a aprender estos niños. Este seguramente es un esquema n veces replicado. Sin desconocer el papel que tenemos los padres en la educación de los niños, es apenas natural que no desarrollemos competencias básicas para ciencia y tecnología si los maestros son de baja calidad profesional. Lundvall, citado por Kuramoto sugirió que el eje central del concepto de sistema de innovación, era el proceso de aprendizaje... entonces, ¿cómo dejar por fuera el concepto de capacidad humana instalada, que no es otra cosa que las competencias básicas desarrolladas desde el sistema educativo? Son esas capacidades básicas que promueven la absorción de conocimiento para el desarrollo técnico y científico, las que más adelante se convertirán en posibilidades de desarrollo de innovación.

Se reconoce el esfuerzo que se ha realizado con la formación STEAM llevada a la primaria, y con el modelo de media técnica para el bachillerato, pero por una parte, los casos son muy esporádicos y por otra, los maestros, han demostrado no ser competentes para asumir estas metodologías, pues más allá de cualquier discusión el “producto” de un educador es su educando. Pregúntese de qué nivel están saliendo los jóvenes de la educación secundaria y sabrá de qué nivel fueron sus maestros.

Esto también tiene una importante implicación hipotética. Si se interviene la calidad de los maestros y se fomentan las competencias básicas personales que posibiliten el pensamiento tanto crítico como científico y tecnológico, a pesar de las deficiencias en infraestructura, en menos de cinco años es posible revertir esta situación. El incremento de la capacidad humana instalada debe estar por encima del crecimiento económico, para que este sea realmente importante. Es decir, de que sirve que el crecimiento de la economía sea superior a la media de Latinoamérica si eso no se materializa en capacidad humana instalada. La capacidad humana instalada es potencialmente capaz, por sí misma, de impulsar el crecimiento económico con un menor esfuerzo del Estado. Sería un “salto cuántico” en el desarrollo del país.

Ahora, los incentivos sí sirven y aunque sabemos que algunas compañías han creado sus Unidades de I+D+I sólo para reducir su carga tributaria, tenemos ejemplos como la empresa de cementos que pudo desarrollar un cemento más amigable con el medio ambiente al que denominó “Cemento Verde” y sabemos que como esta, hay otras más en proceso de presentar al público nuevos desarrollos. Si logramos que las compañías de todos los tamaños vayan más allá de la comercialización y se monten en el cohete de la innovación, tenga la plena seguridad de que el país llegará muy lejos en el muy corto plazo.

También por eso, el esfuerzo del gobierno local es importante. En nuestro caso, aunque está muy lejos de ser realmente exitoso, ha podido sostener por más de diez años la promoción de la innovación como el camino que nuestro conglomerado económico y social debe tomar, desde los modelos de pensamiento hasta los modelos productivos. Esperemos que las grandes inversiones en infraestructura que se han hecho, vayan por fin, más allá de la retórica.

Conclusión

A pesar de sus problemáticas de fondo, a pesar de que provee condiciones a la empresa privada y a pesar de que la generación de conocimiento es función de las universidades, sigue siendo el estado el gran promotor y operante del impulso a la ciencia y la tecnología en el país. Por supuesto, no es suficiente y la situación sociopolítica y económica presentan retos que no son fáciles de salvar. Más allá de los discursos y de las fallas, hay un esfuerzo importante por construir y mantener un sistema nacional de innovación, que si bien tomará tiempo, va por un buen camino al haber creado el Ministerio de Ciencia. Falta un presupuesto de verdad y alinear y superar las dificultades del sistema educativo para que, en conjunto con el Ministerio de las TIC y el Ministerio de Educación, se forme una fuerza importante y transformadora, articulada con inclusión y equidad social, posibiliten, en el corto plazo, un mejor presente para el país. 

Zona de cuento

Ataque

Iván Darío Muñoz Uribe

Cuarenta muchachos se encontraban en clase en un salón algo oscuro del primer piso de uno de los bloques del colegio Íñigo. Eran las tres de la tarde y muchos de los estudiantes ya no estaban concentrados en la clase. El colegio Íñigo era el único de la ciudad que no tenía jornada continua. Complejos laberintos del pensamiento se entrelazaban en aquellas cuarenta cabezas adolescentes. Miedos, amores, aventuras, sueños inalcanzables, necesidades insatisfechas, odios y otro sinnúmero de causas, hacían trabajar tantas neuronas reunidas en aquel salón. Aunque el profesor era rígido, por momentos los muchachos conversaban entre sí sin temor. Las conversaciones derivaban en risas haciendo exasperar al profesor. No era fácil para aquel maestro de secundaria enfrentar esas situaciones día tras día, sabía que era un trabajo como el de cualquier persona en un país de sobrevivientes, pero su dignidad se ponía en juego cuando diariamente unos niños se burlaban de él, irrespetaban su condición de adulto y desdeñaban los conocimientos que debía transmitirles. Muchas veces el profesor había sentido deseos de mandar al infierno a todos sus alumnos y renunciar al colegio Íñigo, pero necesitaba el sueldo, tenía mujer y dos hijos, y la subsistencia diaria de esa familia, tenía un vil valor estimado en dinero. Mientras más salvaje le parecía al profesor el sistema imperante, y la injusta y fría decisión del destino de los hombres que tomaba la vida o quizás Dios, más desprecio e indiferencia sentían por él los estudiantes. Ellos no sabían aún lo que era la vida, aquella subsistencia que tanto le costaba al sufrido y humillado maestro, a ellos se las garantizaban sus padres. Los jóvenes no sabían aún de desilusiones, no estaban envueltos en la nebulosa de la insatisfacción, la injusticia aún no se había deleitado haciéndolos sus víctimas, nadie los había engañado ni les había robado. El maestro tuvo

tiempo de pensar sobre el carrusel que todo lo envolvía y daba vueltas en torno del dinero; por su causa unos padres de familia pagaban para que sus hijos asistieran a unas clases que no les interesaban, un colegio organizaba esas clases para ganar dinero, y el profesor recibía un salario también por dictar aquellas clases, siempre iguales, cumpliendo una misión en la que ya no creía. Cada uno jugaba su rol en aquella farsa que se repetía año tras año.

Sin hacer más caso a su momentánea desazón, el profesor dio la vuelta para escribir algo en el tablero mientras los estudiantes conservaban su actitud displicente hacia la materia de estudio. Repentinamente se oyó el ruido de un pupitre que caía al suelo. Era frecuente que algún muchacho cayera al piso con su pupitre por estar haciendo cabriolas, en estos casos siempre era recibida la caída con una risotada por parte de los compañeros y una reprimenda por parte del profesor. Así que la reacción instantánea de estudiantes y profesor fue la predecible, risas por parte de los muchachos y rostro airado por la del maestro. Las risas se silenciaron de inmediato y el rostro del profesor se demudó. Ante los ojos de todos, un estudiante llamado Juan Manatí estaba en el suelo con un ataque de epilepsia. Tardaron en acudir en su ayuda. Le hicieron lo que corrientemente se hace en esos casos para calmar la convulsión. El profesor acudió donde uno de los curas directivos del colegio para solicitar ayuda. Tres estudiantes fuertes llevaron cargado al joven hasta un vehículo que fue dispuesto para su traslado a una clínica. El profesor regresó y ordenó que los muchachos entraran de nuevo al salón. Nadie hablaba, el profesor siguió con su clase sintiéndose culpable sin saber por qué.

- Perdón, profesor – dijo uno de los chicos -. Quiero decir algo.
- Dígalo – contestó el maestro.
- Cuando Manatí vuelva nadie debe hacerle ningún comentario sobre el tema.
- Sí – aprobó otro -. Seguramente él estaba guardando el secreto de esa enfermedad. Supongo que ninguno aquí sabía que era epiléptico.

El que acababa de hablar recorrió con la mirada todo el salón, y vio que todos sus compañeros negaban con movimientos de cabeza, confirmando que nadie sabía que Manatí era epiléptico.

- Hay que apoyarlo – dijo un tercero -. Aconsejémosle que deje de fumar tanto.
- Pensándolo bien – dijo otro más -, tal vez el cigarrillo le hace daño, ¿no han notado que en las mañanas, antes de la primera clase tiembla de frío mientras fuma?
- Sí, es verdad – afirmaron muchos.

El profesor dio por terminada la clase y los alumnos no mostraron prisa por abandonar el salón, siguieron hablando un rato sobre su compañero Manatí, lamentaron el ataque convulsivo que había sufrido, e hicieron más planes para ayudarlo y protegerlo cuando volviera a estar con ellos. El profesor tampoco se retiró de inmediato, se tomó mucho más tiempo del necesario para borrar el tablero, luego arregló unos papeles lentamente, se demoraba a propósito para oír lo que los muchachos hablaban, encontraba más sensibilidad e

inteligencia en ellos de la que habría podido esperar. Aquel día la vida les había enseñado a todos mucho más que las clases, había hecho aflorar mediante un mecanismo frío y despiadado, unos finos sentimientos de hermandad y consideración humana.

Una broma pesada.

G.M. Wilson

A pesar de las advertencias que le hacían sus abuelos acerca de cómo el diablo se lleva a los niños malos, Nicolás disfrutaba de las bromas pesadas. No era especialmente inteligente. Un día sus abuelos y muchos otros que se habían cansado de su comportamiento, decidieron darle un escarmiento. Lo prepararon durante días hasta que llegó el momento. Le esperaron y le jugaron una broma pesada. Nicolás les miró y luego soltó una carcajada que los dejó fríos, empezó a oler a azufre, le salió cola... y se los llevó a todos. 

45

Sabe usted qué es el Psicomarketing



Escueladelservicio.com