



# Estilo Gerencial

Para empresarios competitivos

estilogerencial.com  
2023 - Año 9 No. 76  
ISSN 2346-3945

## Editorial

Lo que la  
juventud  
quiere...

Videovigilancia y  
Control de Acceso

Seguridad y trabajo  
remoto

Robots reducirán  
30% los costos

Littio

Metaverso

# Comprender el mercadeo

[estilogerencial.com](http://estilogerencial.com)



Nuestra prioridad es aportar a la formación de los cuerpos directivos de Iberoamérica mediante la provisión de periodismo empresarial de alta calidad: la revista web [estilogerencial.com](http://estilogerencial.com) es un medio para que los consultores se den a conocer utilizando para ello artículos con temas de educación empresarial que orienten a los gerentes para resolver los retos de la actividad directiva. La revista es de circulación gratuita, no cobramos por las suscripciones ni cobramos por la participación de los consultores; y no pagamos por los artículos. Contamos con 52 mil suscriptores directos, además de quienes nos siguen por las redes sociales. Recuerde descargar las ediciones anteriores desde nuestra web [estilogerencial.com](http://estilogerencial.com)

**estilogerencial.com**  
2023 - Año 9 No. 76  
ISSN 2346-3945

**Dirección Editorial**  
Wilson Garzón Morales

**Grupo de Estudios Empresariales**



Grupo de Estudiantes y Semilleros del programa de mercadeo de la Institución Universitaria Salazar y Herrera y Grupo de Estudio Empresarios Conscientes

Los contenidos son para el aprendizaje y por lo tanto son de libre uso. Los conceptos emitidos en los artículos no comprometen las opiniones de los editores.

## Contenido

**03** Editorial  
Lo que la juventud quiere...

**05**  
Colombia, un país ideal para el establecimiento de los gigantes de la tecnología



**12** Cámaras de Vigilancia  
**14** Tendencias Analíticas



# Editorial

## Lo que la juventud quiere...

**H**ace poco estuve en una reunión de Consejeros de las Mesas Sectoriales del Ministerio del Trabajo y del Sena y dos datos me dejaron con dolor de cabeza. Uno de ellos es que el sector de la construcción congrega, en total, cinco millones de trabajadores en el país, y el otro, es que en nuestro territorio hay más de seis mil vacantes para el sector de las confecciones. Es muy posible que las cifras sean totalmente incorrectas, pero no importa. Considero que, dadas las condiciones, ambas representan la desesperación de las personas por trabajar y la falta real de oportunidades.

Mi labor cotidiana es en el sector educativo y permanentemente soy testigo de la queja de los jóvenes. Sueñan con otras cosas y son supremamente talentosos. Y definitivamente, ninguno de ellos en su sano juicio se ve a sí mismo como obrero de la construcción, las confecciones, los contact center o como recolectores de café. Ninguno piensa en salir a ser mesero en un bar, mensajero de Rappi o vendedor de un almacén. Ellos sueñan con otro tipo de labores y se están preparando para ello.

La consecuencia es que muy pronto los jóvenes nos dejarán atrás y se abrirán paso, muy a pesar de la inconmensurable deficiencia e incompetencia de nuestro nunca bien ponderado Ministerio de Educación Nacional, que a decir verdad, es muy poco lo que puede

hacer, pues los empleos, y esos empleos, los proveemos los empresarios.

Los jóvenes están cambiando y poco a poco se van volviendo más competitivos, pues el acceso a la educación no está supeditado a las instituciones educativas. Esto por una parte. Por otra, tanto el Sena como otros ministerios como el de las TIC's están trabajando para que cada vez haya más jóvenes aprendiendo tecnología y el gobierno ha puesto su grano de arena con la gratuidad en algunas instituciones de educación superior, aunque estas no les sean tan atractivas pues la perspectiva de pasar cinco años para salir con una profesión que no garantiza la empleabilidad no les llama la atención. Quieren formación técnica, de alto nivel, globalizada y rápida y, por supuesto, ya hay instituciones que así se las están dando.

Significa esto que también los empresarios y las empresas están obligados a cambiar. En los próximos ocho años el mundo será diferente a lo que hoy conocemos, y a pesar del vértigo y de las condiciones socio – políticas tan desfavorables, estos quienes hoy son los jóvenes, habrán transformado la realidad.

La pregunta es ¿empresario, gerente, usted está listo y da la talla para el cambio? ¿No lo sabe? Preocúpese porque los jóvenes saben perfectamente lo que quieren.

**Wilson Garzón Morales**



# No te quedes atrás y trasciende

porque el camino hacia tus logros continúa,  
estudia un **posgrado con nosotros.**

## Especialización en Cultura y Clima Organizacional

SNIES: 102393 | Renovación y modificación del Registro

Calificado: 009924 del 17 de junio de 2020

Duración: 2 semestres | Modalidad Presencial en  
Medellín (Antioquia) | Más info: [www.iush.edu.co](http://www.iush.edu.co)

## Especialización en Gerencia de Mercadeo Estratégico

SNIES: 102208 | Resolución de renovación y

modificación del Registro Calificado: 002621 del 21

de febrero del 2020 | Duración: 2 semestres  
Modalidad Presencial en Medellín (Antioquia)

Más info: [www.iush.edu.co](http://www.iush.edu.co)

Conoce más información sobre fechas de inscripción y matrículas  
en [www.iush.edu.co](http://www.iush.edu.co) o llamándonos al **PBX: 604 4600700 - Opc. 1**



Escanéame



Vigilada Mineducación

**IUSH**  
Institución Universitaria  
SALAZAR Y HERRERA

# Colombia, un país ideal para el establecimiento de los gigantes de la tecnología

• *Internexa es el primer cliente de Zetta Data Center Complex, el más importante centro de datos del país, estructurado y desarrollado por el Grupo ZFB. Este acuerdo comercial se ha llevado a cabo para dar entrada a nuestro país a una importante compañía global de video streaming que será el primer huésped en este nuevo centro de datos ubicado en la Zona Franca de Bogotá.*

**C**on una tasa de crecimiento anual superior al 20%, el mercado colombiano de centros de datos se encuentra en auge, posicionando al país como referente en la región. Un claro ejemplo de esto, es Internexa que está sumando capacidades a su oferta para responder al aumento de la demanda de sus servicios e impulsar su crecimiento en el continente, contribuyendo además al despliegue de proyectos que aceleran el desarrollo de los habitantes de Colombia, Brasil, Chile, Bolivia, Perú, Ecuador, Argentina y América Central.

• Zetta Data Center Complex, ubicado en la Zona Franca de Bogotá, es el complejo más importante y grande de Colombia. Entre sus características se destaca el equilibrio entre eficiencia energética y disponibilidad de 99,982%. Cuenta con una certificación Tier III, tiene capacidad de hasta 7.3MW TI, alta eficiencia energética asociada a un bajo PUE\*, flexibilidad, escalabilidad y conectividad.

• Por su ubicación geográfica preferencial, Bogotá se consolida como epicentro idóneo para desplegar centros de datos edge o data center de borde, de clase mundial. Es hub de conectividad con las Américas, su clima contribuye a la eficiencia energética que, sumado a los bajos costos de energía, hacen de este un factor de eficiencia diferencial; y permite el cumplimiento de las metas de sostenibilidad: tres factores fundamentales para los gigantes tecnológicos.

• El proyecto Zetta Data Center Complex recibió el premio FIABCI en la categoría de construcciones esenciales y fue finalista en los DCD AWARDS 2021, en la categoría de desarrollo de data centers en Latino América.

Grupo ZFB está comprometido con el desarrollo de entornos competitivos para los negocios y con la construcción de ecosistemas productivos. A través de su centro de datos Zetta Data Center Complex, y en sinergia con su cliente Internexa, trabaja para potenciar el desarrollo y la reactivación de la economía de Colombia mediante la construcción de la infraestructura y los servicios requeridos para atraer el interés y la inversión extranjera de las compañías tecnológicas más importantes a nivel global.



*Gracias a esta relación entre Zeta Data Center Complex e Internexa, a partir del mes de mayo inicia su operación en Colombia uno de los proveedores de servicios de videojuegos por streaming más importante del mundo, y quien apostó por Zeta Data Center Complex, para establecer su infraestructura de almacenamiento de datos.*

El motivo principal para que esta compañía haya elegido este nuevo Data Center ubicado en la Zona Franca de Bogotá es su disponibilidad de espacio, su Certificación TIER III, su eficiencia energética y su ubicación estratégica en el continente, que permite ofrecer una latencia ideal para soluciones de computación de borde o *edge computing*, un factor determinante para la industria de Streaming y otras tecnologías como la Inteligencia Artificial, el internet de las cosas, la analítica y procesamiento de datos

*"Nuestro deseo es desarrollar negocios que sean rentables y atractivos para las grandes compañías de tecnología, al mismo tiempo que posicionamos a Colombia como un hub digital y reactivamos su economía, es por esto que uno de los principales jugadores de la industria IT dedicado al streaming de videojuegos que ahora es nuestro cliente, será también el primer huésped en Zeta Data center Complex" Afirmó Jaime Peláez CEO de Internexa.*

Zeta Data Center Complex, es un proyecto estructurado por el Grupo ZFB a través de Desarrolladora de Zonas Francas S.A.S y Construcciones en Zonas Francas S.A. El proyecto ha requerido una inversión cercana a los \$90 millones de dólares y ha contado con el apoyo financiero del fondo TC Latin American Partners; en su diseño y construcción se priorizó la optimización tecnológica para conseguir eficiencia energética a través de la implementación de sistemas de refrigeración sostenibles y una infraestructura TI escalable, atractiva para los principales jugadores en el mercadeo de la tecnología.

*“El complejo de Data Center Zetta, está diseñado, construido y operado para empresas que buscan la infraestructura más confiable, eficiente, segura y lista para apoyar su crecimiento. Conociendo las necesidades del mercado colombiano y regional en cuanto a disponibilidad, seguridad, y los altos costos derivados de la inversión y la operación, Zetta Data Center Complex ofrece unas ventajas competitivas diferenciales y está listo para continuar recibiendo la operación de estas compañías que están impulsando la transformación digital a nivel mundial dentro de la Zona Franca de Bogotá”, afirma Diego Gaitán, Gerente General de la Desarrolladora de Zonas Francas.*

### **¿Por qué Zetta Data Center Complex hace atractivo a nuestro país para la inversión de estos gigantes de la tecnología?**

Infraestructura física confiable, de primera calidad y preparada para soportar el crecimiento de la industria: cuenta con 4.560 m<sup>2</sup> de área blanca, 9.738 m<sup>2</sup> de construcción y una potencia de 10 MW. Está diseñado en cuatro fases independientes de construcción; cada fase cuenta con seis salas de área blanca y 1,8 MW de capacidad TI total, que se pueden utilizar en un esquema de crecimiento modular a partir del alquiler de una suite o sala blanca de 190m<sup>2</sup> (304 kW) o media sala de 85 m<sup>2</sup> (152 kW).

Óptimos niveles de eficiencia y disponibilidad: factores garantizados mediante la certificación TIER III en diseño y próximamente en construcción, fue diseñado para alcanzar un PUE (eficiencia energética) de 1.4 a plena carga y es alimentado por dos subestaciones eléctricas; además cuenta con un sistema redundante de generadores y aprovecha la alta disponibilidad de conectividad de la Zona Franca de Bogotá que cuenta con 14 operadores de banda ancha (Carrier neutral) y cuatro nodos de conexión a cable submarino.

La ubicación estratégica, situado en la Zona Franca De Bogotá, a solo 20 minutos del Aeropuerto Internacional El Dorado, cuenta con acceso a servicios complementarios dentro del complejo empresarial más importante del país. Además,

permite acceder a los incentivos de inversión en impuesto de renta y aranceles del Régimen Franco.

### **¿Por qué es importante para el país este anuncio?**

Es un voto de confianza en la capacidad que tenemos para atender las necesidades de compañías líderes en innovación en el mundo, y que tienen los estándares más altos de la industria a nivel global. La llegada de este tipo de compañías al país, acelera la atracción de inversión, la generación de empleo en industrias 4.0 y el desarrollo del ecosistema digital, multiplicando las oportunidades.

*“Colombia se está posicionando como un importante referente de data centers en la región. Por eso, diseñamos un complejo de clase mundial que encuentra el equilibrio entre eficiencia y disponibilidad (99,982%) que sabemos, son los dos atributos más relevantes para las compañías de tecnología”, manifiesta Juan Pablo Rivera, Presidente del Grupo ZFB.*

### **¿Qué industrias se benefician con la creación del Zetta Data Center Complex?**

Los Centros de Datos Edge, se caracterizan por soportar operaciones de baja latencia y altos niveles de tráfico, pues su prioridad es soportar servicios cercanos a los usuarios como en la industria del streaming de videojuegos, donde miles de personas se conectan de manera simultánea y tienen expectativa de velocidad y alta calidad de transmisión de datos.

Por esto, hay múltiples industrias que se benefician de manera directa, entre otras, se destacan:

- Ciudades inteligentes/ Gobierno: desarrollo de sector tecnológico para soluciones de seguridad (por ejemplo, reconocimiento facial), movilidad sostenible, bases de datos para la atención al usuario
- Servicios financieros y de seguridad social (EPS, Cajas de Compensación, Fondos de Pensiones)
- Desarrollo del ecosistema de startups, desarrollo de software, analítica de datos e internet de las cosas
- Comercio electrónico

- Industrias con productos con usos de Internet de las Cosas (vehículos, electrodomésticos inteligentes y autónomos)
- Transporte aéreo y terrestre
- Mercadeo y producción audiovisual
- Redes sociales, plataformas de streaming, reuniones virtuales y trabajo colaborativo

Grupo ZFB se ha consolidado como uno de los principales desarrolladores de data centers de la región, con seis data centers construidos en la última década. Actualmente, el 40% de los data centers certificados por el Uptime Institute en Colombia, han sido diseñados, construidos y son actualmente operados por el Grupo.



Juan Pablo Rivera Presidente Grupo ZFB

*“Hemos entendido que los clientes a nivel mundial no sólo exigen la más avanzada tecnología sino tener un modelo eficiente que potencie la rentabilidad de las empresas. En este sentido, los incentivos del régimen franco, han dinamizado este tipo de inversiones en el país. Los data centers son el negocio de mayor crecimiento y tendencia en el sector de tecnología en todo el mundo”, afirma Rivera.*

El incremento del uso de tecnologías que demandan bajos niveles de latencia como por ejemplo la reproducción de audio y video en streaming, el teletrabajo y otras industrias en crecimiento, han generado una alta demanda de centros de procesamiento de datos de borde (edge), lo que significa una oportunidad importante para posicionar al país como un hub digital.

*“Un data center tiene que estar en una ubicación de bajo costo pero que a su vez permita que rápidamente un proveedor de servicios llegue ante una emergencia y pueda por ejemplo reemplazar un equipo o dispositivo crítico. Por ende debe estar ubicado cerca de la ciudad, lo cual hace que Bogotá con el talento especializado y disponible que tiene, se convierta en una ciudad ideal en Colombia para ubicar empresas de este*

*replón económico”, concluye Juan Pablo Rivera, Presidente de Grupo ZFB. Acerca de Internexa*

InterNexa, empresa de tecnologías de la información y telecomunicaciones con más de 20 años de experiencia, se ha especializado en acompañar los procesos de transformación digital de sus clientes, con productos y servicios de conectividad, servicios administrados, cloud y datacenter, seguridad y analítica.

Acerca de TC Latin America Partners ([www.tclatam.com](http://www.tclatam.com))

TC Latin America Partners es un administrador institucional de fondos inmobiliarios enfocado en la adquisición y desarrollo de activos comerciales, industriales, residenciales, del sector salud e infraestructura digital en América Latina. La firma fue fundada en 2012, está registrada como asesor de inversiones ante la Comisión de Valores de los Estados Unidos (SEC, por sus siglas en inglés) y tiene oficinas en Nueva York, Bogotá, Lima, la Ciudad de México y Santo Domingo.

### **Martha C Niño C**

Fabiola Morera Comunicaciones  
Directora de cuentas especiales



# Videovigilancia y Control de Acceso

Protagonistas en la transformación de  
los Campus universitarios de América  
Latina

**Luis Carlos Delcampo Paz**  
LATAM Product Marketing Manager  
Control de Acceso de Johnson Controls.

**D**urante los últimos años hemos visto los grandes retos que los centros de educación superior en América Latina han tenido que enfrentar en materia tecnológica, no solo en la implementación de sistemas que garanticen un debido proceso en la parte institucional, también en seguridad y acceso del personal administrativo, docente, estudiantil y hasta de visitantes.

Proteger el patrimonio y las personas que a diario se encuentran en el campus se ha convertido en una prioridad para la que muchas universidades, realicen inversiones importantes en los sistemas de control de acceso y vigilancia.

Para lograrlo, en Johnson Controls se prepara permanentemente para enfrentar los retos que se presentan de una forma más asertiva, implementando nuevas tecnologías de seguridad o modernizando las existentes, para que sean compatibles con un entorno más exigente. Estas son algunas de las más relevantes:

## **Accesos más ágiles y seguros**

“Con una solución de Control de acceso integrado, las universidades de América Latina podrán minimizar los puntos de contacto sin obstruir el flujo de personas. Este es un sistema que incluye una cámara de vigilancia con reconocimiento facial para verificar la identidad de quienes tienen aprobado su acceso” destacó Luis Carlos Delcampo Paz LATAM Product Marketing Manager – Control de Acceso de Johnson Controls.

*Esta solución puede ser especialmente útil en las áreas con mucho tráfico de personas, como la entrada principal de un edificio de aulas, donde seguramente gran cantidad de estudiantes debe movilizarse a la misma hora para dirigirse o salir de una clase.*

Al combinar este sistema con la tecnología de puertas automáticas, se elimina por completo la necesidad de manipular cualquier objeto para ingresar, como sería el caso de un teclado o un picaporte, por mencionar algunos.

### **Credenciales sin contacto y con mayor control**

“Otro de los grandes cambios que las universidades han debido implementar son dispositivos sin contacto, como lectoras de tarjetas inteligentes. Estos mecanismos escanean la tarjeta y envían una señal al sistema de control de acceso para permitir o denegar el ingreso, por ejemplo, para acceso durante los fines de semana. También es posible bloquear el acceso si la tarjeta deja de tener validez”, afirmó Delcampo.

Esta tecnología se está poniendo en marcha también en instalaciones deportivas de los campus donde, esta solución permite monitorear quién está usando el gimnasio en un determinado momento y puede alertar al personal de seguridad en caso de que una persona entre sola al recinto y no salga luego de mucho tiempo, lo que puede ser indicio de algún problema médico o de seguridad.

### **Intercomunicaciones sin contacto**

Los sistemas de intercomunicación están ayudando a que las universidades gestionen más eficientemente el flujo de visitas, en especial en relación con la entrega de alimentos y paquetería. El funcionario de seguridad del campus puede también usar el sistema de intercomunicación con vídeo para confirmar que las visitas respeten los protocolos de seguridad de la institución.

Estas soluciones también se están incorporando cada vez más en viviendas residenciales para reforzar las medidas de seguridad.

Si bien la vigilancia ha sido el principal enfoque de las tareas de seguridad en la universidad durante los últimos años, las soluciones de control de acceso sin contacto se están tornando igualmente importantes, pues los administradores quieren instrumentar y adoptar soluciones que respalden un entorno seguro y sano. Es probable que estos cambios hayan llegado para quedarse, ya que las instituciones educativas suelen planificar con anticipación para garantizar que las tecnologías de control de acceso en las que invierten hoy sigan aportando valor en el futuro.

### **Videovigilancia para complementar el control de acceso**

“Cada centro educativo en América Latina es muy diferente en tamaño y extensión, cada uno de ellos requiere una personalización en la gestión de sistemas de video y acceso, con la finalidad de mantener la seguridad y control de acuerdo con las necesidades de las instalaciones”, afirmó Antonio Olmedo Morales LATAM Product Marketing Manager – Video de Johnson Controls. Estos sistemas de videovigilancia se diseñan con la finalidad de detectar también el merodeo de personas en los perímetros de los centros educativos, así como reconocer rostros de personas que deben ser vigiladas.

Diseñar un sistema de videovigilancia para un campus requiere un trabajo especial considerando que estos recintos educativos son centros de convivencia para los alumnos en los que podría haber tráfico de sustancias prohibidas, así como manejo de armas, lo que hace necesario que se adapte a este tipo de circunstancias.

“En este sentido, con las cámaras corporales o Body worn cameras, se tiene acceso a evidencia de lo que sucede en las puertas de acceso, permitiendo identificar claramente si hubo un abuso por parte de la vigilancia, una falta que puede imputarse al estudiante o cualquier otro incidente que deba ser reportado”, puntualizó así mismo Olmedo.

Estos sistemas de videovigilancia y control de acceso también son herramientas que le permiten al centro educativo evaluar las zonas de mayor interés, los tiempos de visita y horarios de mayor tráfico, garantizando la seguridad de las áreas, sin violar la libertad y la movilidad de las personas presentes. Para obtener más información, visite [www.americandynamics.net](http://www.americandynamics.net)

### **Ryan Nolan**

Gerente Global del Programa de Relaciones Públicas  
[Ryan.P.Nolan@jci.com](mailto:Ryan.P.Nolan@jci.com)



# Conviértete en un estratega del marketing

y entiende la evolución del mercado y el consumidor para que impulses las ventas de una empresa.

¡Decídete a conocer nuestra oferta académica y estudia con nosotros!

## Tecnología en Gestión de Mercadeo y Ventas

SNIES: 110415 | Renovación y modificación del Registro  
Calificado: 005060 del 25 de marzo de 2021  
Duración: 6 semestres | Modalidad Presencial  
en Medellín (Antioquia) | Más info: [www.iush.edu.co](http://www.iush.edu.co)

## Mercadeo

SNIES: 104898 | Registro Calificado: 14081 del 7  
de septiembre de 2015 | Duración: 8 semestres  
Modalidad Presencial en Medellín (Antioquia)  
Más info: [www.iush.edu.co](http://www.iush.edu.co)

Conoce más información sobre fechas de inscripción y matrículas  
en [www.iush.edu.co](http://www.iush.edu.co) o llamándonos al PBX: 604 4600700 - Opc. 1



Escanéame



Vigilada Mineducación

**IUSH**  
Institución Universitaria  
SALAZAR Y HERRERA



**Yuber Felipe Hernandez Cepeda**  
Gerente de Producto  
EZVIZ Colombia

### **El 44% de los colombianos manifestaron sentirse inseguros en su ciudad o municipio**

# **Cámaras de vigilancia: aliadas tecnológicas para reducir la inseguridad**

**L**a inseguridad es un tema de creciente preocupación en el país, según datos de la Encuesta de Convivencia y Seguridad Ciudadana en 2021, partiendo del total nacional, el 44 por ciento de las personas manifestaron sentirse inseguras en su ciudad o municipio, mientras que en un informe realizado por la Policía Nacional se revela que más de la mitad de los delitos en Colombia se cometen en vía pública y hogares.

Y es que actualmente, los hurtos se encuentran más presentes que nunca en el día a día de los colombianos, en donde ni siquiera en el hogar pueden estar tranquilos. Sin embargo, existen soluciones modernas que ayudan a reducir los delitos y funcionan como “testigos” identificando a los delincuentes, para iniciar una investigación y posterior dar captura a los responsables de los delitos. Estos dispositivos, son las cámaras de vigilancia, que gracias a su tecnología se convierten en grandes aliadas de las autoridades para proteger a los

ciudadanos y ayudar a mitigar la inseguridad en las calles. Esto ha llevado a que cada vez más personas, empresas e incluso las mismas autoridades aumenten su presupuesto en artículos de seguridad.

La implementación de estas herramientas ha logrado minimizar la inseguridad en las ciudades mediante tecnologías de alta definición y resolución ayudando a la visibilidad de escenarios de baja iluminación con el uso de analíticas (detección de personas, reconocimiento humano, comportamiento, clasificación de vehículos entre otros) con las que se han logrado identificar situaciones de riesgo, encontrar personas y generar alertas inteligentes con las que las autoridades y entes judiciales pueden esclarecer crímenes de forma más rápida ya que las cámaras se pueden conectar directamente con el C4 de la Policía Nacional.

Para Felipe Hernández Gerente de Producto de EZVIZ Colombia: “Las cámaras de videovigilancia instaladas por ejemplo a fuera de las viviendas permiten por un lado dar un parte de tranquilidad a los residentes, pues tienen una vista en vivo de sus casas, video almacenado de cualquier situación anómala o extraña que podrán consultar en cualquier momento incluso desde su celular desde cualquier parte, y por otro lado, permiten que esta información sea utilizada por terceros o por las autoridades competentes para apoyar situaciones de emergencias”.



Lo ideal es colocar las cámaras de vigilancia en lugares estratégicos donde se puedan cubrir zonas que tengan vista de accesos principales, perímetros, ingresos peatonales y vehiculares como mínimo. Además, deben contar con buena resolución, visualización en escenarios de baja iluminación, analíticas inteligentes, certificaciones para exteriores, gestión y visualización remota de manera fácil y cibersegura.

EZVIZ, una marca global de seguridad inteligente, pionera en la generación de soluciones de video vigilancia, de vanguardia tecnológica, enfocada al uso residencial y PYME. EZVIZ ayuda a crear una vida segura, cómoda e inteligente para los usuarios con sus dispositivos inteligentes, su plataforma basada en la nube y tecnología de inteligencia artificial.



**Víctor Hoyos**

Gerente Comercial y Operativo  
COO CALA Analytics



**C**ada vez las empresas son más conscientes de que entender la información con la que cuentan es saber aprovecharla.

Convencidos de que de nada sirve tener datos si no se utilizan, las empresas se han fijado un nuevo objetivo: entender la información con la que cuentan para sacarle provecho. De hecho,

de acuerdo a un informe de Allied Market Research el 75% de las empresas a finales del 2024 se pasarán a estrategias de Big data.

Y es que, después de que el 2021 fue reconocido como el año con más producción de datos a lo largo de la historia - se estima que se produjeron tantos datos como los que se han generado desde el inicio de la humanidad hasta el año 2015 - las empresas se han visto casi que obligadas a entender que quienes tengan la capacidad de analizar los datos de negocio, tendrán una ventaja competitiva en la industria:

De acuerdo al Mckinsey Global Institute, las organizaciones basadas en datos tienen 23 veces más probabilidades de adquirir clientes, 6 veces más probabilidades de retener clientes y 19 veces más probabilidades de ser rentables. Así y para disfrutar de estos beneficios, se estima que el 75% de las empresas pasen de programas piloto y experimentos a estrategias analíticas totalmente operativas. Ahora bien, teniendo en cuenta el incremento diario de la producción y consumo de datos global, *Víctor Hoyos, Gerente Comercial de CALA Analytics en Colombia*, afirma que, "la analítica

# Las tendencias analíticas que están cambiando el mundo de los negocios

de datos es el motor de la transformación digital”, sin embargo, así mismo señala que “muchas de las empresas aún no la usan, una empresa promedio tiene 12 millones de GB de data, pero solo usa el 3%” Además, comparte 7 prácticas de análisis y uso de datos que ponen a las empresas un paso adelante con respecto a sus competidores:

1. **DATA para la transformación:** Cuando una empresa usa sus datos y los analiza, puede tener hasta un 30% de crecimiento anual. Según CALA Analytics, la tendencia más importante es el uso de datos como insumo para la toma de decisiones, pasando de la descripción al verdadero análisis.
2. **Inteligencia artificial para la sostenibilidad:** refiriéndose al análisis de data en pro del beneficio global. Hoy en día, 120 países se han unido al proyecto “Índice Global De Inteligencia Artificial Responsable”, lo cual representa una oportunidad para muchos sectores e industrias en el desarrollo de estrategias de responsabilidad social y ambiental, gracias al uso de analítica.
3. **Inteligencia Artificial para la creación:** se trata de un salto hacia la producción de contenido automático. Todo evolucionará a que la inteligencia artificial pueda generar contenido conforme a los algoritmos y DATA. Las máquinas ya están aprendiendo patrones y generando contenidos originales que sean premiados por el algoritmo. Según CALA Analytics, para el 2025 más del 10% de los datos serán creados por IA.
4. **Inteligencia artificial para la gestión de Data:** La administración y operación de los datos en una organización gracias a la AI, se posiciona como una práctica que las empresas y organizaciones deben empezar a implementar, según las cifras, para el 2023 más del 30% de las empresas van a migrar a una arquitectura de datos que les permitirá

administrar y gestionar la data de forma correcta.

5. **Aceleración de la omnicanalidad para el aumento de ventas:** Las empresas están empezando a ver al cliente como la suma de diferentes consumidores, es decir, se debe entender que un comprador no es diferente dependiendo del canal de consumo. Se deben unificar esfuerzos tanto online como offline, ya que, por ejemplo en Estados Unidos, hoy en día el 40% de los compradores de bienes de consumo masivo son omnishoppers, es decir, compran tanto vía web como de forma presencial.
6. **Minería de datos colaborativa para la innovación:** Los métodos colaborativos, la computación compartida y trabajar los datos desde diferentes partes es clave para organizaciones que tomen la iniciativa entre la industria. Un ejemplo de esto es el desarrollo de las vacunas contra el COVID-19, un trabajo en conjunto de varias multinacionales del sector farmacéutico.
7. **Creación de nuevos empleos para el análisis:** El entorno no da abasto y la demanda de personal para el análisis de data va en aumento, debido a esto, hay un incremento en la creación de nuevos roles para estas funciones, algunos de ellos son: Data Artists, Data Translator, Data Product Managers y Data Scientist.

Finalmente, Víctor Hoyos y Edmundo Espinoza, de CALA Analytics concluyen que: “Los datos están en función para responder preguntas de negocio, de esta forma es posible capitalizarlos, de lo contrario, se desperdicia el potencial analítico de las empresas”. Siendo así, al tener en cuenta estas tendencias para los próximos años, va a ser posible desarrollar estrategias que les permitan a los empresarios estar un paso adelante en el mercado.

angie.salamanca@highresults.net

## Eddy Marcelín, la apuesta del Banco de Desarrollo de América Latina para impulsar la agenda de diversidad en la región



**E**ddy Marcelín y Christian Asinelli Vicepresidente Corporativo de Programación Estratégica del Banco de Desarrollo de América Latina

Eddy Marcelín ha sido reconocido en el ámbito profesional por su arduo trabajo en la creación de proyectos para la diversidad.

Argentina será ahora la sede laboral del chocoano para continuar su trabajo por la comunidad.

Según un estudio del BID la pandemia afectó más el panorama laboral de las personas afrodescendientes que de las mestizas en Latinoamérica.

Eddy Xavier Bermúdez Marcelín oriundo de Quibdó, Chocó, y nacido en 1984 fue nombrado como Ejecutivo Sénior en el equipo de Género, Inclusión y Diversidad en la Vicepresidencia Corporativa de Programación Estratégica de CAF del Banco de Desarrollo de América Latina con sede en Argentina, del cual el colombiano Sergio Díaz Granados es el presidente y quién creó esta gerencia. En este rol, estará coordinando la agenda de diversidad para los países miembros del Banco en América Latina y El Caribe.

# Del Chocó para el mundo

La Gerencia de Género, Inclusión y Diversidad de CAF, tiene como propósito promover la igualdad de género, avanzar en el reconocimiento y fortalecimiento de la diversidad étnica y la inclusión de las personas con discapacidad, proporcionando asistencia técnica, conocimiento y financiamiento. Por ello, este cargo le permite a Eddy continuar su trabajo por la diversidad.

Según el estudio de brechas étnico raciales de USAID y ACDI/VOCA, el DANE notificó que en 2019 la tasa de desempleo fue del 12% para la población negra, afrocolombiana, raizal y palenquera, en cambio del 10% para la no étnica, demostrando la brecha de oportunidades laborales en el país para esta población.

“América Latina como región tienen desafíos enormes en materia de generación de oportunidades y condiciones para que estas poblaciones puedan alcanzar su pleno desarrollo, acceso a servicios financieros, inclusión digital, desarrollo productivo y un elemento importante que es el reconocimiento y aportes que estas han realizado en el desarrollo de sus países y nos han enriquecido como región, por ello esta es una gran oportunidad para que desde el Banco de Desarrollo de América Latina, trabajemos en apoyar agendas de modernización en las condiciones de estas poblaciones y estar aquí es un gran motivo de orgullo, porque estoy siendo parte de una nueva agenda multilateral, que tiene como fin impactar la vida de aquellas personas que son el ADN de la región”, manifestó Eddy Marcelín.

Eddy tiene 10 años trabajando en el diseño de estrategias y programas de inclusión y diversidad en Colombia. Fue la primera persona chocoana y afrocolombiana en graduarse de la carrera de Ciencia Política y Gobierno en la Universidad del Rosario, es magister en Gerencia y Práctica del

Desarrollo en la Universidad de los Andes, realizó estudios en Gerencia Política y Gobernabilidad en la Universidad del Rosario y la Universidad George Washington. Además es egresado del programa de Innovación y Liderazgo en Gobierno de la Universidad Georgetown en Washington D.C. y becario del programa Democracia Económica “Mel King Community” (MKCF) 2016-2017 del MIT Colab de Boston.

En trayectoria profesional se destaca que fue miembro del Comité de Expertos del Programa Alianzas para la Reconciliación de la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos USAID – ACDI/VOCA, de la Misión de Intercambio en temas de Juventud entre el gobierno colombiano y el gobierno filipino en 2018, y líder seleccionado por la Fundación Charles & Lynn Schusterman en el 2019 para ser parte del Programa Reality Adelante en Israel, junto a otros 50 jóvenes de América Latina que trabajan por el fortalecimiento de las capacidades de liderazgo y la promoción de cambios sociales en la región.

Eddy, ha sido un joven comprometido y exitoso en la gestión y desarrollo de proyectos financiados por el gobierno de Colombia y organizaciones internacionales, trabajando en el diseño de estrategias de desarrollo para jóvenes, en la promoción de la diversidad, la inclusión social urbana y rural, y el diálogo social.

El Banco de Desarrollo de América Latina promueve un modelo de desarrollo sostenible mediante créditos, recursos no reembolsables y apoyo en la estructuración técnica y financiera de proyectos de los sectores público y privado de América Latina. La CAF está conformada por 18 países de América Latina y el Caribe, así como por España, Portugal y 13 bancos privados latinoamericanos y cuenta con 13 oficinas para atender los proyectos desarrollados en la región.



Shirlhey Sánchez  
CEO & Co-Founder  
Asociación Colombia Proptech.

**D**e las empresas que hacen parte de la Asociación Colombia Proptech, 47,7% impactan positivamente con

sus productos y servicios tanto en el sector inmobiliario como constructor, 29,2% solo en el sector inmobiliario y otro 23,1% en el constructor.

Según datos de la Asociación Colombia Proptech, el 38,5% de las proptech del país trabajan en el proceso constructivo, seguida de otro 33,8% que entregan soluciones de mercadeo y ventas.

La asociación Colombia Proptech adelanta un proyecto de mapeo del sector en el país por medio del cual los más de 90 miembros asociados han entregado información que permitió determinar que el 47,7% trabaja en procesos inmobiliarios y de construcción al mismo tiempo, ofreciendo así una cobertura más completa de servicio a sus clientes. De igual forma, el 29,2% afirma que solo trabaja con soluciones tecnológicas para el sector inmobiliario, y el 23,1% restante lo hace para el sector constructor.

**El Ecosistema  
Proptech en  
Colombia genera  
más de 7.500  
empleos  
impactando en  
todas las fases de  
la industria**

Ahora bien, la asociación ha identificado, hasta el momento, 11 fases del ciclo de desarrollo inmobiliario, estas son: búsqueda de lotes, estructuración de proyectos, gerencia, financiación, diseño, mercadeo y ventas, construcción, escrituración y entrega, administración, garantías y postventas, y gestión de activos.

Para trabajar con soluciones tecnológicas en todas las fases, las proptech generan más de 7.500 empleos, de los cuales alrededor de 3.500 son plazas laborales directas y otras 4.000 indirectas, un aspecto determinante en el desarrollo del país y más aún en el proceso de recuperación de la economía.

“En Colombia el sector proptech ha tenido un crecimiento exponencial en los últimos años, este crecimiento se traduce en la generación de empleo, un pilar clave en el crecimiento y desarrollo del país.

También hemos podido crecer y abarcar muchos más procesos del sector inmobiliario y constructor, actualmente estamos entregando soluciones tecnológicas que abarcan todas las fases del ciclo de la industria, principalmente en la construcción (38,5%), seguido de soluciones tecnológicas en mercadeo y ventas (33,8%), gestión de activos (21,5%),

gerencia de proyectos (21,5%), y la escrituración y entrega de inmuebles (18,5%)”, afirmó Shirlhey Sánchez, CEO & Co-Founder de la Asociación Colombia Proptech.

*En paralelo, la asociación trabajó en la consolidación de datos que permitan dar luz sobre cómo está conformado el ecosistema de Colombia Proptech a fin de identificar patrones claros de trabajo, es así como identificaron que la Asociación está compuesta por 9,5% personas naturales y 90,5% personas jurídicas.*

“Hoy, el 9,5% de nuestros asociados representa a las 9 personas naturales quienes son los fundadores de la asociación; el restante 90,5% son empresas, de este grupo, 18,9% son empresas tradicionales que están interesadas en la innovación de la industria, y 71,6% son proptech que brindan soluciones de base tecnológica; de igual forma, del total empresarial, el 6,3% son corporativos proptech, las cuales han tenido un vertiginoso crecimiento en el ecosistema, ésta categoría la integran actualmente Habi, La Haus, Fincaraiz, Cienduebras, Vecindario y Aptuno”, explicó Shirlhey Sánchez, CEO & Co-Founder de Colombia Proptech.

En cuanto a la ubicación geográfica de estas empresas, más del 60%, se encuentran en Bogotá, seguido de Medellín con el 15%, además de 3%, que corresponde a empresas registradas a nivel internacional y que están operando en Colombia; el porcentaje restante pertenece a otras ciudades; sin embargo, más del 80% de las proptech colombianas, operan en más de una ciudad en el país.



## ¿Cuáles son los retos para la seguridad informática?

### Cinco políticas de trabajo remoto

**S**egún una encuesta realizada por Bloomberg en Línea, un 57% de empresas nacionales adoptaron un modelo de trabajo híbrido, que consiste en una combinación de teletrabajo, con trabajo presencial, que ha evidenciado favorecer un balance entre la vida laboral, social y personal de los colaboradores.

Sin embargo, este modelo presenta inmensos retos para las empresas en lo que respecta a la protección de la seguridad informática.

Por ello InterNexa, expertos en el área, consideran que es indispensable establecer una política de trabajo remoto que defina las pautas a seguir para no descuidar la seguridad de la

**57% de las  
empresas  
colombianas se  
inclinan hoy  
por el trabajo  
híbrido**

información en este modelo de trabajo que ha modificado las dinámicas en la operatividad de las empresas. Algunos indispensables en el diseño de esta política de trabajo remoto son:



**Juan David Aránzazu Henao**  
Especialista de Plataformas  
Internexa

### **Roles y permisos en el trabajo**

Crear una relación de roles y permisos para identificar quiénes pueden hacer trabajo remoto y quienes deben movilizarse a puestos de trabajo. Esta información también será útil para recursos humanos y gestión de talento, pues ampliará las opciones al crear nuevas vacantes.

### **Aplicaciones y accesos para trabajar desde casa**

Tener en cuenta en la política de trabajo remoto el proceso a seguir para hacer uso de los dispositivos, accesos y aplicaciones para el desarrollo de actividades, haciendo uso de cloud o de VPN.

### **Seguridad y ruta de contingencias en el trabajo**

Informar a los colaboradores sobre los riesgos de ataques cibernéticos para robo de información a los que se enfrentan. Capacitarlos para evitar ser víctima de dichos ataques o en dado caso para que sepan cómo reaccionar ante estos y diseñar una ruta de contingencias o consultar un modelo diseñado por InterNexa para equipos de soporte.

### **Garantizar el acceso a la información mejora la productividad**

Un buen proveedor de soluciones cloud es la clave. Tener copias de seguridad para asegurar el acceso a la información desde cualquier lugar y en cualquier momento es fundamental para la productividad de tu empresa, además de ser uno de los principales aspectos de la ciberseguridad a cubrir.

### **Actualización y sensibilización sobre las nuevas amenazas de seguridad informática**

Es fundamental al momento de migrar la información de negocio a la nube, contar con procedimientos y prácticas que garanticen la integridad, confiabilidad y disponibilidad de los datos, y a su vez con los beneficios de flexibilidad, escalabilidad y agilidad que ofrecen las soluciones cloud. Por lo que InterNexa pone a disposición en su página web (<https://info.internexa.com/es/contacto-internexa>) la guía con las mejores prácticas de la industria para implementar un cloud seguro.

La pandemia nos obligó a transformarnos y como muestran las cifras, el modelo de trabajo híbrido es una práctica laboral que llegó para quedarse. Ante este escenario que se consolida cada vez más alrededor del mundo, las empresas nuevamente tendrán que poner a prueba su capacidad de adaptación, implementando medidas para mantener altos niveles de seguridad y mientras la productividad sigue siendo ejemplar.

### **Efe Concepto Lab**



Rodrigo Cruz  
Director de la vertical de agronegocios  
Keyrus

**E**n los últimos años, se ha hablado bastante sobre la automatización de procesos a través de robots, con esto han surgido muchas dudas, pero la principal es, sí en realidad la solución contribuye al desarrollo de la sociedad. RPA, por ejemplo, tiene el poder de optimizar procesos, y en cualquier campo de actividad y departamento, la implementación puede ser decisiva para generar crecimiento, reemplazando procesos manuales y repetitivos, ganando eficiencia operativa para las empresas.

Inicialmente, la idea de las compañías con la operación era solo la reducción de la plantilla y, en consecuencia, la reducción de su nómina, lo que en parte parece un poco cruel. Pero este escenario ha cambiado, hoy las empresas se adhieren a RPA para reducir riesgos en sus

**En 2024 el uso  
de robots en  
automatización  
reducirán un  
30% los costos  
operativos**

operaciones y también para llevar una mejor calidad de vida a sus profesionales, liberándolos del trabajo manual y repetitivo.

Además, con la alta presión que sufren las empresas para ser cada vez más competitivas, aumentar el número de empleados puede ser algo que desvele a los guardianes del presupuesto, y es por ello que algunos profesionales acaban sobrecargados, teniendo que realizar funciones que deberían ser delegadas a otras personas, y RPA actúa radicalmente en esta brecha, liberando un tiempo valioso de los empleados.

El año pasado, Gartner Group publicó un estudio que revela que las inversiones en RPA crecieron alrededor de un 20% con respecto a 2020. Esto representa una facturación de más de \$2 mil millones de dólares al año y se estima que para 2024 se reduzcan los costos operativos en un 30%. El

informe publicado recientemente por Research Nester titulado "Robotic Automation Process Market: Global Demand Analysis & Opportunity Outlook 2027" apunta a la fuerte demanda de una "fuerza de trabajo digital" como un factor impulsor del aumento de los servicios de tecnología subcontratados destinados a brindar automatización a través de RPA.

*En este caso, es fundamental entender que la interacción humana es aún más importante dentro de este mecanismo que carece de automatización, ya que son las personas las que son capaces de "diseñar" el software para comprender el proceso y crear una automatización madura que, de hecho, transforma el día a día de las compañías.*

Las cifras no hacen más que corroborar que la automatización de datos puede ayudar a la sociedad a desarrollarse de forma rápida y dinámica, permitiendo la consolidación de nuevos negocios.

**efe Concepto Lab**



# Littio: la aplicación que le permitirá adquirir dólares digitales a millones de colombianos para proteger su patrimonio

**T**res jóvenes emprendedores colombianos le apuestan a ayudar a millones de personas a mejorar su salud financiera mientras hacen frente a la devaluación de las monedas locales en América Latina.

- Littio es una alternativa digital que le permite a sus usuarios proteger su patrimonio manteniendo parte de su capital en dólares digitales mientras obtienen recompensas de hasta un 8% efectivo anual.
- La aplicación está disponible para descarga en App Store y Google Play o en el siguiente link <https://littioapp.page.link/6SuK>

Con el objetivo de ayudar a millones de personas a mejorar su salud financiera y de hacer frente a la devaluación de las monedas locales en América Latina, y contando con una ronda de inversión pre-semilla de 3.7 millones de dólares, Littio surge como una alternativa digital que le permite a sus usuarios proteger su patrimonio manteniendo parte de su capital en dólares digitales mientras obtienen recompensas de hasta un 8% efectivo anual, otorgadas con cargo a dólares digitales de propiedad de la empresa.

Fundada por tres jóvenes emprendedores colombianos (Christian Knudsen, Iván Torroledo y Luis Huertas), Littio ofrece a sus usuarios la posibilidad de crear, de manera sencilla y segura, una cuenta a través de la cual podrán adquirir

dólares digitales de tipo USDC, una moneda digital estable (stablecoin) emitida por Circle, vinculada al dólar estadounidense (1 Dólar (USD):1 USDC) y que está respaldada por reguladores y redes de pago a nivel mundial, lo cual les permitirá proteger el valor de su capital frente a las tasas de devaluación de los últimos años.

“En los últimos años el poder adquisitivo de los colombianos se ha visto gravemente afectado por la devaluación de su moneda local frente al dólar estadounidense. Littio llega al país para ayudar a millones de colombianos a proteger su patrimonio brindando una solución tecnológica que les permitirá hacerle frente a la devaluación en dólares digitales.” afirma Christian Knudsen, Co-fundador y CGO de Littio.

Por su parte, Luis Huertas, Co-Fundador y CEO de la compañía cree que “Empezando por una cuenta en dólares digitales que otorga recompensas de hasta el 8% efectivo anual, Littio es el camino a una segunda vida financiera de las personas en Latinoamérica. Una vida apalancada en una moneda robusta y estable en donde si es posible prosperar financieramente, independiente de la incertidumbre política y económica”. Iván Torroledo, Co-Fundador y COO, agrega: “Estamos cambiando la forma local de ver las finanzas personales y transformándola hacia una global, usando la tecnología como una herramienta que transforma vidas y abre puertas hacia el desarrollo y la prosperidad”

Operada cien por ciento desde una aplicación móvil y protegida con encriptación de punta a punta, autenticaciones biométricas y monitoreo permanente, una cuenta en Littio permite que los clientes tengan acceso a sus dólares digitales en el momento en el que lo deseen sin cuotas de manejo ni costos ocultos, contando con una tasa para la compra y venta de dólares digitales más atractivas que las de la Tasa Representativa del Mercado (TRM). Adicionalmente, los usuarios cuentan con un servicio al cliente personalizado dedicado a la

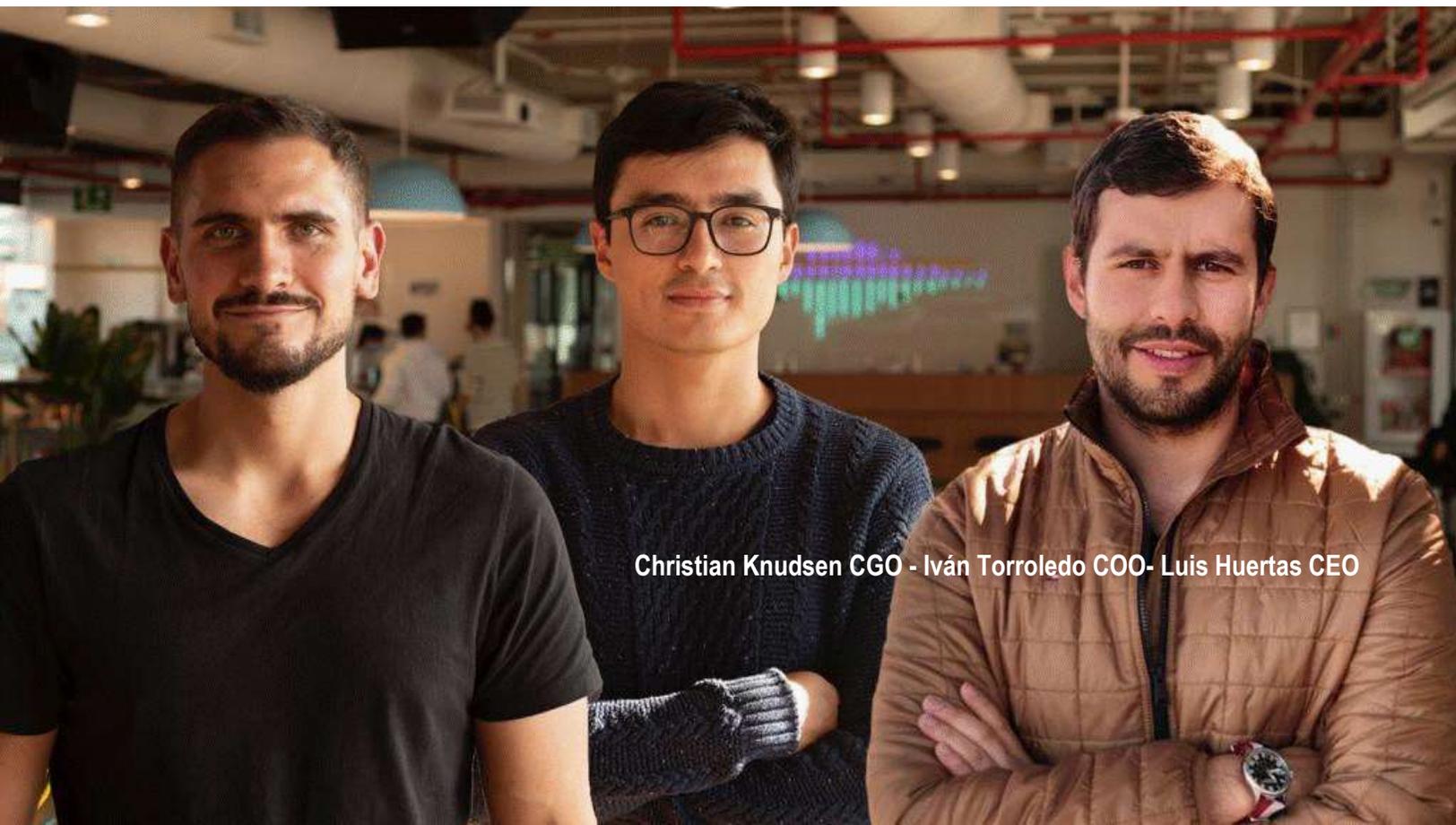
asistencia y resolución de cualquier duda permanente.

Para crear una cuenta Littio, los usuarios podrán descargar la aplicación desde las tiendas App Store y Google Play. Una vez descargada, podrán registrarse y acceder a los servicios de la aplicación.

**Sobre Littio:**

Littio es una alternativa digital que le permite a sus usuarios protegerse de la devaluación con dólares digitales, y que facilita la compra de los mismos por medio de PSE o tarjeta de crédito.

Littio adelantó una ronda de inversión pre-semilla de 3.7 millones de dólares, encabezada por 1662nd (fondo de Adam Neuman, fundador de WeWork), Global Founders Capital, Jam Fund (de Justin Mateen, cofundador de Tinder) AngelList, Orange DAO y un conjunto de inversionistas del que hacen parte, a título personal, fundadores de distintas compañías que han participado en Y-Combinator y socios de McKinsey Company . Actualmente opera en Colombia y ya está disponible en App Store y Google Play.



Christian Knudsen CGO - Iván Torroledo COO- Luis Huertas CEO

**El Metaverso supone una oportunidad de negocio de 500.000 millones de dólares que va en aumento.**

# Planeta Formación y Universidades analiza: ¿Qué les depara a los negocios el Metaverso?

**P**laneta Formación y Universidades aborda desde la educación como el Metaverso impactará los negocios. Expertos de esta red internacional se dieron cita en el webinar "Metaverso: la nueva oportunidad para los negocios" para analizar el contexto nacional.

Desde que Mark Zuckerberg, CEO y cofundador de Facebook, habló de Metaverso, muchas organizaciones han querido sumarse al cambio. En la actualidad, a nivel mundial cada vez más industrias y empresas han querido incursionar en este concepto que promete ser uno de los espacios más revolucionarios tecnológicamente y que transformaría a futuro el mundo de los negocios. Según un informe de Bloomberg Intelligence, el Metaverso supone una oportunidad de negocio de 500.000 millones de dólares, una cifra que ascenderá a los 800.000 millones en 2024. Sin embargo, Colombia aún no ha logrado mayores avances frente al tema.

Es por esto que Planeta Formación y Universidades, la red internacional de educación superior con más de 100 mil estudiantes a nivel mundial, desarrolló el webinar "Metaverso: la nueva oportunidad para los negocios", enmarcado dentro del propósito de la red, en contribuir al debate de temáticas de alto impacto social e interés tanto para Colombia como para Latinoamérica.

Este webinar, que contó con la participación de la Corporación Universitaria Iberoamericana, la Universidad Internacional de Valencia (VIU) y The Core Entertainment Science School, instituciones pertenecientes a la red internacional de Educación Superior, Planeta Formación y Universidades, brindó herramientas a los asistentes y empresarios que quieren incursionar en la realidad virtual, analizando los desafíos que tienen los negocios en el país, en conjunto a invitados nacionales de Offcorss e Inn Solution.

En esta línea, Juan Pablo Ordoñez, asesor de metaverso y narrativas interactivas de The Core Entertainment Science School, afirmó que el Metaverso, es una gran herramienta para los empresarios a futuro, pues allí encontrarán salida para todo tipo de negocio *"El metaverso tiene un gran alcance para visibilizar las marcas, productos, servicios, publicidad, realizar campañas de marketing e incluso da la posibilidad de organizar eventos"*

*y espectáculos de forma interactiva y adaptados al entorno. Es toda una experiencia para el usuario, lo que permite un crecimiento exponencial de los negocios a un futuro a mediano y largo plazo”.*

Por su parte, Juan Pablo Mejía, Chief Executive en Inn Solution S.A.S y experto de Offcorss mencionó que el Metaverso es una oportunidad de negocio, sobre todo para el sector de la moda porque brinda al usuario la capacidad, de que, por ejemplo, su avatar vista las prendas y las compre. *“Si alguien desea comprar algo en el metaverso, también lo querrá de forma física. Además, es probable que las transacciones económicas en el metaverso funcionen a través de “tokens” que serían el equivalente al dinero real”.*

### **Pero ¿Cuáles son los desafíos para los negocios en esta realidad virtual?**

Aunque los expertos aseguran que aún es muy temprano para conocer todas las posibilidades, desafíos y la magnitud del metaverso. Se aventuraron a mencionar algunas desventajas que este mundo virtual traería para quienes hagan negocios en el mismo.

Para el Dr. José Martí, Vicerrector de investigación de la Universidad Internacional de Valencia, uno de los desafíos más importantes es

saber si ¿El metaverso se convertirá en un monopolio o se generará un código más abierto en donde los usuarios pueden ser los propietarios de su realidad virtual? Mientras que, para Mejía, un desafío fundamental es el evaluar cómo hacer que estos mundos se vuelvan cada vez más realistas y que le permitan al usuario vivir una experiencia parecida a la de ir de compras físicamente.

A la fecha, compañías a nivel mundial como Apple y Sony se han unido a inversiones en el Metaverso y en Colombia Ecopetrol lo ha intentado, demostrando que estos mundos virtuales emergentes pueden ser una gran oportunidad de negocio *“La clave está en el acceso a la tecnología, ya que no todo el mundo puede acceder a unos guantes o unas gafas de realidad aumentada y las empresas deben generar contenido y material que llame la atención del usuario”*, enfatiza Mejía.

Finalmente, el experto de VIU dejó en claro que la realidad virtual y la tecnología le han abierto muchas puertas a la humanidad. Pero, en cuanto a los negocios en el metaverso, todo dependerá de las buenas ideas y un buen producto o servicio que ofrecer. *“Si, por ejemplo, produces música de muy buena calidad, el metaverso te permitirá realizar un evento o un concierto donde millones de personas asistirán a verte y tengan una experiencia lo más cercana a la realidad. Ahora, si la música no es buena, no esperes que la gente asista. El Metaverso solo es el medio”.*

### **Acerca de Plantea Formación y Universidades**

Planeta Formación y Universidades es la red internacional de educación superior del Grupo Planeta. Cuenta con veintidós instituciones educativas en España, Andorra, Francia, Egipto, Italia, Marruecos, Colombia y EEUU. Cada año

más de 100.000 estudiantes procedentes de 114 nacionalidades distintas, se forman a través de sus escuelas de negocios, universidades, escuelas superiores especializadas y centros de formación profesional con una extensa tipología de programas, niveles, disciplinas, modalidades e idiomas.

### **Acerca de The Core Entertainment Science School:**

The Core Entertainment Science School es la primera escuela superior de Ciencias del Entretenimiento de Europa, lo que supone la creación de toda una nueva categoría en el sector de la educación superior. The Core se encuentra en Madrid Content City (el mayor hub audiovisual de Europa) y surge directamente de las necesidades de la industria

en España, que demandas profesionales eficazmente formados, con un desempeño práctico de alto nivel y con conocimiento preciso de los procesos y dinámicas de trabajo actuales. Ofrece masters especializados en modalidades presencial y online. The Core forma parte de Planeta Formación y Universidades, la red internacional de formación superior de Grupo Planeta.

### **Acerca de VIU - Universidad Internacional de Valencia**

VIU - Universidad Internacional de Valencia es una de las principales universidades online del mundo hispanohablante. Cuenta con más de 17.400 estudiantes de 89 nacionalidades diferentes, un profesorado con 1.545 docentes que, en su mayoría, combinan su actividad profesional con la académica, y más de 5.800 convenios para prácticas y colaboraciones. La Universidad Internacional de Valencia – VIU forma parte de Planeta Formación y Universidades, la red internacional de educación superior de Grupo Planeta.

Laura Buitrago  
prensa@highresults.net

### ***Otros desafíos en el metaverso incluyen cosas como:***

- *Desigualdad en el acceso: no todas las personas podrían tener acceso a la tecnología para entrar al Metaverso, por ejemplo, a dispositivos como guantes o gafas de realidad virtual.*
- *Privacidad: el Metaverso recopilará información y datos personales, así como información física de los usuarios como las huellas digitales.*
- *Hackers o piratas informáticos: que quieran robar información confidencial de las empresas.*

# Comprender el mercadeo y la comunicación

## Factores claves de la competitividad empresarial

Wilson Garzón Morales  
Consejerogerencial.com

**D**espués de recorrer un rato, en compañía de un gerente, las instalaciones de su organización, en mi servicio de "primeros auxilios empresariales", con cara de preocupación me pregunta: ¿te das cuenta... no entiendo por qué mi empresa no crece? Correspondiendo a su mirada le dije: para mí es evidente, claro y transparente, así como un globo que lentamente pierde aire, a usted el dinero se le va entre los dedos y lo pierde todos los días... Con todo respeto... es falta de visión gerencial.

Claro, cuando uno dice: "con todo respeto", generalmente es una falta de respeto, no obstante, en este caso se trata de un mal generalizado, nuestros empresarios no cuentan con las competencias requeridas para que las compañías se desarrollen, resaltando sobre ellas la "necesidad de ver" más allá de la "necesidad de vender".

*En este caso, específicamente, este gerente tenía la intención de contratarme un entrenamiento para su personal comercial sobre "cierre de ventas", pero a diferencia de otros consultores que simplemente harían un taller y le facturarían, mi sentido ético no me lo permite. Sin el entendimiento gerencial necesario no hay vendedores que valgan y las dos cosas, radicalmente imprescindibles que nuestro empresariado no ha logrado comprender, son el mercadeo y la comunicación.*

No es extraño entonces que el 87 por ciento de nuestro tejido empresarial sea de microempresas (DANE 2020) y que estas no tengan las capacidades para crecer. Partamos

de una idea, no existen los malos negocios o los malos sectores empresariales, existen las malas estrategias y gerentes no competentes. El problema de la competitividad empresarial del país no es solamente de dinero o de los excesivos y enredados impuestos o de la incomprensible tramitología. El problema es que para estar al frente de la compañía no basta con ser el dueño o tener alguna profesión, se requiere la capacidad de comprender cómo se mueven los mercados y dentro de estos, lo que las personas creen, sienten, piensan, dicen y hacen.

Se ha pensado que tener una empresa es montar una infraestructura, tener un inventario, un punto de venta y abrir en un sitio donde haya público o armar una fuerza de ventas que vaya a unos canales a "maletiar" un portafolio o un catálogo. Es por eso, que el gran dolor de cabeza de los empresarios es la venta.

¡Error!

Existe una distancia kilométrica entre el acto de "vender" y que el cliente nos compre. El esfuerzo y el costo de oportunidad de vender es tres veces superior al que realizamos cuando logramos que el cliente nos compre y las rutas de gestión son profundamente diferentes. El problema es que las multinacionales que llegan al país vienen con esa lección aprendida.

El gerente frunció el ceño, pero al final puso cara de resignación y preguntó ¿entonces? ¿qué hay que hacer? Lo primero – le dije es comprender que no se trata de vender... se trata de ganar...

"No se trata de vender... se trata de ganar..." musitó pensando para sí mismo. Él realmente no entendía la diferencia pues según su percepción es de las ventas de donde se obtiene la ganancia. Este razonamiento es muy

normal pues nuestro país no se ha destacado por ser un gran productor de valor, sino que se ha concentrado en la filosofía de la colocación de productos y servicios por lo que encontrar la diferencia requiere de otros niveles de entendimiento.

Le dije: "no le voy a ofrecer una consultoría ni le voy a cobrar nada. Almorcemos y conversemos sobre el tema". Dos señales que me dicen que su empresa no es competitiva son, primero, no cuenta con un Comunicador Organizacional y dos, su gerente de ventas, es un ingeniero – vendedor empírico, ascendido. Las dos cosas en sí mismas no representan nada si el ejercicio del mercadeo y la comunicación fuese el necesario, pero, por el contrario, su ausencia es evidente.

Iniciemos por lo básico. Preguntémosle a un empleado cualquiera cuál es el propósito de la empresa y que nos lo entregue por escrito – fuimos caminando y al primero le vimos, le pasamos lápiz y papel para que escribiera. Luego, preguntémosle a una de las vendedoras por qué razón las clientes del punto de venta compran y preguntémosle a un vendedor del canal mayorista por qué razón sus clientes le compran. Ambos entregaron también sus respuestas por escrito. Sostuve los papeles cerrados en mis manos y le dije. Si su estrategia comunicacional es buena, las tres respuestas deberán tener elementos en común, de lo contrario es mucho el trabajo para hacer. Antes de entregarle los papeles, le pedí que también pusiera por escrito cuál era el propósito de su compañía. Cuando lo hizo, le entregué los otros tres y los comparamos. Evidentemente, no había ningún parecido.

Lo que le voy a decir no es metafórico. Hay metodología para que sus empleados sean "hinchas" de su empresa como si se tratase de fanáticos de fútbol y lo mismo se puede lograr con los compradores, motivarlos a pasar de

clientes a adeptos. Lograr que empleados y clientes sean fervorosos a las marcas productos y servicios convirtiéndolos en parte de su vida y estén dispuestos a pagar por ellos, es a esto a lo que se le llama construir "marcas de culto" y el gran pecado que cometen nuestros empresarios es que piensan que el tema no es con ellos o que es demasiada "carreta" y necesitan facturar rápido y se conforman con centavos mientras se esfuman verdaderas riquezas. Y el único camino para convertir su empresa, productos y servicios en objetos del deseo o marcas de culto es que usted comprenda desde la generación de valor, las metodologías de mercadeo y comunicaciones.

Un profesional de Comunicación Organizacional tiene una misión única y se llama "procesos pedagógicos de posicionamiento ideológico institucional" y para esto debe estar en capacidad de orientar la identidad corporativa, tomar decisiones sobre la gestión de la cultura y el conocimiento y ser promotor y monitor de la gestión del cambio, sustentado en una auditoría de comunicaciones. Su tarea no son los medios, ni las actas ni los boletines ni las carteleras y tampoco ser el fotógrafo, periodista ni celebrar los cumpleaños. Como ya lo habrá entendido, esto es un desperdicio de dinero y seguro que como no sabía realmente lo que hace un comunicador, es la razón por la cual no tiene uno.

Un profesional de Mercadeo tiene también una misión única y se llama "procesos pedagógicos

de posicionamiento ideológico comercial" y para esto debe iniciar en el conocimiento profundo, socio – antropológico, del comportamiento del consumidor y a partir de allí proponer el diseño de las marcas, canales, los productos y servicios de tal manera que representen una fotografía de la estructura mental y sensorial con la cual el mercado objetivo se identifique y se sienta atraído. Es un mecanismo tan poderoso que los clientes buscan a la empresa o cómo mínimo, la reputación abre la puerta por los vendedores.

Y la labor conjunta es la creación de escenarios de retención con los cuales tanto los públicos internos, los mercados y los grupos de interés, se sientan a gusto y logren entablar esa conversación que les permita interiorizar que marcas, canales, los productos y servicios, son parte orgánica de su vida, y que esto les hace evolucionar e integralmente, crear, sentir y expresarse. A esto le llamamos "mercadeo relacional" y es la estrategia que consolida la vinculación a la empresa de estos públicos objetivos, clientes, mercados, personal, durante el tiempo de su vida.

Por supuesto, esta es una definición sucinta y procaz de lo que significa contar con verdaderos profesionales de comunicación organizacional y de mercadeo. Estos procesos son realmente complejos, tanto, que para los gerentes a los cuales la cabeza no les da, es más fácil sufrir y presionar por los "cierres de ventas".

Si tiene un cargo directivo  
siempre le acompañarán tres palabras:  
**Incertidumbre - Presión - Resultados**

y no siempre tendrá las respuestas  
para lograr éxito en su gestión.

Cuando eso pase... ¡Pregúntame!

**consejero gerencial.com**  
Designing the future

Miembro

**Inn**group USH  
Somos Todos

Grupo de Estudio Empresarios Conscientes