



BOLETÍN

INFORMATIVO



No. 42
Junio 2025. Año 9

VON AHN Y SU POSTURA EN TORNO A LA IA

POR: EDUARDO SCHEFFLER ZAWADZKI

“No veo la IA como un reemplazo de lo que hacen nuestros empleados”: el CEO de Duolingo aclara su visión en torno al uso de la inteligencia artificial
Luis von Ahn volvió a publicar en sus perfiles de redes sociales para aclarar algunas cosas en torno al uso de la tecnología.

Aunque no sabe exactamente qué pasará en el futuro con la IA, está convencido de que cambiará la manera en la que trabajamos

Hace un par de semanas Luis von Ahn, CEO de Duolingo, anunció la decisión de transformar a la empresa bajo el concepto AI-First.

A través de un comunicado compartido en sus perfiles de redes sociales, el ejecutivo explicó que la empresa está transformando el modo en el que opera para integrar a la inteligencia artificial (IA) en todos sus procesos internos con el objetivo de acelerar la creación de contenido y mejorar las funciones de aprendizaje que sus cursos ofrecen a los usuarios.



preguntarnos si o cuándo adoptaremos la IA; el cambio ya está ocurriendo, y esperar sería un error estratégico”.

Luego explicó que la empresa reducirá la contratación de servicios externos para las tareas que puedan ser realizadas por una IA. También adelantó que Duolingo no solo hará ajustes menores a los sistemas existentes,

sino que muchas veces será necesario reconstruirlos desde cero.

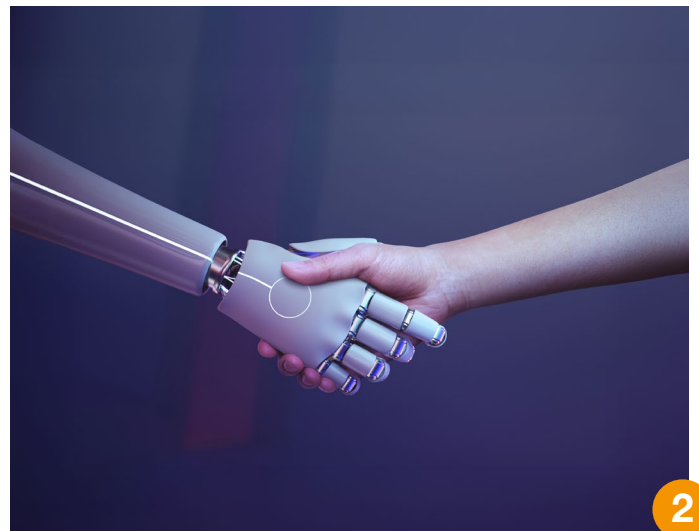
Un par de días después, la empresa anunció la liberación de 148 nuevos cursos que fueron creados en solo doce meses utilizando IA. Luis von Ahn explicó que a la empresa le tomó doce años desarrollar sus primeros 100 cursos, pero gracias a la IA en solo doce meses logró publicar casi 150 nuevos programas.

El anuncio fue una declaración contundente de la filosofía AI-First.

Ahora, el ejecutivo ha vuelto a publicar en su perfil de LinkedIn un texto en el que aclara su visión y la de la compañía.

El CEO escribió: “Una de las cosas más importantes que los líderes pueden hacer es brindar claridad. Cuando publiqué mi memo sobre inteligencia artificial hace unas semanas, no lo hice tan bien”.

Explicó que tras conversar con los Duos (así llama a sus empleados) se dio cuenta de que era necesario “brindar más contexto” sobre su visión. Aunque como nos sucede a todos, von Ahn no sabe exactamente qué pasará en el futuro con la IA, está convencido de que cambiará la manera en la que trabajamos. Por eso cree que es necesario abrazar el cambio y, en lugar de responder con miedo, hacerlo con curiosidad.



El ejecutivo está convencido de que al entender desde ahora las “capacidades y limitaciones” de la IA, la empresa puede mantenerse un paso adelante y conservar el control sobre su operación.

Explica: “Para dejarlo claro: no veo la IA como un reemplazo de lo que hacen nuestros empleados (de hecho, seguimos contratando al mismo ritmo que antes). La veo como una herramienta para acelerar lo que hacemos, con el mismo nivel de calidad o incluso mejor. Y cuanto antes aprendamos a usarla —y a usarla de forma responsable—, mejor estaremos a largo plazo”.

Luis von Ahn cierra su comunicado explicando que su objetivo es que el equipo de trabajo se sienta capacitado y preparado para usar la tecnología, pero subraya que la misión de la empresa no ha cambiado ni cambiará, aunque las herramientas que se utilicen para “crear cosas nuevas” sí lo harán. La preocupación del ejecutivo demuestra el reto al que se enfrentan los

líderes empresariales en la actualidad: incorporar a sus procesos una tecnología capaz de volver al equipo más productivo, al tiempo que conserva la unidad del personal al interior de la empresa con un sentido de humanidad.



CÓMO SUBIR MIS VENTAS POR CATÁLOGO

ABRIL 25, 2024

POR: XIMPLE.CO

La venta por catálogo ha tomado mucha relevancia especialmente después de la pandemia, debido a que muchos de nosotros buscamos nuevas fuentes de ingreso. Es por ello que en esta ocasión te presentamos una serie de consejos para mejorar tus ventas por catálogo de una manera ordenada y muy sencilla.



1. Conoce a tus clientes:

Lo más importante para vender por catálogo es conocer a tus clientes. No sólo porque puedes generar un diálogo de venta (también conocido como elevator pitch) mucho más efectivo, sino porque una vez que los conoces puedes vender más entre diferentes líneas de productos.

Por ejemplo, si a las personas que les ves se fijan mucho en su apariencia y ya vendes calzado, tendrás la

posibilidad de poderles vender la marca de maquillaje más dirigida a sus necesidades y te será más fácil hacerlo. Con este conocimiento, buscarás los productos que tu mercado meta (tus clientes) busquen y verás como grandes oportunidades de venta te llegarán.

2. Conoce tu producto:

Una vez que conoces bien a tu cliente, sabrás elegir la línea de productos más adecuada para ellos.

¿Les importa más la calidad o el precio? ¿Necesitan que tú les ayudes a elegir el modelo / producto adecuado? ¿Se fijan más en la estética o en la salud?

Actualmente hay cientos de marcas a elegir que cubren diversas áreas como calzado, belleza, cosméticos, nutrición y salud, etcétera. La elección de la marca adecuada dependerá de las necesidades de tu cliente.



3. Genera el diálogo de venta adecuado, práctico y mejóralo

Cuando tienes un diálogo de venta, puedes medir qué cosas funcionan, cuáles no e ir mejorando continuamente.

Te sorprenderá la facilidad con la que puedes vender una vez que ya tengas bien elaborado tu discurso de ventas. Nosotros te recomendamos que pienses en tu discurso de ventas como una plática de elevator donde sólo tienes 1 minuto para vender tu producto.

Puedes revisar nuestro artículo sobre el diálogo de ascensor o Elevator Pitch aquí.

4. Filtra a tus clientes y maneja bien tu cobranza

Hay un dicho que dice que vender a crédito es muy fácil; lo complicado es que te paguen. La mitad de tu éxito es que sepas elegir bien a los clientes, porque de otra manera puedes perder mucho en ventas incobrables e incluso fracasar en tus esfuerzos de negocio.

Si quieres saber más sobre cómo manejar una cobranza efectiva, puedes revisar un artículo que hicimos al respecto sobre cómo manejar bien tus cobranzas de venta por catálogo.



5. Apóyate de la tecnología

De todas las herramientas que existen, tu mejor aliado será Whatsapp. Un buen truco es usar Whatsapp para mostrar los diversos productos que tienes, manejar la conversación con tus clientes y organizar tu directorio de contactos. Sin embargo, algo que muchos pasan por alto es la creación de grupos donde puedes comunicar ofertas, mostrar nuevas líneas de productos, resolver dudas de tus clientes, etc. Recuerda que la principal fuerza de tus ventas por catálogo es la comunicación que tengas con tus clientes. De hecho, en algunas ocasiones esta comunicación te hará ver oportunidades de mercado. Por ejemplo, si notas que tu grupo de ventas de calzado por catálogo te está

preguntando por artículos para el cuidado de los pies, es la oportunidad de buscar una línea de productos que cubran esta necesidad.

Las herramientas de banca electrónica también son súper útiles. Actualmente hay herramientas como Mercadopago y Paypal que te permiten manejar tus productos, enviar ligas para pago y manejar relativamente sencillo tus finanzas desde allí. Otra opción son las nuevas fintech como Albo, Nu o Fondeadora. Elige la que te resulte más cómoda y sobre todo, considera la que también le sea más sencilla a tus clientes.

Por último, las redes sociales son una herramienta de promoción poderosa y sin costo que te podrá ayudar a comunicarte con tus clientes de una mejor manera. Recuerda que en las redes sociales la recomendación es básica, así que atiende todos los mensajes; buenos y malos.



6. Considera dar crédito a tus clientes más cumplidos

Cuando empiezas a hacer bien las cosas, habrá clientes que te estarán comprando recurrentemente, aquí es donde puedes aprovechar para darles una línea de crédito especial, esto te ayudará a aumentar tus ventas de una manera más sencilla. Una buena idea para aprovechar los préstamos en tus ventas por catálogo es usar herramientas como Ximple, que te ayudarán a administrar tus créditos más fácilmente y además te darán una comisión adicional por cada crédito que des a tus clientes más pagadores.

Por último...

Nuestro último consejo es siempre buscar las mejores líneas de venta por catálogo. Constantemente hay nuevas oportunidades para expandir tu línea de productos y verás que el crecimiento de una línea aumentará el crecimiento de tus otras líneas de producto. Esperamos que estos consejos te ayuden y que tengas todo el éxito en tus emprendimientos. ¡Ánimo!

PRÓXIMAS ACTIVIDADES

JUEVES DE LIVE

Tema: Imagen, Energía y Productividad

Fecha: 5 de junio

Hora: de 3:00

Impartido por: Anaité Pacheco

<https://www.facebook.com/AGEVD>



Desde la FAN PAGE de



TEMA: IMAGEN, ENERGIA Y PRODUCTIVIDAD

Contenido:

Hablaremos de:

- Cómo tu imagen influye en tu desempeño.
- Claves para proyectar seguridad sin enfocarte solo en la estética.
- Cómo soltar cargas emocionales que afectan tu energía.
- Hábitos para irradiar confianza y potenciar tu productividad.

Objetivo:

Tu imagen no es solo apariencia, sino también energía y actitud. ¿Sabías que tu confianza y productividad dependen de cómo te percibes?

Jueves
5
JUNIO

Hora:
**03:00 a
04:00 pm**



Evento organizado :



ARABELA

<https://www.arabela.com/es-GT>

Nuestro ingrediente estrella, la **concha nácar**, conocida por sus propiedades regenerativas y aclarantes, se ha convertido en uno de los ingredientes naturales más apreciados en el cuidado de la piel. Rica en calcio, proteínas y otros minerales, ayuda a mejorar la apariencia del rostro, promoviendo una piel más luminosa, uniforme y juvenil.

En Arabela, hemos incorporado la concha nácar en una línea especializada de productos que combina tradición y eficacia.

Nuestra fórmula única potencia las cualidades de este ingrediente natural para ofrecer múltiples beneficios:

- Aclara manchas y empareja el tono de la piel
- Hidrata y suaviza profundamente
- Mejora la apariencia de cicatrices y líneas finas

arabela 
naturalmente tu compañía

 ArabelaCentroamerica  arabelacentroamerica  www.arabela.com
Conoce nuestras redes sociales



Flushing
COSMETICS
Innovación y naturaleza!

UNA FRAGANCIA PARA CELEBRAR

Te presentamos Kronos la nueva fragancia masculina de Flushing Cosmetics diseñada para el hombre moderno que vive al máximo.

Su familia olfativa maderosa-ámbar se expresa con fuerza desde las primeras notas: una salida vibrante de pimienta blanca y toronja que despierta los sentidos. En el corazón, la sofisticación de la salvia esclarece y la profundidad del vetiver revelan su carácter audaz. Finalmente, un fondo envolvente de cacao y haba tonka deja una estela cálida, sensual e inolvidable.

Este Día del Padre, regala a papá una esencia que celebra su fuerza, elegancia y autenticidad: Kronos, su nuevo sello personal.



**Energiza
tu mundo**



Liftoff Granada fresa, una explosión de energía que ya conoces

Mismos beneficios, nuevo sabor.
Ahora también en presentación en polvo


Una combinación de sabor y frescura que te ayuda a tener más energía y concentración en tus actividades del día a día.

- Mayor sensación de energía
- Puede apoyar a la concentración y alerta mental
- Ideal para antes de entrenar
- Las vitaminas del Complejo B, pueden apoyar el metabolismo energético

¡Ya está disponible!

 Contacta a un Distribuidor Independiente

 Más información al 2464-5555

 O ingresa a [Herbalife.com.gt](https://www.herbalife.com/gt)

Especial
promocionales
PARA PAPÁ

JUMBO

Conoce nuestro especial

www.ajumbo.com @JumboGuatemala @jumbo_guatemala PBX: 2214-8900

¿DOLOR DE CUELLO?

1723

Puede ser síntoma de:
dormir como contorsionista
pero es mejor salir de dudas

expertos en ser humanos

TecniScan

*Consulta a tu médico



Socios Venta Directa

Amway

arabela 
naturalmente tu compañía

AVON

AZZORTI


BELCORP

Flushing
COSMETICS
Innovación y naturaleza!

ésika LBEL cyzone[®]

FUXION



Herbalife 

AGORA. multiMODAS

HIGHLAND
ALCANZA LA CIMA DEL ÉXITO

 **Immunotec**®

LEONISA

 **NATURES
SUNSHINE**

OMNILIFE
GENTE QUE CUIDA A LA GENTE

ORIFLAME
SWEDEN

Scentia
Siempre *más* de lo que esperas

 **YANBAL**

Socios Colaboradores

akisi
PUEDO

 **Banco Azteca**

 **BANTRAB**

 **Corporación
Litográfica**

espacio
flex

 **FORZA**
DELIVERY EXPRESS

 **GUATEX**
GUATE EXPRESO
A TU DESTINO ... Seguro y Puntual!

 **JUMBO**

 **PICCA** *TecniScan*

Way
En confianza... Entre amigos