

personas que perciben como genuinas y cercanas. Según DeMers (2016), la clave del éxito en el marketing de influencers radica en seleccionar a los influencers adecuados para cada campaña, aquellos que comparten los valores de la marca y se conectan con el público objetivo de manera auténtica.

Además de generar awareness y engagement, el marketing de influencers puede contribuir a aumentar las ventas y la fidelización de los clientes. Al asociarse con influencers, las marcas pueden acceder a nuevas audiencias y posicionarse como líderes de opinión en su sector. Sin embargo, es importante destacar que el marketing de influencers no es una fórmula mágica y requiere una planificación cuidadosa y una medición rigurosa de los resultados.

Resultados

Plan de Marketing digital TECNIMAX

TECNIMAX, proveedor de accesorios tecnológicos de alta calidad, puede llegar eficazmente a su público objetivo implementando un enfoque de segmentación estratégica y definiendo una personalidad de comprador integral.

Segmentación estratégica: Para segmentar efectivamente su mercado, TECNIMAX deberá considerar los siguientes factores:

- Datos demográficos: edad, sexo, nivel de ingresos, educación, ubicación.
- Psicografía: Estilo de vida, intereses, valores, actitudes.
- Comportamiento: uso de tecnología, patrones de compra, lealtad a la marca.

Buyer Persona: A partir de la segmentación estratégica, TECNIMAX puede desarrollar un Buyer Persona detallado que represente a su cliente ideal. Esta persona debe incluir:

Demografía:

- Edad: 25-55 años
- Género: Masculino y femenino
- Nivel de ingresos: clase media a media alta
- Educación: No necesario
- Ubicación: Zonas urbanas y suburbanas

Psicografía:

- Estilo de vida: conocedor de la tecnología, activo, elegante
- Intereses: Tecnología, gadgets, diseño, moda.
- Valores: Innovación, calidad, fiabilidad.
- Actitudes: Adoptador pionero, consciente de la marca, impulsado por el valor

Comportamiento:

- Uso de la tecnología: Usuarios habituales de teléfonos inteligentes, tabletas, portátiles y otros dispositivos.
- Patrones de compra: compradores en línea y en tiendas, dispuestos a pagar precios superiores por productos de calidad.
- Lealtad a la marca: Leal a las marcas que ofrecen productos y servicio al cliente excepcionales.

Estrategias de marketing

Basándose en el personaje del comprador, TECNIMAX debe aplicar estrategias de marketing específicas que resuenen con sus clientes ideales.

Estas estrategias pueden incluir:

- **Publicidad digital:** Redes sociales, optimización de motores de búsqueda, y marketing por correo electrónico para llegar a consumidores conocedores de la tecnología.
- **Marketing de contenidos:** Cree publicaciones de blog informativas y atractivas, artículos y vídeos que muestran los productos y la experiencia de TECNIMAX.
- **Marketing de influencers:** Colabora con influencers tecnológicos para promocionar los productos TECNIMAX entre sus seguidores.

Canales

Sitio web:

- Implementar un blog para publicar contenido informativo y atractivo sobre tecnología, tendencias y novedades del sector.
- Ofrecer descargas gratuitas de contenido valioso, como ebooks o guías, a cambio de datos de contacto de los usuarios.

Redes sociales (Instagram):

- Crear un perfil de Instagram atractivo y profesional.
- Publicar contenido de alta calidad que muestre los productos de Tecnimax en uso, así como consejos y tutoriales sobre tecnología.
- Interactuar con los seguidores respondiendo comentarios y mensajes directos.
- Colaborar con influencers locales para llegar a un público más amplio.
- Utilizar Instagram Ads para segmentar las campañas y llegar a usuarios específicos en San Antonio de los Altos.

Marketing de contenidos:

- Crear y compartir contenido valioso e informativo sobre tecnología, tendencias y novedades del sector.
- Publicar artículos en blogs, infografías, videos y otros formatos de contenido.
- Distribuir contenido en redes sociales, sitios web de terceros y foros en línea.

Cuadro 1. Competencia en el Mercado

Empresa	Facebook (Seguidores)	Instagram (Seguidores)	Tipo de Contenido
TechSolution	https://www.facebook.com/TechSolutionVE (3,000-8,000)	https://www.instagram.com/techsolutionve/ (1,500-4,000)	Informativo, productos, consejos
Gadget Zone	https://www.facebook.com/GadgetZoneVE (3,000-8,000)	https://www.instagram.com/gadgetzonevenezuela/ (1,500-4,000)	Informativo, productos, consejos
Conexión Tech	https://www.facebook.com/ConexionTechVE (3,000-8,000)	https://www.instagram.com/conexiontechve/ (1,500-4,000)	Informativo, productos, consejos
Cyber Castle	https://www.facebook.com/CyberCastleVE (3,000-8,000)	https://www.instagram.com/cybercaslte/ (1,500-4,000)	Informativo, productos, consejos
Tech Solutions Miranda	https://www.facebook.com/TechSolutionsMiranda (3,000-8,000)	https://www.instagram.com/techsolutionsmiranda/ (1,500-4,000)	Informativo, productos, consejos
Accesorios Caracas	https://www.facebook.com/AccesoriosCaracasVE (3,000-8,000)	https://www.instagram.com/acesorioscaracas/ (1,500-4,000)	Informativo, productos, consejos
Mundo Digital	https://www.facebook.com/MundoDigitalVE (3,000-8,000)	https://www.instagram.com/mundodigitalve/ (1,500-4,000)	Informativo, productos, consejos
Tech Express	https://www.facebook.com/TechExpressVE (3,000-8,000)	https://www.instagram.com/techexpressve/ (1,500-4,000)	Informativo, productos, consejos

Fuente: Muñoz (2024)

Estrategia de contenido

1. Post Instagram presentación de la marca Tecnimax:

Contenido:

- Imagen o video atractivo que represente la esencia de la marca Tecnimax.
- Breve descripción de la marca, destacando su trayectoria, valores y compromiso con la calidad.
- Presentación de los productos más destacados que vende Tecnimax, con imágenes o videos cortos.
- Llamado a la acción que invite a los usuarios a comunicarse

Diseño:

- Utilizar una paleta de colores vibrante y moderna que refleje la identidad de la marca.

- Incorporar elementos gráficos llamativos y atractivos que capturen la atención de los usuarios.
- Mantener un diseño limpio y organizado que facilite la lectura y comprensión del contenido.

Redacción: Lenguaje claro, conciso y directo que transmita el mensaje de manera efectiva. Incluir frases impactantes y llamativas que despierten el interés de los usuarios.

Texto: ¡Hola! Somos Tecnimax, tu tienda de tecnología de confianza. Ofrecemos una amplia variedad de productos electrónicos de las mejores marcas a precios increíbles. #Tecnimax #Tecnologia #Electronica #PreciosAccesibles #Calidad #Confianza

2. Historia de Instagram sobre descuento en productos tendencia:

Contenido:

- Imagen un producto tendencia que vende Tecnimax, como un nuevo smartphone o una tablet.
- Texto que anuncie un descuento especial en el producto.
- Indicar la duración del descuento y cómo obtenerlo.
- Incluir un enlace a la tienda online o física de Tecnimax.

Diseño:

- Utilizar un diseño dinámico y atractivo que capture la atención de los usuarios.
- Incorporar elementos gráficos que resalten el descuento y la oferta especial.
- Mantener un diseño limpio y organizado que facilite la lectura del mensaje.

Redacción: Lenguaje claro y conciso que transmita el mensaje de manera efectiva. Incluir frases que resalten el valor del producto y el descuento ofrecido.

Texto: ¡No te pierdas esta oportunidad! Obtén un 25% de descuento en el nuevo smartphone [Nombre del smartphone] hasta el [Fecha límite del descuento].

#Tecnimax #Descuento #Oferta #Smartphone #Tecnologia #Electronica

3. Ads publicidad Instagram publicidad pagada en Instagram:

Contenido: Anuncio visual atractivo que muestre un producto Google, como un

Chromebook. Breve descripción del producto, destacando sus beneficios y características. Llamado a la acción que invite a los usuarios a obtener más información o comprar el producto.

Diseño:

- Utilizar una paleta de colores vibrante y moderna que represente la identidad de Google.
- Incorporar elementos gráficos llamativos y atractivos que capturen la atención de los usuarios.
- Mantener un diseño limpio y organizado que facilite la lectura del mensaje.

Redacción: Lenguaje claro, conciso y directo que transmita el mensaje de manera efectiva.



<https://comun>

<https://comun>



Discusión

Tomando en consideración que, el plan de marketing digital en la actualidad se ha convertido en una necesidad obligatoria para las marcas y empresas que deseen destacar frente a la competencia, Tecnimax debe buscar analizar a sus competidores, y tomar como fuente de innovación estrategias como el marketing de influencers que se ha demostrado ser sumamente atractivo.

No basta con buenos diseños, o cientos de ADS por toda la web, a veces resulta molesto para los usuarios, es necesario controlar el número de publicaciones, los canales de transmisión y las estrategias para el tipo de producto que se desea impulsar, en el caso de Tecnimax, los tutoriales Unboxin, promociones sobre productos tecnológicos son claramente el camino correcto, si la propuesta permite la interacción por redes y empatiza mediante el marketing de influencers mediante la viralización, la marca podrá posicionarse frente a la competencia sin problema.

En tal sentido, la importancia de un plan de marketing radica en su capacidad para proporcionar una visión clara y concisa del mercado objetivo, los competidores, las fortalezas y debilidades de la empresa, y las oportunidades y amenazas que puedan surgir. Además, un plan de marketing bien elaborado permite establecer objetivos realistas y medibles, lo que facilita el seguimiento del progreso y la realización de ajustes en la estrategia cuando sea necesario. Al definir las tácticas específicas que se utilizarán para alcanzar los objetivos, las empresas pueden asegurar que todas las actividades de marketing estén coordinadas y enfocadas en un mismo objetivo.

Conclusiones

El plan de marketing es una herramienta estratégica fundamental para cualquier empresa que busca alcanzar sus objetivos comerciales. Sirve como una brújula que guía las acciones de marketing, asegurando que estén alineadas con

los objetivos generales de la organización. Un plan de marketing eficaz no solo define las estrategias a seguir, sino que también establece los indicadores clave de rendimiento (KPI) que permitirán medir el éxito de cada acción. Al contar con un plan de marketing bien definido, las empresas pueden tomar decisiones más informadas, optimizar el uso de sus recursos y aumentar la probabilidad de alcanzar sus metas.

Algunos de los puntos más relevantes que deben abordarse en un plan de marketing incluyen la definición del mercado objetivo, la identificación de los competidores, el análisis del entorno externo, el establecimiento de objetivos SMART (específicos, medibles, alcanzables, relevantes y temporales), la selección de las estrategias de marketing adecuadas, la elaboración de un presupuesto detallado y la definición de los indicadores clave de rendimiento. Además, es fundamental realizar un seguimiento regular del plan de marketing para evaluar su eficacia y realizar los ajustes necesarios.

El plan de marketing es una herramienta esencial para el éxito de cualquier empresa. Al proporcionar una hoja de ruta clara y concisa, permite a las empresas tomar decisiones más informadas, optimizar el uso de sus recursos y aumentar la probabilidad de alcanzar sus objetivos. Un plan de marketing bien elaborado debe ser flexible y adaptable a los cambios del mercado, lo que garantiza que la empresa pueda mantenerse competitiva en un entorno empresarial cada vez más

dinámico.

Recomendaciones

- Facebook Ads Manager: Revisa las métricas de tus anuncios y campañas en Facebook e Instagram.
- Instagram Insights: Accede a las estadísticas de tu perfil y contenido en Instagram.
- Interacción en redes sociales: Likes, comentarios, compartidos, clics, alcance, etc.
- Generación de leads: Suscriptores, descargas de contenido, formularios completados, etc.
- Conversiones: Ventas, suscripciones, descargas de app, etc.
- Revisión periódica de informes de cada estrategia (semanal o mensualmente).
- Puntos fuertes y débiles de cada canal/campaña.
- Realiza ajustes en el contenido, segmentación, presupuestos, etc. para mejorar el rendimiento.
- Prueba de diferentes enfoques y compara los resultados para optimizar tu estrategia.
- Genera reportes periódicos para compartir con el equipo y tomar decisiones informadas.

Referencia

Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). **Digital marketing**. Pearson UK
DeMers, J. (2016). **The complete guide to influencer marketing**. Entrepreneur.
Hootsuite. (2022). **Global Digital Report 2022**. <https://www.hootsuite.com/resources/digital-trends>
Kannan, P. K., & Li, H. A. (2017). **Digital marketing: A framework, review and**

- research agenda.** International Journal of Research in Marketing, 34(1), 22-45.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). **Principles of marketing.** Pearson.
- Lamberton, C., & Stephen, A. T. (2016). **A thematic exploration of digital, social media, and mobile marketing: Research evolution from 2000 to 2015 and an agenda for future inquiry.** Journal of Marketing, 80(6), 146-172
- Pulizzi, J., & Rose, R. (2017). **Killing marketing: How innovative businesses are turning marketing cost into profit.** McGraw Hill Professional
- WebFX. (2022). 2022 Digital Marketing Statistics. <https://www.webfx.com/blog/internet/2022-digital-marketing-statistics/>
- Yadav, M., & Pavlou, P. A. (2014). **Marketing in computer-mediated environments: Research synthesis and new directions.** Journal of Marketing, 78(1), 20-40.

AUDITORÍA. CAMPO MINADO

Alberto Centeno³

Introducción

Aunque el presente texto se enfocará a la importancia de las evidencias de la auditoría y su vinculación con los hechos detectados por el auditor, se reflejará de manera ilustrativa a un campo minado, donde se debe tener el cuidado, la experticia, preparación y conocimiento para no morir en el intento, pero intentarlo hasta morir, como los grandes de Esparta.

La Auditoría de Estado se puede comparar a un campo minado donde se deben detectar las minas para poder cruzar y alcanzar el objetivo general mediante los objetivos específicos planteados, determinando la estrategia correcta con un programa de actividades específico enmarcado dentro de unos límites de tiempo y espacio orientado dentro de un marco legal definido con el fin de recabar las evidencias detectadas durante la ejecución de la misión y alcanzar la meta propuesta con un estudio analítico, documental y testimonial de los involucrados en las operaciones, administrativas, presupuestarias y financieras correspondientes a los procesos de los órganos y entes que componen al Estado.

Suena ha tragedia el título o a guerra, pero desde la perspectiva correcta se visualiza que durante el estudio del objeto a evaluar se presentan una serie de factores y variables que influyen en la correcta determinación de las evidencias, dentro de las cuales están el conocimiento adecuado que permita identificarlas desde su tipología y las características propias de cada una de ellas.

³Lcdo. En Administración de Empresa. Universidad de los Andes. ULA-Mérida
Correo: albertojoocentnobelmonte@gmail.com

Como un campo minado tiene ocultas en la arena las minas así pueden ser para los inexpertos en esta materia, pero suele suceder también para los que tienen cierto recorrido pues en este mundo de revisión, aunque el procedimiento o metodología está establecida y en gran parte se repite en cada actuación, cambia un pequeño porcentaje resultando ser el aprendizaje adquirido en la misma, como lección aprendida permite ser más cuidadosos y realizar cada vez una mejor aplicación de la planificación.

Visión Estratégica en la Planificación

Tal como lo establece la NGAE, que las evidencias es la información certera recabada en la ejecución de la auditoría donde se basa la observación o el hallazgo haciendo cada vez más el camino más claro permitiendo descubrir el escenario real del ente u órgano y poder detectar las desviaciones derivadas de una praxis incorrecta de la normativa, permitiendo al soldado ver las minas y poder pisar cada vez más de forma más confiable y segura comprobando que lleva buen rumbo en la consecución del objetivo.

Los factores que a veces no se pueden controlar como la lluvia y el viento que en un principio no permiten ver por donde se puede dirigir en el camino pueden representar una amenaza para la misión del neófito en el ámbito de control fiscal a diferencia para un soldado experimentado sabe que con paciencia se gana la guerra y estos factores terminan siendo favorables al desplazar la arena por los vientos y la lluvia se empiezan a ver las minas permitiendo evidenciar la situación donde se encuentra inmerso el órgano o ente auditado, favoreciendo no solo la

actuación sino al objeto evaluado para ejecutar una mejor gestión desde ese punto de inflexión.

Y aunque el objeto evaluado no es enemigo, algo si es verídico y es que la cizaña y el trigo crecen juntos por eso siempre se consideran los riesgos inherentes en la auditoría, como los riesgos de detección, provocados en ocasiones por los seres vivos propios de la naturaleza del desierto como lo son las aves de rapiña a las cuales hay que enfrentar con mucha astucia para conseguir evidencias testimoniales y externas en el aumento de la confiabilidad de las mismas.

Control en la Ignota Fase de Ejecución

Sin minas el camino será fácil pisaras en suelo seguro, todo se hará lo más pronto posible, pasaras al otro lado sin inconvenientes, se seguirá igual, pero cuando consideras lo mencionado en las NGAE y el Manual de Normas y Procedimientos en Materia de Auditoría de Estado, como sus definiciones, herramientas, mecanismos para realizar la ejecución de la auditoría correctamente es casi imposible no conseguir las minas, sustanciales, razonables, pertinentes, válidas, comprobables que en muchos casos corresponde a indicios de hechos u omisiones presuntamente de irregularidades de supuestos generadores de responsabilidad administrativa, civil o penal, es cuando como soldado se debe enterar a los superiores de las minas con un mayor grado de alcance de destrucción.

Contorno del Rol del Auditor

Es importante resaltar que se debe tener presente en los presuntos hechos u omisiones, que el auditor solo llega hasta las evidencias las cuales deben solicitarse con copias certificadas al igual que las certificaciones de cargos de las

personas involucradas en los hallazgos encontrados, luego la sala de operaciones de potestad investigativa determinará si se constituyen en pruebas para realizar las diligencias correspondientes, ya que “las evidencias sirven solo como auto de apertura” (Sánchez D., 2020, pág 17).

La analogía señalada es con el fin de darle de alguna forma la importancia que tiene tal profesión como la de auditor, ya que se ha sido blanco los rumores, por las malas acciones de algunos pocos, tomando en consideración la importancia de las evidencias y el vínculo que se deriva en los hechos de los hallazgos encontrados en la actuación. Después de haber realizado una planificación correcta, las evidencias se vuelven el foco central de la auditoría, al obtener una evidencia con un alto grado de confiabilidad garantiza el éxito rotundo de la actuación en beneficio de la gestión del Estado, garantizando la legalidad, transparencia, sinceridad, exactitud, economía y oportunidad en los procesos gubernamentales.

La función del auditor de conseguir las evidencias representa el insumo para concretar su trabajo y lograr contribuir con la determinación de responsabilidades de los funcionarios que realicen de forma incorrectas sus funciones en detrimento del patrimonio público, aunque hay que resaltar que debe hacerse con un espíritu de enseñanza antes de sancionar como lo recomienda la Sagrada Escritura, Dios no hace juicio sin misericordia, además la ley es flexible, aunque el auditor no juzga a nadie pero emite juicios de valor en sus observaciones.

Para concluir se tiene que las evidencias detectadas durante la ejecución de la auditoría como información certera bien sea documental, testimonial o analíticas deben gozar de ciertos atributos como la validez, la suficiencia y la relevancia o pertinencia, así como identificar las técnicas apropiadas para su comprobación,

análisis, constatación, conciliación, mediante soportes, facturas, contratos, cálculos, encuestas, cuestionarios, entre otras, de igual manera en los casos de las presuntas irregularidades de indicios de hechos u omisiones de los supuestos generadores de responsabilidad administrativa, civil o penal, se debe recabar las copias certificadas y la certificación de cargos del personal de confianza para el periodo objeto de estudio. Teniendo presente las limitantes del auditor, es decir, hasta donde llega su vínculo con los hechos una vez determinado esta clase de hallazgos.

Como dice el viejo adagio popular en guerra avisada no muere soldado, y un hermoso proverbio: El prudente ve el mal y se aparta más el necio sigue adelante y recibe el daño. Con todo lo mencionado y establecido en las Normas Generales de Auditoría de Estado y su Manual de Normas y Procedimientos, los auditores pueden caminar y participar de las misiones en campo minado, siempre que adquieran la experiencia y conocimiento contentivo en las normas legales y sublegales relacionada a esta temática del Control Fiscal.

Mientras que el sector público continúe en su afán por establecer mecanismos que garanticen ejecutar su legislación de forma correcta para la utilización de los recursos conseguirá una administración eficaz y eficiente para el beneficio de la Nación, donde el control interno previo oportuno entre los órganos y entes que lo componen juegan un papel fundamental con el fin de garantizar la efectividad de la gestión del Estado dentro del marco constitucional de nuestra carta Magna.

Es por ello que el Control Fiscal es uno de los vértices para lograr la recuperación del país y hoy más que nunca esta actividad de la auditoría es de suma importancia en cuanto a su rol para el aumento de efectividad en los controles

que debe aplicar la administración activa con el fin realizar su trabajo de forma óptima y evitar caer en sanciones derivadas de hechos u omisiones supuestos generadores de responsabilidades administrativas, civil o penal, que serán detectadas por medio de estas evidencias tan imprescindibles en el desenvolvimiento de la actuación.

Conclusión.

Las evidencias son parte de la vida cotidiana siempre se anda buscando la evidencia del ser de donde viene, si en realidad es de la creación de Dios cuando separó las aguas de las aguas para formar el firmamento, si es de una explosión como el Big Ben o peor aún de un mandril. Pero hay cosas que a veces son tan evidentes que el individuo prefiere ignorar y darle más validez al amiguismo y el egocentrismo pues es más fácil pensar o asumir la teoría de descender de los animales que de una mente suprema e inteligente capaz de crear todo, sino mirémonos somos creativos innatos.

En este contexto queda claro que la evidencia en una revisión del ente u órgano del Estado es menester para poner de manifiesto las desviaciones de la gestión ejecutada durante un periodo específico emanados de algún hecho u omisión de los procedimientos establecidos en la norma, ejecutados erróneamente o dejado de aplicar, en búsqueda de ser lo más objetivo posible. Así como quedo marcada la historia por el personaje más famoso de toda la tierra, con un antes y un después de él, tal como se evidencia en los escritos antes o después de Cristo, una vez realizado el Control Posterior debe haber un antes un después de la auditoría para bien del colectivo, comunidad o humanidad para este caso el Estado para beneficios de los ciudadanos.

“La evidencia es la más decisiva demostración”
Cicerón

Referencias

Sánchez D, (2020) **Auditoría Sector Público** [Archivo PDF].
<https://drive.google.com/file/d/1370OC2G-W0rK-nmH7dFFkUkKFbakLB2h/view>

Manual de Normas y Procedimientos en Materia de Auditoría de Estado, elaborado por la Contraloría General de la República. 05 de octubre de 2015. Cuenta N° 084 – Punto N° 001.

Normas Generales de Auditoría de Estado, G.O.R.B.V N.º 40.172 del 22/05/2013