

# IDENTIDAD **.ec**



Entrevista con:

**OBSEQUIARTE**

Entrevista con:

**JUANA GUARDERAS**

Desde las tablas hasta el streaming

Motor de la economía en línea

**LA CIBER NAVIDAD**

Conoce un nuevo destino:

**CASCADAS SAN MATEO**

Desarrollado por:

**NIC.ec**

En estas fiestas electrónicas  
te deseamos una

# Feliz cyber navidad

y un digitalizado año nuevo 2024



ACREDITACIONES



iana

lacnic

lactld

# ÍNDICE

Carta del editor	4
ENTREVISTA A EMPRESAS .EC Entrevista a ObsequiarTE	5
ARTÍCULO CENTRAL Botones y pasarelas de pago, las varitas mágicas del e-commerce	8
PERSONAJE Entrevista con Juana Guarderas	10
ARTÍCULO ACADÉMICO La cibernavidad como motor de la economía en línea	14
ARTÍCULO TECNOLOGÍA Y EDUCACIÓN La cibernavidad, entre risas y regalos electrónicos	16
EDUCACIÓN FINANCIERA Hacia un futuro financiero brillante: cómo planificar tus finanzas para el 2024	17
SALUD La esquizofrenia, un trastorno mental no tan raro	19
DESTINO Un paraíso recóndito en Ecuador, Cascadas San Mateo	20
RESPONSABILIDAD SOCIAL Nic.ec y 'Cabo Minacho': juntos por una educación y una alimentación de calidad	22
ESTILO DE VIDA La Maestría de la Integración: Abrazando la Dualidad en el 2024	24
RECOMENDACIONES Comunidad .ec	30

**Edición No. 12,  
diciembre 2023**

**Dirección General**  
Lorena Villagómez Cabezas

**Edición**  
Esteban Carranza

**Colaboradores**  
Gissbel Asanza  
Roberto Camana. Mg

**Diseño**  
Diana Andrango  
Erika Torres

**Fotografía**  
[www.envato.com](http://www.envato.com)  
[www.freepik.es](http://www.freepik.es)

## CRÉDITOS

Copyright. Reservados todos los derechos para NIC.ec. No se permite su reproducción parcial o total ni su transmisión en medios electrónicos, sociales e impresos sin la autorización previa de los titulares, salvo que el propósito sea únicamente para académico y como fuente de investigación.

# EDITORIAL

Estimados lectores:

Diciembre llega con multitudes en los centros comerciales y con un ajetreo propio del año que termina. En esta edición de *Identidad*, les compartimos una selección de artículos para navegar el ajetreo de estas fechas y sacarles el mayor provecho posible.

Presentamos un especial sobre pasarelas de pago, las cuales son indispensables para que cualquier emprendimiento o marca explote las ventajas del comercio en línea; este incluye una lista con las cinco pasarelas más recomendadas dentro de Ecuador. Por otro lado, hacemos una inmersión en el modelo de negocio que propone Obsequiarte, una empresa que fusiona el comercio en línea con la calidez de una atención y productos personalizados, y les compartimos un artículo sobre cómo preparar las finanzas personales para este 2024.

También tenemos dos análisis sobre Navidad y virtualidad, en los cuales exploramos las ventajas del *e-commerce* y las transformaciones que este conlleva en nuestro modo de vivir y comprar. Del mismo modo, echamos una mirada al fenómeno de la transformación digital empresarial, la cual nos compete a todos, como consumidores y empresarios.

En cuanto a salud mental, hemos preparado un artículo sobre esquizofrenia, en el cual revisamos la situación del Ecuador con respecto a las enfermedades mentales y qué medidas preventivas podemos tomar si tenemos predisposición a desarrollar esta condición. Asimismo, presentamos una entrevista de largo aliento con la talentosa Juana Guarderas, un artículo sobre la labor de responsabilidad social que Nic.ec lleva a cabo y una crónica de viaje sobre las cascadas San Mateo, un destino turístico imperdible.

¡Gracias por acompañarnos y una buena lectura!

Atentamente,



**NIC.ec**



## TRANSFORMANDO **EMOCIONES** EN REGALOS PERSONALIZADOS Y ENTREGAS RÁPIDAS

Obsequiarte es una empresa ecuatoriana 100% digital dedicada a la creación y entrega de regalos a nivel nacional. Identidad tuvo el honor de entrevistar a su gerente administrativo para conocer la historia detrás de este exitoso e-commerce.

**¿Cuál fue la inspiración detrás de la creación de Obsequiarte.com.ec y cuál es la filosofía que impulsa su enfoque en el mercado de regalos en línea?**

La inspiración detrás de la creación de Obsequiarte.com.ec se originó en la pasión por compartir emociones y expresar afectos a través de regalos significativos. Nuestra empresa nació con la visión de facilitar a las personas la capacidad de transmitir sus sentimientos más profundos, celebrar momentos especiales y fortalecer conexiones a través de regalos únicos y personalizados.

Nuestra filosofía se centra en la idea de que cada regalo cuenta una historia, comunica amor, gratitud o celebración. Creemos en la importancia de la calidad, la originalidad y la atención al detalle en cada uno de nuestros regalos y arreglos florales. Además, nos esforzamos por fusionar la comodidad del comercio en línea con la calidez y el toque personal que cada regalo merece, buscando ofrecer una experiencia de compra excepcional para cada cliente.

Nos impulsa el compromiso de ofrecer productos de alta calidad, combinados con un servicio al cliente excepcional, para garantizar que cada regalo enviado a través de Obsequiarte.com.ec sea una expresión genuina de afecto y emociones profundas, creando recuerdos duraderos para quienes los reciben.

**¿Cuentan con un punto de venta físico o es un negocio 100% digital? ¿Por qué hacer un e-commerce en lugar de un negocio tradicional?**

En Obsequiarte, nuestra estrategia empresarial se enfoca exclusivamente en mantenernos como un negocio digital. Esta elección está respaldada por una serie de razones estratégicas y filosóficas fundamentales que respaldan nuestra decisión de permanecer en el ámbito del comercio electrónico.

- Alcance global y accesibilidad: Estar en el ámbito digital nos permite llegar a una audiencia más amplia, sin limitaciones geográficas. Nuestros clientes pueden acceder a nuestra tienda en cualquier momento y desde cualquier lugar, lo que brinda una experiencia de compra conveniente y accesible.
- Adaptación a las tendencias del mercado: Mantenernos en un entorno completamente digital nos brinda la flexibilidad necesaria para adaptarnos rápidamente a las tendencias cambiantes del mercado y a las preferencias de los consumidores. Podemos ajustar nuestra oferta de productos y servicios de manera ágil para satisfacer las demandas emergentes.
- Optimización de recursos y enfoque en la excelencia del servicio: Al evitar la infraestructura física de un negocio tradicional, podemos concentrar nuestros recursos en la mejora constante de la calidad de nuestros productos, en la optimización de la experiencia del cliente y en ofrecer un servicio excepcional.
- Reducción de costos operativos: Al mantenernos exclusivamente en el ámbito digital, minimizamos los costos operativos asociados con la gestión de un establecimiento físico. Esto nos permite destinar más recursos a la innovación, la expansión y el perfeccionamiento de nuestros servicios en línea.

### **¿Cuál es la gama de productos que ofrecen y cuáles son los más populares entre sus clientes?**

Nos enorgullecemos de ofrecer una amplia gama

de productos cuidadosamente seleccionados para satisfacer los gustos más exigentes. Nuestra colección incluye exquisitos arreglos que fusionan la frescura y belleza de las rosas y girasoles con elementos complementarios como dulces selectos, vinos premium y chocolates gourmet. Estos diseños exclusivos están creados para transmitir emociones profundas y celebrar momentos especiales con elegancia y originalidad. Entre nuestros productos más populares, destacan los arreglos florales con rosas y girasoles, que cautivan por su frescura, vitalidad y la emotividad que transmiten, convirtiéndolos en los favoritos de nuestros clientes para expresar afecto y alegría en diversas ocasiones.

### **¿Cuál es su política de envío y cuánto tiempo suele tomar la entrega de los productos?**

Nos comprometemos con un servicio de entrega excepcional. Ofrecemos opciones flexibles para satisfacer las necesidades de nuestros clientes: entregas el mismo día mediante motorizados directos y entregas personales, brindando conveniencia y rapidez. Además, para mayor comodidad, permitimos la programación de envíos hasta con 30 días de antelación. Esta flexibilidad nos permite adaptarnos a las preferencias de nuestros clientes.

### **¿Qué estrategias implementan para mejorar la experiencia de usuario en su plataforma de e-commerce?**

Nuestro equipo se esfuerza constantemente por mejorar la experiencia del usuario en nuestra plataforma de e-commerce. Implementamos diversas estrategias para lograrlo:

- Atención ágil al cliente: Priorizamos una atención al cliente eficiente y receptiva. Estamos disponibles para resolver consultas y ofrecer asistencia de manera rápida y personalizada a través de diversos canales de comunicación, como chat en línea o whatsapp.
- Plataforma optimizada: Mantenemos nuestra

plataforma web actualizada y optimizada para garantizar una navegación intuitiva y una experiencia de compra fluida. Buscamos que los usuarios encuentren fácilmente los productos deseados, accedan a información detallada y realicen transacciones de manera segura y sencilla.

- Stock actualizado y variedad de productos: Mantenemos nuestro inventario constantemente actualizado para asegurar la disponibilidad de productos. Además, procuramos ofrecer una amplia variedad de productos de calidad para satisfacer los gustos y necesidades diversas de nuestros clientes.

Estas estrategias combinadas tienen como objetivo principal proporcionar a nuestros usuarios una experiencia de compra en línea satisfactoria, centrada en la calidad del servicio, la accesibilidad, la seguridad y la atención personalizada.

### **¿Qué métodos de pago aceptan en su sitio web y están considerando agregar nuevos métodos en el futuro?**

Ofrecemos una amplia gama de métodos de pago que se adaptan a las necesidades y preferencias de nuestros clientes. Esto incluye opciones de pago seguro en línea, transferencias bancarias, tarjetas de crédito/débito, Zelle, PayPal, Western Union. Brindando así conveniencia y confianza durante la compra.

### **¿Cuáles son las medidas que obsequiar.com.ec ha implementado para garantizar una experiencia de compra en línea fácil, segura y placentera para sus clientes?**

En Obsequiar.com.ec, priorizamos la experiencia del cliente. Garantizamos seguridad en transacciones, navegación intuitiva, detalles claros de productos, opciones de pago seguras, términos de compra y envío claros y un equipo

de atención al cliente dedicado dentro del horario comercial. Estas medidas aseguran una experiencia de compra en línea fácil, segura y satisfactoria.

Gracias a los esfuerzos dedicados para alcanzar la excelencia, nuestro sitio web fue nominado y ha sido finalista como "Mejor e-commerce pyme del Ecuador 2023" Por E-commerce Awards.

### **¿Cómo obsequiar.com.ec se destaca en términos de variedad y personalización de regalos, y cómo abordan las tendencias cambiantes en el gusto del consumidor?**

En Obsequiar.com.ec nos destacamos por nuestra amplia variedad y personalización de regalos. Ofrecemos una gama diversa de productos que incluyen desde arreglos florales hasta combinaciones exclusivas de dulces, vinos y chocolates, todos diseñados para adaptarse a diferentes ocasiones y gustos.

Para abordar las tendencias cambiantes en el gusto del consumidor, mantenemos un enfoque constante en la innovación y la adaptabilidad. Observamos de cerca las preferencias del mercado y las demandas de nuestros clientes para actualizar regularmente nuestro catálogo. Además, ofrecemos opciones de personalización que permiten a los clientes adaptar los regalos según sus preferencias individuales, asegurando que cada regalo sea único y especial.

Nuestro compromiso con la calidad, la originalidad y la flexibilidad nos permite seguir las tendencias emergentes, introducir nuevos productos atractivos y adaptar nuestra oferta para satisfacer las necesidades cambiantes de los consumidores, asegurando que nuestros regalos sean relevantes y significativos en todo momento.



**Thiago Algaves**  
Gerente Administrativo de Obsequiar

# Botones y pasarelas de pago,

las varitas mágicas del e-commerce



Aún antes del confinamiento por la pandemia del covid-19, el comercio en línea ya vivía un buen momento en Ecuador. Aunque los ecuatorianos compran con frecuencia en tiendas como Amazon, gastan más en tiendas virtuales nacionales. Esto se refleja en un estudio de la Universidad de Especialidades Espíritu Santo (UEES) y de la Cámara de Comercio, el cual revela que —en 2028— los ecuatorianos gastaron USD 272 en *e-commerce* interno por cada compra en línea de USD 53 que hicieron en el exterior.

## Un boom sin precedentes

Este boom solo ha ido en aumento. De acuerdo con el diario cuencano El Mercurio, el comercio en línea registraba un movimiento moderado antes de la pandemia, con USD 1.500 millones al año. En 2022, esa cifra subió a USD 4.000 millones de dólares. Este crecimiento vertiginoso se habría mantenido en 2023, según proyecciones de la

Cámara Ecuatoriana de Comercio Electrónico (CECE), con ventas en línea que se espera superen los USD 5.000 millones.

Sin duda, el florecimiento del comercio electrónico en Ecuador ha ido de la mano de las pasarelas o botones de pago, los cuales se encuentran en el portal del negocio o empresa. De esa manera, los clientes pueden pagar sus compras sin tener que salir de la web y con la tranquilidad de que sus datos bancarios están protegidos.

“Las pasarelas de pago no solo permiten que los comercios reciban pagos con tarjeta de crédito, sino también mediante otras formas de cobro electrónico.”

## ¿Qué es una pasarela o un botón de pago?

En palabras simples, una pasarela de pago es una plataforma que —a través de Internet— permite una transacción monetaria entre dos partes, de manera fácil y segura. El portal Arimetrics lo define con más detalle, como un servicio que automatiza la operación de pago entre el comprador y el vendedor. “Es un sistema de procesos informáticos —dice Arimetrics— que verifica y acepta o rechaza las transacciones de tarjetas de crédito en nombre del comerciante, a través de conexiones seguras de Internet”.

Las pasarelas de pago no solo permiten que los comercios reciban pagos con tarjeta de crédito, sino también mediante otras formas de cobro electrónico. Cuando se trata de tarjetas de crédito, su funcionamiento es sencillo. Los datos de la compra van a la pasarela de pago y, de acuerdo con Arimetrics, “la información de la tarjeta de crédito es encriptada para la entrega”.

Luis Alcívar, coordinador de emprendimiento de la Alianza para Emprendimiento e Innovación del Ecuador (AEI), explicó a *Primicias* que el aumento de las ventas con botones de pago es un 30 % mayor frente al del cobro en efectivo. “Además, el *ticket* promedio de compra puede ser mayor —dijo Alcívar al portal— porque la experiencia de compra se vuelve más fácil para el cliente”. Es decir, los clientes compran más cuando las transacciones se hacen de manera sencilla.

## Beneficios

Incluir un botón de pagos en la página web de tu negocio es clave para que este crezca, no importa si es pequeño o grande. Además de permitirte cobrar de manera inmediata, tus ventas se impulsan gracias a las facilidades de pago disponibles para tus clientes, como los diferidos en línea para las diversas tarjetas de crédito. “En lugar de limitarse únicamente a las tarjetas de crédito y débito —dice el blog de Fasabri—, los clientes podrán acceder a diferentes formas de pago, como transferencias bancarias o incluso plataformas de pago digitales reconocidas en Ecuador”.

Otra ventaja importante es que se elimina el riesgo de que te envíen capturas o comprobantes de transferencias supuestamente hechas, pero que resultan ser falsas.

## ¿Qué botón o sistema de pagos hay en Ecuador?

Aunque la lista de opciones es cada vez más extensa, te dejamos cinco pasarelas o botones de pago que puedes integrar en la web de tu negocio y que están disponibles para Ecuador.

- **Dataweb, de Datafast**

Se adapta a tu negocio en línea y te permite aceptar pagos con todas las tarjetas del mercado desde tu página web. El gran alcance de Datafast es uno de los motivos por los cuales este botón es tan popular: las 24 provincias de Ecuador cuentan con cobertura, incluidas las islas Galápagos. Además, Datafast tiene certificación PCI, lo que garantiza la protección de los datos de las tarjetas de crédito y débito durante las transacciones.

- **Kushki**

Es una herramienta óptima para manejar cobros puntuales y recurrentes, así como para la tokenización de tarjetas y transferencias bancarias. Todo esto, a través de una API unificada. Kushki te da la libertad de aceptar pagos nacionales y desde el extranjero recaudando en tu moneda local. “Una de las características más llamativas de Kushki es su capacidad de conectarse con diferentes métodos de pago en cada país, a

través de una única integración —dice el blog de Fasabri—. Esta perfecta integración simplifica el proceso de pago para las empresas, reduce las complejidades y mejora las experiencias de los usuarios”.

- **PayPhone**

Está disponible en Ecuador, Nicaragua, Guatemala, El Salvador, Panamá, Estados Unidos y España. Ofrece opciones de pago diferido. En el ámbito de seguridad, cuenta con certificaciones como PCI DSS y 3DS, lo que garantiza la protección de datos. “PayPhone no cobra por comisiones por venta, ni por el envío de dinero, pero sí que cobra una comisión por hacer efectivo el dinero que tienes en tu *wallet* —dice el portal Inqmatic—. Es decir, por enviar el dinero de tu *wallet* a tu cuenta bancaria. Dicha comisión es del 6 %”.

- **Paymentez, de Nuvei**

Permite que los negocios en línea reciban pagos a través de varios métodos. “Con la pasarela de pago de Nuvei, las empresas pueden aceptar pagos de las principales marcas de tarjetas de crédito y débito en Ecuador, incluidas las opciones de pago actual y diferido —dice el blog de Fasabri—. Adicionalmente, los clientes pueden realizar pagos a través de tarjetas prepago emitidas por varios bancos del país, así como a través de transferencias bancarias y pagos en efectivo en los puntos de cobro.

- **Place To Pay**

Brinda la posibilidad de realizar transacciones de manera rápida y segura. Cuenta con múltiples canales para recibir pagos (sitio web, APP, redes sociales, teléfono), lo que permite acceder a más posibles compradores. Trabaja con tarjetas de crédito o débito Visa, Mastercard y Diners Club. “En cuanto a la recaudación de tus ventas —dice el portal Inqmatic—, puedes recibirlas directamente en tu cuenta bancaria, sin intermediación, o en la misma cuenta de esta plataforma, recaudando tu dinero, mes a mes, por cada transacción realizada”.



# EL TEATRO POR LAS VENAS

Desde las tablas hasta el streaming

Desde sus inicios en el Patio de Comedias de Quito, Juana Guarderas ha desafiado los límites del teatro. Es más, durante la pandemia, esta gestora cultural y actriz incursionó en los escenarios virtuales, explorando nuevas formas de conectar con el público. En esta entrevista, Juana revela detalles sobre su infancia —que siempre estuvo rodeada de arte—, sobre su impresionante trayectoria y sobre los proyectos en los que trabaja en la actualidad.

### **¿Cómo nació tu pasión por la actuación?**

Empieza a nacer cuando yo tenía 14 años. En mis padres, Raúl Guarderas y María del Carmen Albuja, y en mi familia en general, había un potente acercamiento al arte como un acontecimiento cotidiano. Mi papá estaba vinculado a la literatura, a la ópera, al teatro, y ya había hecho procesos como actor. Mi madre también había hecho procesos como actriz. Esto, aparte de la otra actividad que tenían, que era la agricultura y la ganadería.

### **¿Cómo inició tu trayectoria como actriz en el Patio?**

La primera obra en la cual participé en el Patio de Comedias fue una obra infantil que se llamó *La lección de la luna*, del dramaturgo chileno Alejandro Sieveking, en la que actuaban mi papá y mi cuñado. Yo tenía el rol de una princesa; además, esa también fue la primera vez que se subió al escenario María Beatriz Vergara.

### **¿Qué otras obras hiciste después de ese arranque?**

A partir de eso hice otras obras de teatro de autores clásicos como *El jardín de los cerezos*, de Antón Chéjov. De ahí continué con mis estudios en Estados Unidos, donde estuve cuatro años. Obtuve, como carrera principal, un major en Ciencias Internacionales, y como carrera secundaria, como un *minor*, hice teatro. Durante mi estadía también hice teatro en inglés, en español y en francés. Siempre fui parte de este proceso escénico en la época de la universidad. Luego regresé al Ecuador para involucrarme en lo que se estaba realizando en el Patio de Comedias.

### **¿Cuál crees que es la esencia de la actuación en Ecuador?**

Existe algo bien interesante en el teatro ecuatoriano que es el acontecimiento de nuestro mestizaje. Es decir, el sincretismo y la mezcla de nuestra raíz indígena con la influencia europea, principalmente española, que se expresan en las fiestas populares.

### **¿Por qué esa idea de fiesta y teatro es parte de la tradición en Ecuador?**

Pienso que en el teatro ecuatoriano, de alguna manera, está presente ese género-fiesta. Si queremos saber qué tiene en común el teatro ecuatoriano, podría estar presente esa cuestión. Y uno lo puede ver en muchas obras puestas en escena. Hay varias que están muy vinculadas a esa cosmovisión andina. Por ejemplo, yo tengo el monólogo *La venadita*, que es un poema a la memoria escrito y dirigido por Susana Pautasso. Está también una obra que dirigió el colectivo Llama, con el nombre de *Papa Cuna*, que investiga lo que es la papa nativa.

### **Debido al auge tecnológico actual y considerando las limitaciones que existieron durante la pandemia, ¿cómo ha logrado realizar la transición de un teatro en vivo a uno digital?**

No soy muy buena para la tecnología y aún así fui la primera en el Ecuador en lanzarme a hacer *streamings* teatrales en vivo. Entramos en confinamiento el 17 de marzo de 2020 y el 27 de marzo es el Día Mundial del Teatro. Como tengo la suerte de vivir junto al Patio de Comedias, y como ya me encontraba trabajando en conjunto con el actor Roberto Sintés para continuar con el proyecto del 2019, que era dotar de accesibilidad para que las personas con discapacidad visual, auditiva y cognitiva pudieran disfrutar la obra *La benedicta, un poema a la memoria*, toqué su puerta ese 27 de marzo. Le dije “saca la cámara y vamos a hacer unos videos”. Como mi personaje de la cuencana de Las Marujas hice una pequeña serie de cinco capítulos, que está en YouTube y que se llama *Una maruja en cuarentena*.

### **¿Cómo eran las obras vía *streaming*?**

En el teatro en vivo yo jugaba con el público a través de interacciones, al decirles cosas como ¡apaga la pantalla!, o ¡levántate! De esta forma, lograba que se sientan parte de lo que era un teatro en vivo, una obra interactiva. Lo que más me sorprendió fue que funcionó de forma correcta, porque lograba estar con personas de todo el mundo, en todas partes y en vivo.

### **¿Cómo fue el proceso de la venta de las “entradas”?**

Para el tema de ventas nos juntamos con la ticketera Buen Plan para realizar la venta de boletos. Igual, tuvimos que realizar un montón de pruebas para encontrar dónde y cómo realizar el *streaming* y visualizar que todo saliera bien. Asimismo, tuve ensayos con personas mediante Zoom. En la taquilla de Buen Plan éramos la única obra en presentación. Y luego, en mayo y junio, ya había 200 propuestas *de streamings* de teatro.

### **¿Qué pasó con el proyecto de accesibilidad a obras de teatro?**

Roberto y yo lo hicimos. Empezamos a realizar los videos para ayudar a que las personas con discapacidad disfruten del teatro virtual mediante material audiovisual, lenguaje de señas, etc. Con la ayuda del Instituto de Fomento a la Creatividad e Innovación (IFCI) lo logramos cumplir, porque lanzaron un concurso y nuestra propuesta ganó. Además, contamos con la ayuda del Ministerio de Cultura de España. De esa forma, creamos la página web [www.teatrocontigo.com](http://www.teatrocontigo.com), que actualmente cuenta con nueve obras ecuatorianas y una española, abiertas a todo público. Todas cuentan con las medidas de accesibilidad para que las personas con discapacidad puedan disfrutarlas por igual.

El proyecto de cartelera virtual para personas con discapacidad no tiene antecedentes en Latinoamérica. Es decir, es la primera página y cartelera virtual de teatro con acceso universal, no solo en el Ecuador sino en Latinoamérica. Entonces, sobre esta página web me han

entrevistado un montón de veces para contarles sobre este proyecto que se volvió muy potente, sobre todo, en el 2021.

### **Una vez que se levantaron algunas prohibiciones y la gente pudo ir a teatros o cines, ¿cómo funcionó el Patio de Comedias?**

Por el aforo mínimo que teníamos en ese entonces, apareció el concepto de la preventa, ya que solo había 30 puestos de 100, y si no compraban los boletos antes en la preventa, por cualquier motivo, perdías tu puesto. Por lo tanto, las compras en línea con anticipación se volvieron un motor de compra y venta en línea. Actualmente, el 90% de las compras en el Patio de Comedias se hacen en línea, a pesar de que la boletería aún está abierta una hora antes de la función.

### **Cambiando de tema, ¿cómo fue su paso del teatro a producciones de Touché Films, como Enchufe Tv?**

Como actriz de teatro, este es el espacio principal donde estoy constantemente trabajando y mejorando. Pero he trabajado paralelamente mucho en televisión y en cine; el mundo audiovisual es el mundo que conozco.

Entonces, fui invitada a realizar algunos *sketches*. Conocía a algunas personas de Enchufe TV y de Touché Films por el Tecnológico Universitario de Cine y Actuación INCINE, porque había trabajado con ellos ya previamente. Por eso, cuando me invitaron a realizar algunos capítulos, me encantó la idea. Y el primer capítulo que hice, con Jorge Ulloa como director, lo disfruté y me encantó trabajar con él. Después del rodaje le dije que, si no era el mejor, era uno de los mejores directores con los que había trabajado. Porque al ser un buen actor, también sabía cómo dirigir a un actor, cómo trabajar esos pequeños detalles y cómo dar esa seguridad a tu equipo de trabajo y confiar en la propuesta y el talento que se tiene.

Fue hermoso hacer unos *sketches* al principio, cuando ellos recién empezaban, y sorprenderme que, unos meses después, de pronto ya tenían

un millón de visitas. Y me ponía a calcular que un millón de visitas, un millón de personas que habían visto este sketch, son más que el público que me vio toda mi vida en una obra taquillera como *La marujita se ha muerto por leucemia*, a un ritmo de más de 5.000 presentaciones para un público de 300 personas, en casi 20 años de la obra. Ahora me pasa que camino por la calle en otros países y me reconocen por los *sketches* de Enchufe TV.

**¿Cuál sería un mensaje para motivar al público a asistir a las salas de teatro?**

No solo buscamos que apoyen el teatro ecuatoriano, también buscamos que los disfruten

al máximo. El teatro es un alimento para sanar el alma. Es poder vivir de una fantasía y ser cómplices de una dualidad, de algo que es ficticio, pero está pasando en la vida real al mismo tiempo. El arte es un espacio sensibilizador definitivamente, de aprender a ser una mejor persona.

No solo los actores somos artistas, todos lo somos, solo nos hace falta encontrar a ese artista y vivir esa parte artística con la que se identifique cada uno. Tenemos conflicto por la economía, el narcotráfico, la política y la inseguridad, pero nunca tenemos conflicto por el arte. El arte es una medicina y una herramienta para erradicar la violencia.

Leonardo Parrini  
Fotógrafo

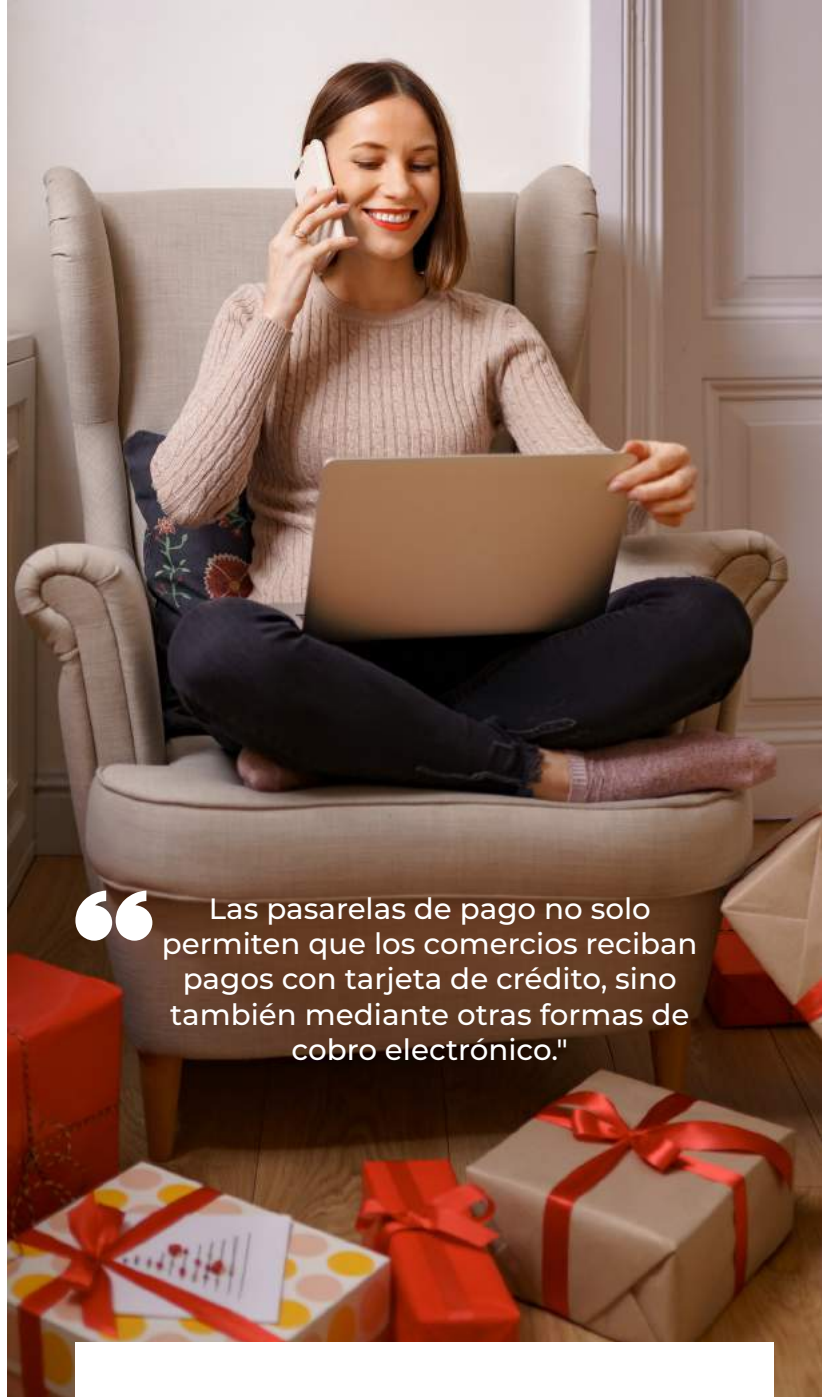


# LA CIBERNAVIDAD COMO MOTOR DE LA ECONOMÍA EN LÍNEA: UN ANÁLISIS DEL MES DE DICIEMBRE

En la actualidad, los emprendimientos están tomando la decisión de unirse al comercio digital para ampliar sus modelos de negocio y que estos se adapten a las nuevas necesidades que la misma digitalidad ha creado. Específicamente, en fechas relevantes cuando los consumidores compran más productos en línea, como Black Friday, *ciberdays* y Navidad. La incorporación del *e-commerce* en países latinoamericanos, como Ecuador, todavía está en crecimiento. Sin embargo, existen algunas empresas que ya están implementando el comercio electrónico en sus modelos de negocio.

Tras la pandemia del covid-19 —y durante el confinamiento—, los negocios se vieron obligados a usar canales digitales para mantener una comunicación con sus consumidores y proveedores. Muchos han mantenido esa presencia, pero esta aún no representa una ganancia importante a comparación con las ventas físicas o de exportación. En Latinoamérica, el consumidor aún tiene una conducta tradicional. Sin embargo, en fechas especiales, como Navidad, el uso de canales digitales para compras de productos aumenta (dependiendo del país) y también aumenta la diversificación de productos ofertados. “Según estudios de firmas reconocidas, a nivel mundial el comercio electrónico representa el 2 % del PIB. En América Latina, esta cifra es cercana al 0,5 % (...)” (Gutiérrez, p. 84).

El método de *e-commerce* es mucho más aceptado cuando se presentan descuentos y promociones, como ocurre en Black Friday o en los *cyberdays*. Estas fechas representan grandes oportunidades



“ Las pasarelas de pago no solo permiten que los comercios reciban pagos con tarjeta de crédito, sino también mediante otras formas de cobro electrónico.”

para que negocios y emprendimientos introduzcan en los mercados latinoamericanos esta nueva forma de consumo y sus ventajas.

Los consumidores se ven especialmente tentados por las promociones y procuran aprovecharlas. Existen negocios, como algunas farmacéuticas, que mantienen descuentos exclusivos para compras en línea. De esta forma, fomentan el uso de espacios digitales para la compra de productos. Es importante mencionar que la compra en línea depende de la edad y de las necesidades del consumidor. Un sondeo entre 50 alumnos (de alrededor de 20 años) de la Universidad San Francisco, mostró que el 75% prefiere ir físicamente a las tiendas, sobre todo, cuando se trata de prendas de vestir. Les resulta importante probar distintas tallas y ver la calidad de la tela. Los mismos jóvenes mencionaron que si se tratara de tecnología, de comida o de algo muy genérico, no tendrían

inconveniente en pedirlo en línea. Es importante destacar que este público también afirma que en época de *cyberdays* sí consideraría comprar en línea para aprovechar los descuentos.

Sin embargo, cabe mencionar que los jóvenes ecuatorianos aún desconfían de ciertos negocios. No saben si su producto llegará o si sus datos serán protegidos. Debido a esta duda, procuran comprar solo a empresas grandes, que puedan responder ante cualquier evento negativo. En contraste, las compras en línea son una oportunidad para el grupo de entre 30 y 45 años. Las apretadas agendas laborales y familiares —sobre todo, cuando se tiene hijos pequeños— hacen que las compras en línea sean una opción interesante y útil. Del mismo modo, las compras en portales web o a través de WhatsApp son una experiencia positiva para este grupo etario, pues así se evitan las aglomeraciones típicas de la época navideña.

El covid-19 ayudó a que más personas se sintieran cómodas haciendo compras en páginas web o mediante WhatsApp. Antes de la pandemia existían reservas al momento de dejar los datos de la tarjeta de crédito en las plataformas digitales. Pero al no existir otra alternativa, los usuarios debieron salir de su zona de confort y empezaron a realizar sus compras en línea. Este interesante fenómeno incluyó a *millennials* indecisos. Sobre todo, incluyó a generaciones mayores que, sin la presión de la pandemia, no se hubiesen atrevido a hacer compras en línea. La pandemia impulsó a que los negocios crearan páginas web con pasarelas de pago y que, de forma digital, buscarán la forma de llegar a los consumidores para fomentar la compra.

En la actualidad tenemos mayores estructuras para comprar en línea. Y, aunque las personas han disminuido su compra en espacios digitales luego de la pandemia, todavía podemos ver un incremento interesante en este tipo de compra durante la época navideña. Para los negocios, esta es una oportunidad de incrementar los puntos de venta y lograr una mayor participación de mercado.

Sin duda, la forma de hacer negocio ha cambiado sustancialmente. Ahora, el consumidor tiene nuevas expectativas sobre lo que quiere o desea, tanto para satisfacer sus necesidades como para

sentirse parte de un mercado altamente consumista (...) Las tendencias de este nuevo consumismo digital han generado un gusto por los nuevos productos, por lo cual se puede hablar de que ha surgido un nuevo consumidor y estará encargado del nuevo consumo emocional, mismo que será considerado como el marketing del futuro, ya que se enfocará en que el producto llegue al corazón del cliente antes que a su razón. (Espinosa, Armijos, p. 169).

La segmentación que se puede hacer en plataformas digitales, sin lugar a dudas, representa una ventaja para los negocios. Estos pueden dirigirse específicamente a su público, aprovechando cada centavo de su inversión. Según Espinosa & Armijos (2022), el nuevo consumidor digital tiene características que lo hacen diferente al tradicional:

- Tiene mayor poder porque tiene más acceso a la información, asimismo tiene la capacidad de transmitir información directamente.
- Es más exigente debido a la información que tienen disponible.
- Es más escéptico y difícil de convencer.
- Requiere todo con premura e inmediatez.
- Es un consumidor global que se adapta fácilmente.

La pandemia creó espacios de compra digitales e impulsó a que más personas hicieran compras en línea. Sin embargo, cuando el aislamiento terminó, las compras tuvieron una baja, pero no al nivel prepandemia. Las compras en línea se mantienen como una oportunidad creciente que se fortalecerá con el pasar del tiempo.



**María Fernanda Paredes Gómez**  
Universidad San Francisco de Quito

#### Bibliografía

- Espinosa-Vélez, M. P., & Armijos-Buitrón, V. (2022). La transformación digital y su incidencia en el e-commerce en Ecuador. In Memorias de la Décima Segunda Conferencia Iberoamericana de Complejidad, Informática y Cibernética: CICIC 2022 (pp. 169-174). <https://www.iiis.org/CDs2022/CD2022Spring/papers/CB055NZ.pdf>
- Cutiérrez, E. (2015). Impacto del comercio electrónico en las grandes y medianas empresas de la ciudad de Sogamoso Boyacá, Colombia. Cuadernos Latinoamericanos de Administración, 11(20), 83-96. <https://www.redalyc.org/pdf/4096/409640743008.pdf>



# Ciber Navidad

entre risas y regalos electrónicos

detalles.ec



obsequiarte.ec



**“Las tiendas en línea se transforman en santuarios digitales, donde los elfos son expertos en logística y el brillo de las pantallas reemplaza al papel de regalo”**

En esta era de bytes y bits, la Navidad ha evolucionado en una cibernavidad: los renos de Santa ahora son drones y el taller de juguetes tiene Wi-Fi. El comercio electrónico en esta temporada también ha entrado en un nuevo capítulo. El clic del ratón es un “abracadabra” moderno que abre las puertas electrónicas a un festín de compras. Las tiendas en línea se transforman en santuarios digitales, donde los elfos son expertos en logística y el brillo de las pantallas reemplaza al papel de regalo. La cibernavidad hace que el Polo Norte parezca un rincón analógico.

En este paraíso virtual, hasta los grinchés más escépticos encuentran algo que los hace sonreír. Los descuentos parpadean como luces navideñas y el carrito de compras es el trineo moderno que nos lleva por un recorrido de ofertas irresistibles. La cibernavidad ha convertido el arte de regalar en una ciencia exacta de clics y cupones.

Pero como en todo buen especial de Navidad, las cosas no son tan sencillas. Las ofertas tentadoras esconden sus propias trampas digitales, y el temido “agotado” puede convertirse en la melodía más desafinada de la temporada. La cibernavidad nos desafía a sortear obstáculos

virtuales mientras buscamos el regalo perfecto entre los laberintos de la red.

En esta época festiva digital, la música navideña son los tonos de llamada y las notificaciones. Las melodías clásicas se mezclan con el zumbido de los drones de entrega y el suave sonido de las tarjetas de crédito haciendo su trabajo. La cibernavidad tiene su propia sinfonía electrónica que nos invita a bailar al ritmo de los descuentos.

No podemos ignorar a los personajes que emergen en este cuento cibernético. El hada de las compras en línea nos susurra ofertas mágicas, mientras que el Grinch digital intenta robar nuestras contraseñas. Pero no teman, porque los superhéroes de la seguridad cibernética están aquí para salvar la Navidad en el ciberespacio.

En resumen, la cibernavidad ha marcado una nueva era en nuestras celebraciones. Este capítulo digital nos desafía a encontrar el equilibrio entre la conveniencia de hacer clic y la magia de envolver regalos con nuestras propias manos. En esta época del año, mientras navegamos por el ciberespacio en busca de regalos, recordemos siempre mantener un toque de diversión y risas en cada clic. ¡Felices fiestas electrónicas para todos!



Roberto Camana, Mg



# HACIA UN FUTURO FINANCIERO BRILLANTE:

## cómo planificar tus finanzas para el 2024

Hacer un plan financiero es como prepararse para un gran viaje: el punto A es tu situación financiera actual, personal y profesional, y el punto B es tu futuro, con las metas que alcanzarás si tomas las decisiones financieras correctas. Es posible que te desvíes del plan debido a eventuales obstáculos. Sin embargo, con una planificación apropiada podrás llegar a tu destino final. Si tienes un negocio digital, es muy recomendable que hagas un plan financiero. Esto te dará una mejor visión de lo que quieres conseguir con tu empresa y de hacia dónde quieres llegar. Es necesario tener objetivos a corto, medio y largo plazo (con los indicadores

correctos, puedes medir el éxito del plan). De igual manera, y como punto de partida, es muy importante hacer un análisis adecuado de la situación actual del negocio.

A continuación detallamos los puntos importantes que debes tener en cuenta para planificar tus finanzas para el 2024:

- **Define tu plan financiero.** Un plan financiero debe alinearse con los objetivos de tu emprendimiento y debe contener las metas que quieres conseguir —para ti y para tu negocio—, tanto a corto como a mediano y largo plazo. Es la manera en la que te planteas —en un solo documento— a dónde quieres llegar y los pasos que debes seguir para hacerlo. Un plan financiero debe incluir varios puntos de análisis: costos y gastos, la evolución en los años subsiguientes y las proyecciones de ventas, entre otros elementos. Las metas financieras son fundamentales para que tu negocio pueda sostenerse en el largo plazo.
- **Identifica una estrategia para el 2024.** Define las acciones, responsabilidades y recursos para concretar las metas propuestas para tu negocio.
- **Invierte.** Destina a tu negocio un porcentaje de los ingresos obtenidos durante el 2023. Puedes invertir en capital de trabajo, en infraestructura, en capacitar al personal o en cualquier cosa que traiga beneficios a largo plazo.
- **Crea un fondo para imprevistos.** Como pasa en el ámbito personal, hay imprevistos que pueden afectar tus actividades comerciales. Es importante tener un colchón de ahorro que te permita hacer frente a esas eventualidades, así estos costos no tendrán que salir de tus ingresos personales.
- **Lleva un control de los gastos e ingresos.** Esto te ayudará a tener un adecuado manejo y mayor transparencia de las cuentas de tu negocio.
- **Contrata a un experto contable.** Esto te permitirá llevar un balance correcto del negocio y te ayudará a tomar decisiones

## “ Si tienes un negocio digital, es muy recomendable que hagas un plan financiero.”

relacionadas con contabilidad y finanzas.

- **Evalúa a tus proveedores.** Es importante que les hagas un seguimiento continuo. De esta manera, no correrás el riesgo de que te queden mal y de fallar a algún cliente.
- **Separa tus finanzas personales de las de tu negocio.** Los negocios pueden fracasar cuando sus propietarios mezclan gastos empresariales con gastos personales. Separar tus finanzas personales de las de tu negocio te permitirá llevar una administración transparente y organizada de tus cuentas. Es importante tener una cuenta personal que sea independiente del negocio, así no usarás fondos propios para solventar gastos de tu emprendimiento o viceversa.
- **Asígnate un rol.** Si bien es cierto que eres el dueño del negocio, es importante que asumas un rol específico dentro de la estructura organizacional. Esto permitirá que percibas el sueldo que te corresponde y que evites tomar dinero sin control.
- **No dependas de los bienes personales (o del crédito personal).** No es recomendable utilizar la tarjeta de crédito personal para financiar el negocio, es mejor tener una tarjeta específica para las actividades comerciales.
- **Nunca gastes más de lo que ganas.** Aunque seas propietario de un negocio, no es recomendable que gastes más dinero que aquel que ingresa en el mes por concepto de los servicios o productos que ofreces.
- **Ahorra más.** Empieza por revisar los estados del año pasado de tu cuenta bancaria y de tu tarjeta de crédito. Da un paso extra y examina tus gastos por categorías. ¿Te sorprenden las cifras? Profundiza aún más y haz un seguimiento de tus gastos durante las próximas semanas. ¿Gastaste dinero en cosas de las que podrías haber prescindido? ¿Te habrías sentido mejor si hubieras reservado

ese dinero para que tu negocio crezca? El objetivo de este ejercicio no es gastar menos, sino garantizar que tu dinero se destine a cosas que valoras. Una vez que sepas en qué gastas, puedes crear un presupuesto que refleje los aspectos que quieres reducir y hacia qué metas de ahorro puedes redirigir ese dinero.

- **Paga las deudas.** Esto suele ser un reto, pero hay formas de ser estratégico al respecto. Comprueba cuánto estás pagando de interés por cada deuda que tengas, cuáles son tus saldos restantes y cualquier beneficio potencial que puedas obtener (por ejemplo, podrías obtener una deducción de impuestos). A partir de ahí querrás priorizar el pago de alguna en específico. Si tienes deudas de tarjeta de crédito, céntrate en ellas primero, ya que es probable que tengan una mayor tasa de interés. Hacer un balance de tus deudas también puede ayudarte a decidir si debes refinanciarlas o consolidarlas el próximo año.

La planificación financiera te ayudará a alcanzar las metas de tu negocio para el 2024. Debes analizar tu nivel de ingresos, gastos y ahorros para tomar decisiones y hacer los cambios necesarios para asegurar que te mantengas en el camino y seas exitoso.



**Bertha Romero**  
Banco Amibank  
Tus Finanzas



**Separar tus finanzas personales de las de tu negocio te permitirá llevar una administración transparente y organizada de tus cuentas.”**

# LA ESQUIZOFRENIA, un trastorno mental no tan raro

De acuerdo con datos de la Organización Panamericana de la Salud (OPS), alrededor del 8 % de la población global padece trastornos mentales graves, como esquizofrenia.

La incidencia de estos trastornos también se refleja en un estudio publicado en la revista E-IDEA 4.0, en 2023. Este afirma que más de 21 millones de personas en todo el mundo sufren de esquizofrenia. La afección, que es más frecuente en hombres, tiene mayor prevalencia en individuos de entre 20 y 30 años.

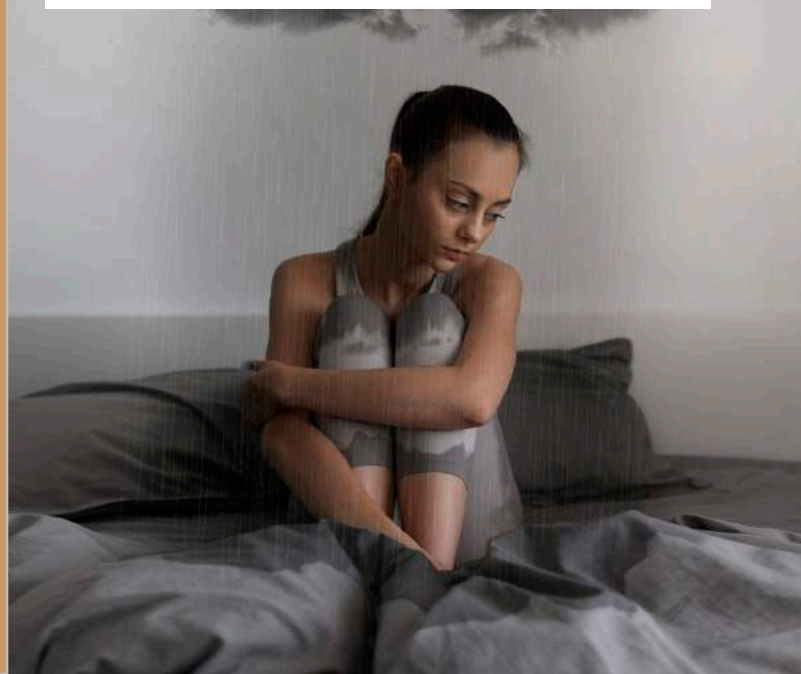
La esquizofrenia tiene repercusiones significativas en la cognición, en las emociones y en el comportamiento de quienes la padecen. Aunque los síntomas pueden variar de una persona a otra, a menudo se caracterizan por cambios graduales en el pensamiento, en el estado de ánimo y en el funcionamiento social.

Estos síntomas pueden manifestarse antes del primer episodio de psicosis, por lo que un diagnóstico temprano y un tratamiento oportuno son cruciales.

“En el contexto de Ecuador, datos de la Pan American Health Organization indican que aproximadamente el 1 % de la población se ve afectada por esta enfermedad, sin distinción de género, estatus social o económico —dice la doctora Yesenia Acosta—. Por lo tanto, resulta esencial contar con un seguimiento médico para identificar, descartar o abordar esta patología de manera oportuna”. Acosta, especialista en psiquiatría y miembro de la Sociedad Ecuatoriana de Trastorno Bipolar y de la Sociedad Ecuatoriana de Psiquiatría Biológica, enfatiza la influencia de múltiples factores de riesgo, incluyendo la predisposición genética.

En ese sentido, la doctora proporciona algunas medidas que pueden reducir el riesgo de desarrollar esta enfermedad:

- Tratamiento adecuado. Si hay antecedentes familiares de esquizofrenia, es crucial considerar acciones preventivas desde los primeros síntomas. La intervención temprana puede marcar una diferencia significativa en el curso de la patología.
- Prevención del consumo de sustancias. Evitar el consumo de sustancias psicoactivas, como la marihuana, pues pueden desencadenar la enfermedad en individuos con predisposición genética.
- Mejorar las condiciones psicosociales. Reducir la pobreza, el estrés y el sufrimiento en la sociedad puede disminuir los factores de riesgo asociados con la esquizofrenia. Un entorno social y económico estable, así como un apoyo emocional pertinente, pueden marcar la diferencia.
- Diagnóstico oportuno. Detectar la esquizofrenia en sus primeras etapas es decisivo. Los profesionales de la salud deben estar alerta a los signos y síntomas tempranos y proporcionar un tratamiento adecuado.
- Integración en la sociedad. Es primordial evitar que las personas con esquizofrenia se queden abandonadas y sin tratamiento. La sociedad y las familias deben asumir la responsabilidad de cuidar a los pacientes, brindándoles el apoyo necesario para llevar una vida plena y productiva.



An aerial photograph of a lush, green waterfall in Ecuador. The waterfall flows over dark, wet rocks into a pool of water. Two people are sitting on the rocks at the base of the waterfall, one in a red shirt and blue pants, and another in an orange shirt. The surrounding area is filled with dense, vibrant green foliage and trees. The text "UN PARAÍSO RECÓNDITO EN ECUADOR CASCADAS SAN MATEO" is overlaid in white, bold, sans-serif font at the bottom of the image.

**UN PARAÍSO  
RECÓNDITO EN ECUADOR  
CASCADAS SAN MATEO**



En el corazón de la provincia de Bolívar se encuentra un tesoro escondido. Se trata de las impresionantes cascadas San Mateo, cerca del pintoresco pueblo de Las Naves, un refugio acogedor con pequeñas tiendas que ofrecen productos locales y con una comunidad amigable. Para llegar a las cascadas San Mateo desde el pueblo, los visitantes deben seguir los senderos marcados o pueden contratar guías locales, que comparten historias y datos sobre la región.

Las cascadas ofrecen una experiencia única —yo las llamo el Bali de Ecuador—, donde la belleza de la naturaleza se revela en toda su expresión. Con múltiples niveles y caídas impresionantes, el agua desciende con fuerza desde las alturas, creando un espectáculo inolvidable. Las nueve cascadas están rodeadas de exuberantes bosques y montañas; algunas de ellas, incluso, forman piscinas naturales. El sonido relajante del agua y la frescura del aire puro transmiten serenidad a los visitantes, quienes se enamoran del lugar desde que llegan.

El dueño de este paraíso se llama Galo y siempre recibe a los turistas con mucha alegría. Él y su esposa han trabajado de forma ardua para preservar este tesoro natural. Para garantizar que las cascadas San Mateo continúen siendo un destino prístino y sostenible para las generaciones futuras, se han implementado medidas de conservación.

Las Cascadas San Mateo en Las Naves tienen todo lo que necesitas para pasar un buen fin de semana, desde deliciosa gastronomía hasta hospedaje confortable y seguridad. Ya sea que busques aventuras, momentos de contemplación o simplemente la oportunidad de disfrutar de la naturaleza, este rincón mágico de la provincia de Bolívar te espera con los brazos abiertos.



**Gisbell Asanza**

Periodista y creadora de contenido

@gisaventura\_

# Nic.ec y 'Cabo Minacho'

## Juntos por una educación y una alimentación de calidad

Nic.ec continúa su labor de responsabilidad social en relación con dos objetivos de desarrollo sostenible (ODS): hambre cero (ODS 2) y educación de calidad (ODS 4) en la Unidad Educativa Fiscal 'Cabo Minacho', ubicada en Tumbaco.

Este mes los colaboradores de NIC.ec trabajamos en la adecuación del comedor, pintamos paredes, puertas, muebles, limpiamos vidrios, juntos con la alegría de saber que colaboramos

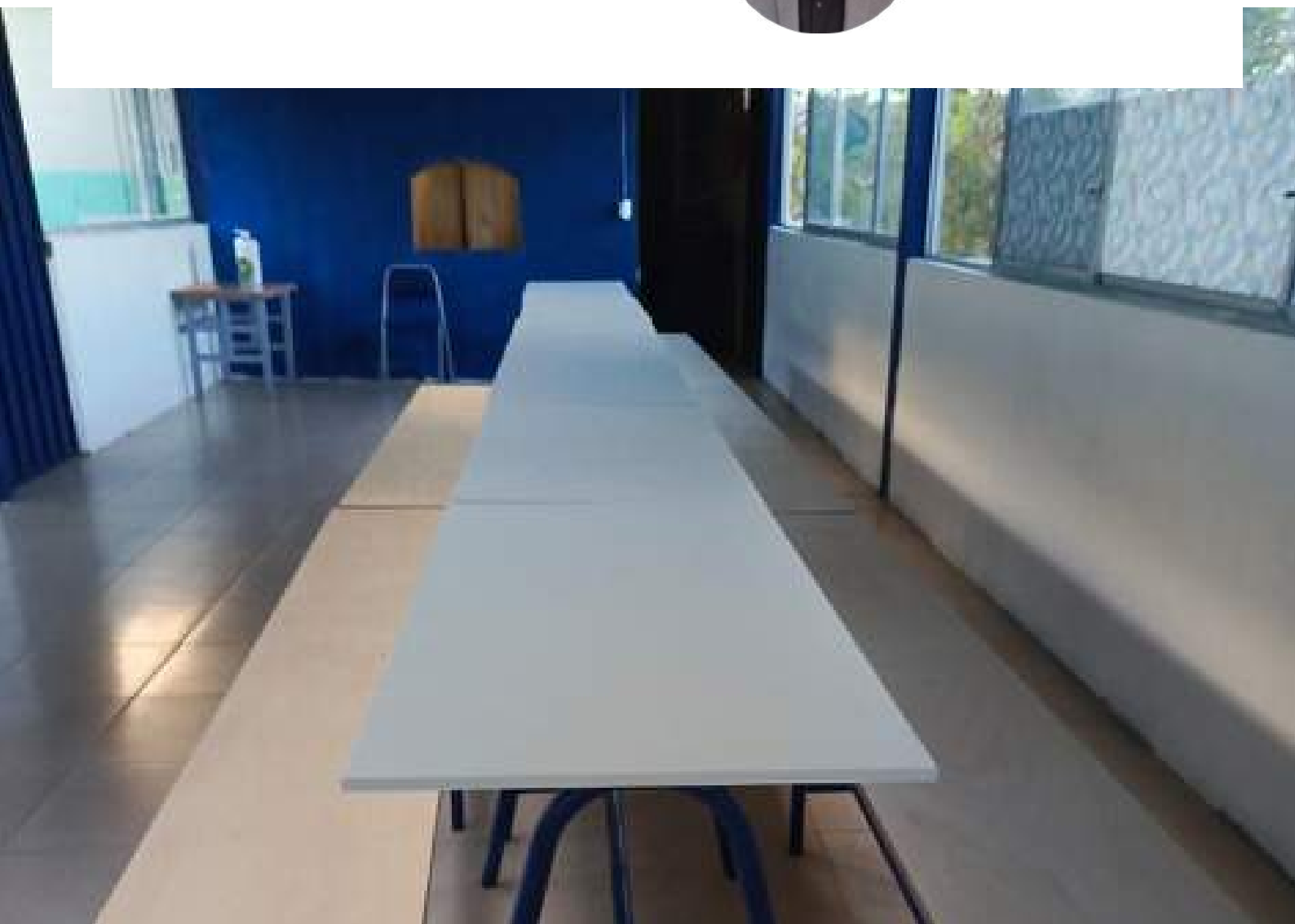
con un proyecto que mejorará la vida de la comunidad educativa, especialmente los niños, proporcionándoles de un espacio adecuado, encuentro y convivencia, en donde se fomente la interacción social y se promuevan valores de solidaridad y cooperación.

Si quieres colaborar con este proyecto, comunícate con nosotros al correo [servicioalcliente@nic.ec](mailto:servicioalcliente@nic.ec), estaremos gustosos de apostar juntos por la niñez ecuatoriana.

“ *El comedor será un espacio de encuentro y convivencia, en donde se fomente la interacción social y se promuevan valores de solidaridad y cooperación.*”



**Esteban Carranza**  
Estudiante Universidad UDLA





# La maestría de la integración

**Abrazando la Dualidad en el 2024**

Dentro del devenir del tiempo y la energía no existen los finales y los inicios, estos son procesos y estructuras que hemos creado para organizarnos y convenir en espacios comunes con otros seres humanos. Sin embargo, cada ciclo temporal tiene una huella energética que trae la información que requerimos integrar para que, como humanidad evolucionemos.

Hoy estamos aquí en esta revista digital, entre la tecnología, sus procesos y todos los retos que estas innovaciones desencadenan. Los años anteriores nos regalaron la Inteligencia Artificial y hoy estamos descubriendo los aportes y desafíos que este impulso tecnológico trae para nosotros.

El 2023 es un ciclo cuya huella energética nos invitaba a descubrir nuestra voz interior, nuestros deseos álmicos y a través de circunstancias, retos y personas nos desafiaron a preguntarnos en el campo laboral, personal y en la vida en general:

¿Para qué estoy haciendo esto? ¿Por qué estoy siendo esto en esta situación? ¿Desde qué partes de mí estoy reaccionando a esta situación? Este ciclo nos puso al frente de nuestras motivaciones más genuinas, esas que tienen el poder de vivificar la vida, darle sentido y propósito a los espacios que la componen.

Sin duda son espacios profundos y muy personales, que muchos se atrevieron a navegar aún en tormentas. Tormentas necesarias para encontrar respuestas desde su esencia. Supuso encontrarse con creencias que parecían callejones sin salida, porque estaban frente a creencias opuestas que sin duda desestabilizan todo el sistema de creencias que habita en cada uno de nosotros.

La huella energética de este 2024 estará enfocada en reconciliar estas creencias limitantes creadas en edades tempranas, con las que acabamos de descubrir y recién intentamos integrar. El gran reto que tenemos en frente está relacionado con nuestra habilidad de reconocer conceptos opuestos, antagónicos y hasta enemigos como coexistentes.

La maestría de este ciclo será la integración en amabilidad y compasión de aspectos en la vida que habíamos concebido como opuestos. Es así como estaremos preparados para integrar y reconocer, el principio masculino y el principio femenino en toda la creación como coexistentes, y así abandonar con ello la percepción de opuestos, enemigos o incompatibles.

Para que tejamos juntos esta idea, te cuento que el tiempo como lo conocemos en el mundo occidental siempre ha tenido una energía muy masculina. A través de él monitoreamos avances, éxito, progreso y con determinación ajustamos los cambios necesarios para seguir en avance y mejora. Son los minutos, horas y días cuantificables. Los griegos le dieron a este aspecto del tiempo el nombre de Kronos, y era el principio masculino del tiempo, junto a este principio coexisten el principio femenino del tiempo, cuyo nombre según los mismos griegos es Kayros.

Todos los seres humanos hemos percibido la existencia de este principio, aun cuando no tengamos una palabra que lo identifique. Kayros es ese aspecto del tiempo que te da la sensación de "no tiempo". Es aquella conversación inmersiva en la que no ha pasado más de una hora, pero para tu mente es un sentir que no se puede alejar más de la realidad. Y es que, sientes que ha pasado una eternidad sin esto representar cansancio o pesadez, porque cuando chequeas el reloj sólo ha pasado una hora llena de magia e infinitud. Puede ser también ese abrazo o ese beso que te hizo perder la percepción de lo limitado que es un par de minutos.

Kayros nos da la posibilidad de potenciar nuestros momentos reconociendo en cada uno de ellos su capacidad de expansión y consciencia.

Si el objetivo en este ciclo es crear la integración de Kayros en nuestra vida cotidiana, y hacernos conscientes que podemos integrar lo femenino y masculino en nuestro uso del tiempo, de manera práctica nos preguntaremos:

¿Qué actividades, personas y circunstancias podría incluir en mi rutina temporal que se sientan expansivas, agradables y que le den impulso a mi potencial? En esta actividad que parece rutinaria ¿Dónde está la magia o el aprendizaje expansivo?

¿Cuál es la magia femenina oculta o no vista en mi percepción personal y particular del tiempo?

Con este ejemplo que acabamos de hilar juntos, tomando como punto de apoyo la concepción del tiempo, podemos percibir sólo uno de los infinitos puntos que componen la vida y su expresión. Sin lugar a dudas, la vida está sucediendo en este entramado de pensamientos conscientes e inconscientes, que dan paso a la creación de emociones y acciones que crean nuestra realidad y le dan forma a nuestra vida.

La inteligencia vibratoria de este ciclo reposará en el reconocimiento consciente y activo de la importancia de cada uno de los aspectos de nuestras vidas, darnos cuenta de que hay juicios anclados y percibidos como enemigos en nuestra mente, que nos limitan a la construcción de una vida plena.

Quizás el desafío de esta etapa empezará por atrevernos a reconocer que este principio femenino que por muchas generaciones ha sido despreciado por considerarse débil, vulnerable y frágil. Resignificar el principio femenino será un enorme salto para empezar a integrar su fuerza de sostén, que viene de la calma y certeza en la fuerza de la vida. Reconocer su innegable papel nutridor en cada proceso, aceptando su capacidad de expandirse y crecer con fluidez y abundancia en cada paso, sueño o proyecto.

No es un trabajo fácil, pero sin duda será un trabajo que evolucionará nuestra capacidad de manifestar realidades personales mucho más prósperas que por irradiación y consecuencia llevarán a más y más a una evolución colectiva que traerá paz y crecimiento en medio de la vida misma.

Así que Bienvenida la magia vibratoria que fluye en la inteligencia de este ciclo 2024.



**Dayana Rojas**  
@dayana\_kayros

# COMUNIDAD.ec

En esta temporada de fiestas, te traemos una selección de empresas que ofrecen los mejores regalos personalizados para amigos, familiares y colegas.

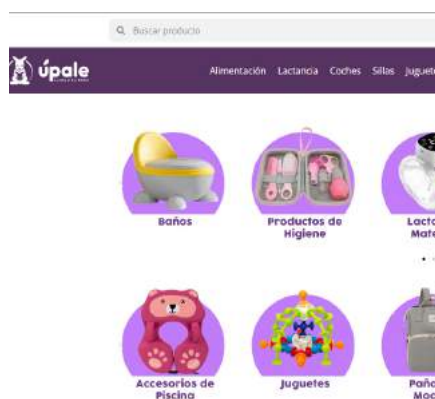
## Obsequiarte

Obsequios y detalles

Haz tus compras navideñas en línea y recíbelas en tu domicilio, no importa en qué parte de Ecuador estés. En el portal de Obsequiarte encontrarás opciones de regalo para toda ocasión.

Descubre todas las oferta

<https://www.obsequiarte.com.ec>



## Úpale

Para los más pequeños

Úpale se dedica a la venta en línea —al por menor y al por mayor— de todo tipo de productos para bebés y niños.

Encuentra los mejores artículos para los más pequeños de casa.

<https://upale.ec/>

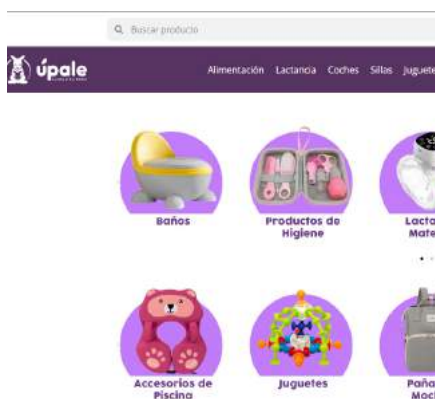
## Magic Gift

Asesoría y estrategia

se especializa en la elaboración y entrega de arreglos comestibles y de arreglos con peluches, globos, vinos, champaña, flores y otras exquisiteces.

Revisa el catálogo en:

<https://www.regalomagico.ec/>



## Kiki Box

Para los más pequeños

puedes encontrar cajas de regalo para distintas ocasiones y para todos los gustos, desde delicias para picar y finos licores hasta detalles de spa o para bebés recién nacidos..

Encuentra los mejores artículos para los más pequeños de casa.

<https://kikibox.com.ec/>

# PrensaEc.. ¡Somos noticia!



zoom **AL DÍA**  
LIVE

azul  
SOSTenible

**PORTADAS**



HACIA EL  
**DESARROLLO**  
con Christian Idrovo

**VERA**  
VERDADERA

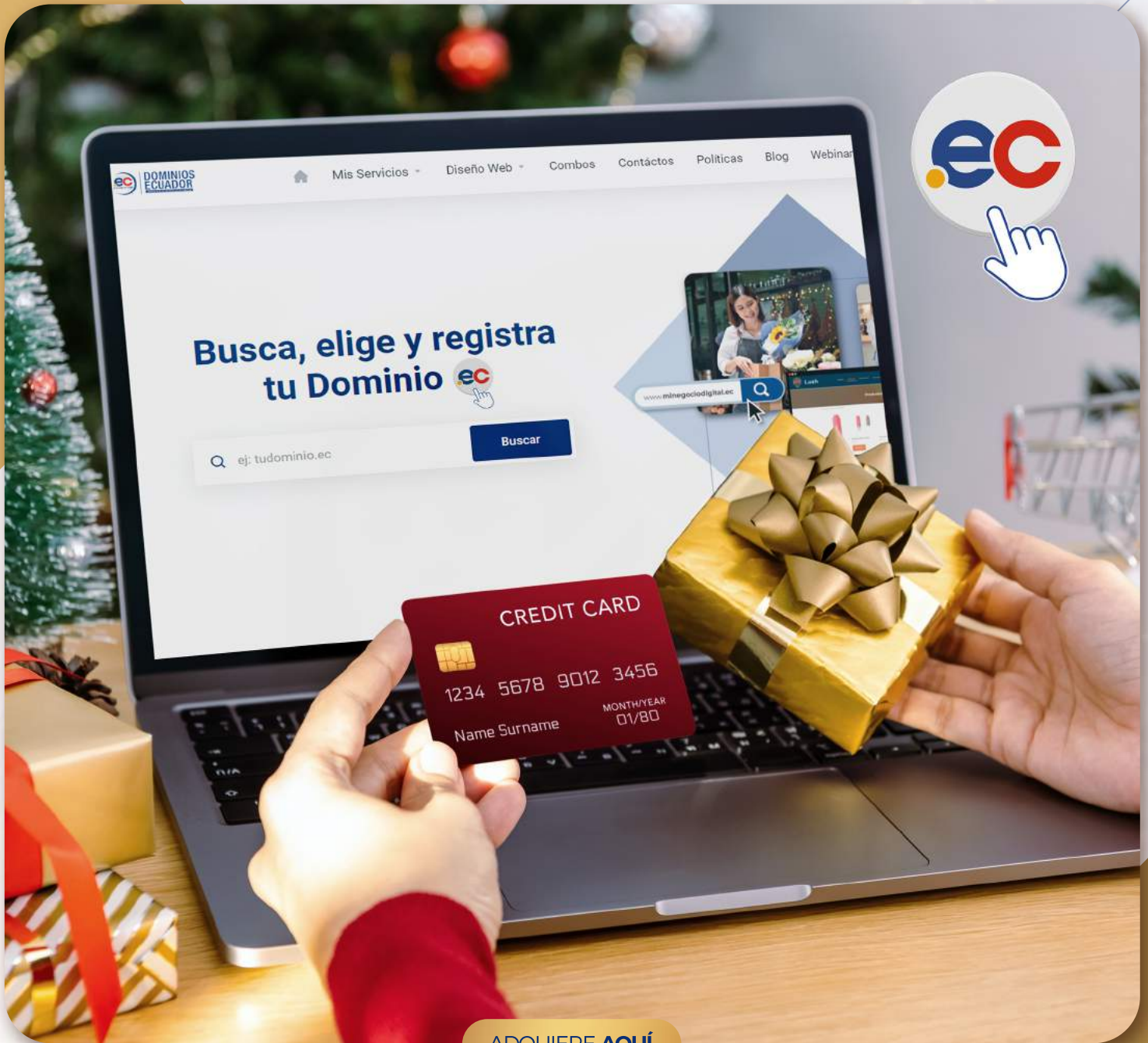
EL MUNDO **AL DÍA**





**DOMINIOS ECUADOR**  
Junto a ti, en la evolución digital

# Esta **Navidad** obsequia tecnología un sitio web **eCommerce**



ADQUIERE **AQUÍ**

WWW.dominiosecuador 



Líder en la prestación  
de **servicios digitales**