

Unidos para ayudar a las empresas para saltar a la transformación digital

Los hermanos Porras son los creadores de Factivate, una herramienta que busca mejorar el tiempo y decisiones empresariales por medio de la optimización del análisis de data en tiempo real.

Por: Alejandra Ordóñez
alejandra.ordonez@connectab2b.com

En 1996 los hermanos Enrique y Juan Porras emigraron de Guatemala a Estados Unidos donde tuvieron la oportunidad de estudiar la secundaria y la universidad, especializándose uno en mercadeo y el otro, en tecnología.

Así, entre 2008 y 2009, Enrique Porras tiene la oportunidad de volver a su país de origen para asesorar a una empresa en todo lo que se refiere a mercadeo digital, justo en el periodo en el que llegó a Guatemala la primera ola digital. Paralelamente, Juan lideraba una incubadora y aceleradora de negocios de tecnología en el estado de la Florida, Estados Unidos.

“Al ya estar desarrollándose cada uno en sus respectivas profesiones, empezamos a tener acercamiento con temas como lo digital, ambientes diferentes, innovación, y en 2012 caímos en cuenta que aunque estábamos en dos ambientes diferentes, teníamos retos similares”, recuerda Enrique.

De esta manera surge su primer emprendimiento: Rheti, una aplicación para hacer aplicaciones; y de ahí surge Radii Digital Marketing, una compañía a través de la cual impulsaron Factivate, una herramienta fácil de usar que busca mejorar el tiempo y decisiones empresariales por medio de la optimización del análisis de data en tiempo real.

Según Enrique, en esta plataforma se trabaja en hojas de cálculo, parecidas a las de Excel, guardadas en la nube, en las cuales se puede actualizar en tiempo real la información de las campañas de mercadeo digital que las empre-

sas están implementando.

“La herramienta se conecta automáticamente a las plataformas digitales y automáticamente jala las acciones de mercadeo, en tiempo real; y todo es compatible con distintas fuentes de data, como Google Analytics, Adobe Analytics, Facebook Insights y Hubspot. Esto permite ver qué está sucediendo en las campañas de mercadeo y definir qué está funcionando y qué no, ya que se puede evaluar el rendimiento de cada una, y con base a eso, se puede ir afinando la estrategia o incluso, si es replantearla, si es necesario”, detalla el emprendedor.

Hacia la transformación digital

De acuerdo con Enrique, el objetivo que tiene junto a su hermano, es ayudar a las empresas a dar el paso a la transformación digital, y el área de Mercadeo es propicia para esto ya que es la cara de la empresa al usuario o consumidor final. “Sin embargo, hay que tener claro que la transformación digital tiene que ser 360 en toda la organización, desde el CEO hasta todo nivel de la empresa”, resalta.

Según el empresario, Factivate está dirigida a cualquier tipo de empresa, ya que funciona tanto para multinacionales como para peque-



ños emprendimientos. “En los pequeños emprendimientos es importante que las inversiones que se hagan en el tema de medios, vayan bien dirigidas para realmente impactar en el segmento deseado. Mientras que por ejemplo, las multinacionales que tienen hasta tres agencias de medios manejándoles sus estrategias de mercadeo, con esta herramienta logran ‘amarrazar’ todo dentro de un mismo tablero y auditar que todo esté bien, optimizar inversiones, ver Kpi’s específicos, entre otras cosas”, explica. Actualmente Radii Digital Marketing ya tiene operaciones en Guatemala y en 2019 la compañía fue seleccionada por la revista Analytics Insight entre las 10 mejores en análisis de data a través de su herramienta de tecnología Factivate. 📊