

Máximo Kinast: «La clave del éxito es el absoluto respeto a los clientes»

La Asociación Educativa Hispanoamericana (AEH) se constituyó el 2004 como entidad legal peruana sin fines de lucro para promover la innovación, el emprendimiento y la transformación digital en el sector privado y público.

“Hace 17 años nadie entendía nada de estos temas. Recién ahora las empresas y los gobiernos se están interesando por las tecnologías de la información y la comunicación (TICs), y la innovación”, explica el presidente y miembro fundador de la AEH, Máximo Kinast.

Esta asociación cuenta con un ecosistema digital y son “relativamente conocidos” en el sector de asesoría y capacitación. Se dedican, además a la organización de eventos a muy bajo costo y en algunas oportunidades de forma gratuita, tales como desayunos empresariales, conversatorios y diversos webinars.

Máximo Kinast asegura que la clave del éxito de su asociación ha sido el absoluto respeto por los intereses de los clientes, teniendo como visión que las empresas y entidades que confían en ellos los vean como socio estratégico de sus negocios.

AEH cuenta con especialistas en metodologías ágiles, como design thinking, scrum, kanban, lean star up, business model

innovation y canvas, y son expertos en neuromarketing, neuroventas, marketing digital, entre otros.

“Nuestro objetivo para este año es digitalizar a un mínimo de 50 mypes, esto es sumamente importante porque ellas son entre el 80% y 90% del trabajo en el Perú y, lamentablemente, el 70% son ilegales o informales, y eso es un problema que, si bien nosotros no podemos resolverlo, hay que tratar de ayudar”, precisa.

Kinast subraya que es fundamental que las mypes tengan su ecosistema digital para poder interactuar. “Hay personas que dicen que no saben usar las redes sociales, yo que voy a cumplir 84 años y uso perfectamente todo”, puntualiza.

Además, explica que cada comerciante o empresario por más pequeño que sea debe tener su tienda virtual para estar acorde con la coyuntura, pues la crisis sanitaria de la COVID -19 obligó a todos los negocios a ofrecer sus productos o servicios a través de las plataformas digitales.

“Estar en las redes sociales, contar con una página web, Instagram, LinkedIn, Facebook y lo último que es el Tik Tok, es un ejemplo invaluable para promocionarnos”, asevera.

Máximo Kinast nació en Chile pero es peruano. Radica en Lima desde el 2004 y con la AEH ahora brindan asesoría y capacitación no solo en el Perú sino en Chile y España.