
NOVACOMP
Built on expertise. Driven by people.

NOVACOMP

AI Executive Forum. La empresa AI First

Liderazgo, transformación y ventaja competitiva

Tres charlas de un mismo evento, ordenadas como una ruta completa. Primero la ejecución de la IA con resultados de negocio, luego las capacidades tecnológicas que la sostienen, por último, las habilidades de las personas que la lideran.

Basado en el AI Executive Forum de Novacomp y Oracle, con el apoyo de AmCham Costa Rica, para líderes ejecutivos de Costa Rica.

Octubre 2026



Resumen ejecutivo

Las organizaciones ya no discuten si la inteligencia artificial llegará al negocio. La pregunta es qué decisiones tomar para que genere resultados y no se quede en experimentos.

Hoy es más fácil que nunca crear una solución de IA. Lo difícil es llevarla a escala, gobernarla y medir su valor en la operación. Diversas empresas ya tienen asistentes, buscadores internos o agentes funcionando, pero cada caso depende de datos, controles y talento que no se pueden reutilizar.

Con ese punto de partida, Novacomp y Oracle, con el apoyo de AmCham Costa Rica, reunieron líderes ejecutivos en el AI Executive Forum, realizado el 21 de octubre de 2026 en el Santa Ana Country Club. La conversación no giró en torno a herramientas. Se ordenó alrededor de tres preguntas. Cómo se ejecuta la IA con resultados de negocio, qué capacidades tecnológicas la sostienen y qué habilidades necesitan las personas que la lideran.

Este white paper recoge las tres charlas del evento como etapas de una misma ruta. Gerardo Chaverri, Head of AI de Novacomp, explica cómo pasar de pilotos aislados a una capacidad de IA que la organización pueda repetir. Alexandre Nakahara, AI & Cloud Solution Senior Director de Oracle, describe las capacidades de datos, aplicaciones, agentes y gobierno que hacen posible esa escala.

Borja Castelar, exdirector de LinkedIn para América Latina, cierra la ruta con la mentalidad y las power skills que necesitan los líderes en la era de la IA. Un panel ejecutivo llevó después la conversación a las decisiones que hoy enfrentan las empresas en Costa Rica.

NOVACOMP

Capítulo 1

Gerardo Chaverri

De la estrategia a la ejecución

Head of AI, Novacomp



Gerardo Chaverri abrió la jornada con un cambio de pregunta. Hoy es más fácil crear una solución de IA, y lo difícil es llevarla a escala. Múltiples organizaciones ya tienen asistentes, buscadores internos o agentes funcionando. El reto ya no es probar un piloto, sino convertir varios casos sueltos en soluciones que se puedan operar, gobernar y medir.

Para explicar la diferencia, planteó que un piloto demuestra que algo funciona y que escalar demuestra que la organización puede repetirlo. La brecha aparece cuando un caso exitoso depende de datos, controles, costos y talento que no se pueden reutilizar. A escala, la solución tiene que ser segura, gobernada, observable, repetible, integrable, auditable, de costo predecible y medible en términos de negocio. El modelo no es el bloqueo. Lo difícil es montar la capacidad empresarial que lo sostiene.

De ahí su recomendación de ejecutar en dos pistas al mismo tiempo. La primera son los casos de negocio, como contact center, riesgo, fraude, inventario, cobranza o supply chain. La segunda son las capacidades de escala, es decir datos, arquitectura, seguridad, evaluación de calidad, observabilidad y gobierno. Cada caso ayuda a financiar y mejorar las capacidades comunes, sin esperar a tener toda la plataforma lista, porque la misma arquitectura que permite el primer caso no permite operar cien.



NOVACOMP

Seis bloques para escalar la IA

Para convertir la IA en una capacidad escalable, Chaverri planteó seis bloques.

1. **Data y contexto**
   La IA necesita contexto confiable, trazable y reutilizable.
2. **Arquitectura e ingeniería**
   La solución debe quedar especificada, versionada y repetible.
3. **Seguridad y confianza**
   Los controles pasan del perímetro al momento en que la IA opera.
4. **Calidad y evaluación**
   La calidad se mide antes y después de producción.
5. **Plataforma, observabilidad y FinAIOps**
   Costo, uso, desempeño y valor se ven en tiempo real.
6. **Gobierno y modelo operativo**
   Prioridades, responsables y riesgos quedan claros desde el inicio.

Cuando los seis bloques trabajan juntos, la organización gana un sistema de entrega de IA que le permite identificar, construir, operar y mejorar casos de forma repetible. Eso implica pasar de un modelo de proyecto, donde cada equipo decide su arquitectura, sus modelos y sus controles, a un modelo de plataforma con arquitecturas de referencia, modelos aprobados, guardrails estándar y pruebas de calidad incorporadas al despliegue. La plataforma debe lograr que el siguiente caso tome menos tiempo, tenga menos riesgo y cueste menos operar.

Como ejemplo de por dónde empezar, Chaverri propuso el contact center. Reúne conversaciones reales, indicadores conocidos y volumen suficiente para aprender. El mismo flujo que reduce costo puede aumentar la satisfacción, la retención y la venta cruzada. Para arrancar sin esperar a tenerlo todo listo, sugirió un plan de 90 días. En los primeros 30 se seleccionan dos o tres casos, se definen los indicadores, se identifican los riesgos. Entre los días 31 y 60 se construye un MVP controlado. Del día 61 al 90 se opera en producción limitada, se mide el valor real y se convierten los aprendizajes en estándares.

Su mensaje de cierre fue una pregunta para el comité ejecutivo. ¿Se están financiando casos aislados de IA, o se está construyendo una forma de aprender, controlar y escalar? El décimo caso dirá si la organización aprendió.

Contenido de esta charla tomado de la presentación de Gerardo Chaverri.

NOVACOMP



Capítulo 2

Alexandre Nakahara

Construyendo las capacidades para una empresa impulsada por IA

AI & Cloud Solution Senior Director para Latinoamérica, Oracle.

Alexandre Nakahara llevó la conversación de la estrategia a las capacidades tecnológicas que hacen posible la transformación. Habló de una economía inteligente, en la que las empresas pasan de la atención puntual al acompañamiento continuo, y advirtió que la IA transformará cada industria, pero que capturar su valor exige cambiar la forma de operar. Para dimensionar el cambio, mostró proyecciones de IDC para 2025 a 2030. El mercado de data warehouse y lakehouse pasaría de 45,1 a 90,2 mil millones de dólares, cerca del doble, mientras que los agentes de IA activos pasarían de 31 millones a 2.450 millones, unas 80 veces más. Cada uno de esos agentes necesitará identidad, permisos y trazabilidad.

La IA en procesos centrales exige conocer el negocio. Un agente debe entender qué significa una operación, quién puede autorizarla y qué sucede si falla.

Procesos y sector
El agente debe conocer los flujos propios de cada industria, como el crédito, el inventario, las redes o la producción.

Reglas y responsabilidades
Excepciones, controles, aprobaciones y trazabilidad de cada acción.

Una base empresarial coherente
Objetos y procesos conectados, desde los datos hasta las aplicaciones SaaS.

Como ejemplo de IA aplicada a una decisión de alto impacto, citó el caso de Biofy, que combina ADN bacteriano, representaciones numéricas del ADN y búsqueda por similitud con AI Vector Search para apoyar la decisión clínica. El diagnóstico de resistencia a antibióticos pasó de 5 días a menos de 4 horas, lo que permite elegir antes el antibiótico adecuado.

Proyecciones de IDC (septiembre y julio de 2026) según la presentación de Oracle.

NOVACOMP

Antes de hablar de agentes, Nakahara explicó qué tipo de aplicaciones necesita una empresa que trabaja por objetivos.

Resultados
Aplicaciones componibles, organizadas por objetivos de negocio.

Interoperabilidad
rotocolos como A2A y MCP conectan contenido y herramientas.

Registro transaccional
Datos empresariales con seguridad y gobierno.

Una plataforma para la IA empresarial, en cuatro capas:

- **Aplicaciones:** Fusion Applications, NetSuite, aplicaciones sectoriales y de terceros.
- **Plataforma IA:** Modelos, agentes y gobierno de IA sobre Oracle Cloud Infrastructure.
- **Datos para IA:** AI Data Platform y AI Database, con seguridad en cada despliegue.
- **Infraestructura IA:** Base tecnológica común sobre la que se ejecuta todo lo anterior.

Seis preguntas para operar IA con confianza:

- ¿Quién responde por la decisión y por sus consecuencias?
- ¿Qué puede ejecutar el agente solo y cuándo debe pedir aprobación?
- ¿Qué puede consultar cada agente y en nombre de quién?
- ¿Cómo se integra con el negocio y cómo se revierte una acción?
- ¿Cómo se comprueban la calidad, la precisión y el cumplimiento?
- ¿Cómo se detectan fallos, se controla el consumo y se mejora?

Como evidencia, la presentación mostró casos de distintos sectores. TIM Brasil gestiona un portafolio de más de 100 casos de uso, de los cuales 24 están en piloto y 7 en producción. Uno de sus agentes redujo 18 % el tiempo de atención en las llamadas de esa jornada. Uber ejecuta 14 millones de predicciones por segundo sobre Oracle Cloud Infrastructure. Oracle también aplica la IA en su propio trabajo. Una consulta de investigación que tomaba de 2 a 4 días hoy se resuelve en 15 a 20 minutos. Para escalar con control, Nakahara propuso un programa con un responsable claro, donde comparten las decisiones las áreas de negocio, datos, tecnología, seguridad y riesgo. Ese programa se apoya en formación por rol y en práctica guiada, con recursos como Oracle MyLearn y Oracle LiveLabs.

NOVACOMP

Capítulo 3

Borja Castelar

Power skills en la era de la IA

Speaker internacional, exdirector de LinkedIn para América Latina y autor bestseller.



Borja Castelar llevó la conversación a la dimensión humana de la transformación. Su punto de partida fue que estamos entrando en una nueva era, en la que importa menos el título que se tiene y más el valor que se aporta. Para prepararse, propuso concentrarse en cuatro elementos. La mentalidad de eterno aprendiz y de crecimiento, las power skills o habilidades blandas, el dominio de la IA y la marca personal.

Sobre la mentalidad, afirmó que quienes van a triunfar son los curiosos y los autodidactas; el primer paso es el autoconocimiento. Recomendó dos herramientas para empezar, la prueba gratuita de fortalezas de VIA y el libro Descubre tus fortalezas. Sobre las power skills, citó un estudio de Stanford según el cual el 85 % del éxito profesional depende de este tipo de habilidades y solo el 15 % de las técnicas.

La diferencia, explicó, es que las habilidades técnicas son fácilmente cuantificables, como un título, la programación o la computación en la nube. Las power skills son las que ayudan a relacionarse, entre ellas la comunicación, la colaboración, la persuasión, la empatía y la adaptabilidad. Cuestionó que la educación siga centrada casi por completo en lo técnico, cuando el Foro Económico Mundial estima que el 65 % de los niños que hoy entran a la escuela trabajará en una profesión que aún no existe.

NOVACOMP

Dominar la IA y construir la marca personal

Seis pasos para optimizar la marca personal en LinkedIn:

Foto profesional
Incluir también una foto de fondo.

Título atractivo
La atención en línea hoy dura unos 3,5 segundos.

Sección "Acerca de"
Optimizarla con una descripción clara.

Todas las secciones
Experiencias, formación académica, habilidades y recomendaciones.

Conexiones
Buscar y ampliar la red de contactos.

Contenido
Publicar una o dos veces por semana.

En el dominio de la IA, Castelar resumió su idea con una frase. La IA no va a reemplazarlo, pero sí puede reemplazar a quien no sepa usarla. Para él, los nuevos analfabetos son quienes no saben hacer buenas preguntas a una herramienta de IA. Para obtener mejores respuestas, recomendó darle un rol, aportar contexto, pedir una acción específica, indicar el formato y terminar pidiendo que la herramienta pregunte lo que le falte. Para entender el impacto en cada profesión, propuso cruzar dos ejes. El primero distingue el trabajo social del asocial. El segundo distingue el creativo del repetitivo. Los trabajos asociales de tareas repetitivas, como la atención básica al cliente, serían los más automatizables. En el extremo opuesto están los trabajos sociales de carácter creativo, como los de emprendedores o líderes de la industria. Serían los más difíciles de automatizar, porque combinan creatividad con estrategia y habilidades sociales.

Castelar presentó la persuasión como la power skill número uno. La definió como la capacidad de convencer de su valor. La vinculó con mostrar interés, escuchar activamente, hacer buenas preguntas, preparar un elevator pitch, transmitir pasión, practicar la reciprocidad, ser auténtico y contar historias con propósito.

Como cierre, dedicó un bonus a la marca personal. LinkedIn supera los 1.200 millones de usuarios, 120 millones de ellos en Latinoamérica, pero solo el 1,5 % genera contenido. Según él, la marca personal no florece por dos razones, la falta de constancia y el síndrome del impostor. Su llamado final fue pasar a la acción, porque el conocimiento sin acción es inútil.

NOVACOMP

IA en acción, el panel ejecutivo

Después de las tres charlas, el Executive Talk llevó la conversación a la práctica. El reto ya no es convencerse de que la IA va a generar cambios, porque esos cambios ya están ocurriendo. La pregunta es qué decisiones tomar frente a ellos.



Vanessa Gibson
Directora de Clima de Inversión, CINDE.



Edward F. Sánchez
CEO de Citi Costa Rica y presidente de AmCham Costa Rica.



Fred Campos
Solutions Architect and Solution Engineering Manager, Oracle.

Perspectivas que se sentaron a la mesa:

- **Negocio:** Qué cambia cuando la IA deja de ser una iniciativa tecnológica.
- **Tecnología:** Qué permite pasar de pilotos a producción y escala.
- **Inversión:** Qué necesita Costa Rica para que la IA sea una ventaja competitiva.
- **Competitividad:** Cómo mantenerse relevante en una etapa de transformación.

Preguntas que guiaron la conversación:

- ¿Qué decisiones permiten pasar de hablar de IA a una transformación real?
- ¿Cómo cambia la IA cuando se mira desde productividad, clientes, riesgo y competitividad?
- ¿Qué diferencia a las empresas que escalan de las que se quedan en pilotos?
- ¿Dónde está el mayor reto, en la tecnología, en los procesos o en las personas?
- ¿Cómo equilibrar velocidad, experimentación, seguridad y gobierno?
- ¿Dónde puede la IA generar mayor impacto en los próximos 12 a 24 meses?

El panel cerró con una pregunta propia del momento que vive el país. Qué deben hacer las empresas en Costa Rica para mantenerse relevantes, adaptarse y convertir este momento de cambio en una oportunidad de evolución. La idea con la que terminó la conversación resume el espíritu de todo el evento. La transformación que se vive no se trata solo de tecnología, sino también de decisiones, liderazgo, capacidad de adaptación y visión de futuro.

El siguiente paso

Las tres charlas de este evento describen una misma ruta desde ángulos distintos. Ejecutar la IA como una capacidad que se pueda repetir, apoyarla en tecnología con gobierno y confianza, liderarla con personas que combinan mentalidad de aprendizaje, power skills y dominio de la herramienta. Ninguna etapa exige resolver todo de una vez. Como planteó Gerardo Chaverri, se puede empezar por un caso con valor claro mientras se construyen las capacidades comunes.

Novacomp acompaña a instituciones públicas o privadas de la región en cada una de estas etapas, desde el diagnóstico inicial hasta la implementación y el gobierno de la IA. Ese acompañamiento parte de su estrategia AI First, con equipos especializados en estrategia de IA, datos, automatización y desarrollo.

¿Cuál es el primer caso de IA que su organización debería escalar?

Agende una sesión de discovery con Novacomp. En una sola conversación, su equipo identificará los casos de mayor impacto y la ruta para escalarlos con control.

Solicitar sesión de Discovery [+]

NOVACOMP

Built on expertise. Driven by people.

NOVACOMP


ESTADOS UNIDOS
MÉXICO
GUATEMALA
EL SALVADOR
HONDURAS
COSTA RICA
PANAMÁ
COLOMBIA
PERÚ
CHILE
REP. DOMINICANA