

REVISTA *Emprender*

Premium Consulting

8 años haciendo productivo los equipos de desarrollo de software

Corporación Ventures

20 años apoyando emprendedores

Carlos Camargo

Nuevo defensor del pueblo.



GERENTE GENERAL

Eduardo Rodríguez Rozo

EDITORA

Thays Castillo.

CONSEJO EDITORIAL

Eduardo Rodríguez Rozo
Miguel Castiblanco Muñoz
Edgar Lorente Méndez
Carlos Arturo Ordoñez C.
Gerzan Vargas.

DISEÑO EDITORIAL

Angela Donoso G.

DIRECCIÓN EDITORIAL

Cra 8 # 40B - 76 Bogotá D.C

(+57) 301 381 1199

revistaemprendercol@gmail.com

info@revistaemprender.com.co



REVISTA EMPRENDER



@REVISTA EMPRENDER

Contenido

Propuestas para las pymes en pandemia.....	4
Nuevo defensor del pueblo	5
Colombia gana la batalla al covid-19	8
Ventures y Google for startups abren convocatoria	10
Coronavirus en América Latina: 8 oportunidades de negocios digitales en medio de la pandemia	12
3 Alternativas de financiación al crédito	16
6 ideas para iniciar tu propio negocio en internet	18
Camchi asume el reto y apuesta por un nuevo escenario a través de las ruedas virtuales de negocios	23
Adapta tu negocio para vender a distancia	24
Así pueden obtener financiación las empresas que están arrancando	28
3 Reflexiones para construir una vida con propósito ..	30
Destinos de plaza son los preferidos post-pandemia..	33
7 Hábitos para el éxito	34
10 consejos para vender tus ideas al estilo de Steve Jobs	40
Estrella de 'Shark Tank' y golfista 'Rickie Fowler' se suman a la industria del cannabis	42
55 <palabras mágicas> que cambian todo en la vida	
100 cursos online gratis para emprendedores	48
La historia de Harland Sanders, fundador de KFC	54
Los perfiles profesionales con mayor proyección de futuro	60
Microsoft Partner	62
Las 10 principales errores que cometen las startups al acercarse a los inversores	64
Software para elaborar planes de negocios	66
Alojamiento rural San Antonio	67
Tecnologías estratégicas: La caja de herramientas de las empresas	68
Aplicaciones móviles para emprendedores	70
En uniandinos apoyan el emprendimiento	73
Querido Abuelo	74
Diseño de estrategias exitosas y acciones incontenibles	76



Propuestas para las Pymes en pandemia

La nueva cuarentena en Bogotá, debe acompañarse de paquetes de medidas económicas para evitar más cierres de empresas y desempleo ante la decisión de la Alcaldía Mayor de establecer la cuarentena estricta por localidades en la Capital debido a la ocupación del 85% de las UCI de la ciudad, y la alta velocidad del contagio, situación que se replica alarmantemente a nivel nacional. Acopi Bogotá-Cundinamarca manifiesta a la opinión pública que: "Comprende esta medida de la Alcaldía Mayor, pues proteger la vida y salud de los bogotanos es la prioridad, así como saluda la celeridad con la que el Ministerio de Salud aprobó dicha propuesta".

Solicita que ésta decisión vaya acompañada de un paquete de medidas económicas diferenciadas, prontas, efectivas y suficientes, tanto del Gobierno Nacional como del Distrital, que eviten que se agudice la ya grave situación de las mipymes.

Pide a la alcaldesa Claudia López que sea la voz de los empresarios bogotanos en la exigencia al Gobierno Nacional para que adopte el subsidio

de mínimo el 70% a la nómina y el subsidio del 50% de los arriendos, y así garantizar que los trabajadores cumplan la cuarentena y que no se quiebren más empresas.

Propone que el pago del impuesto predial en Bogotá sea nuevamente aplazado, debido a la actual situación económica.

Sugiere que se establezcan medidas específicas para aquellos sectores que están recién abiertos o que aún no lo han hecho.

Recomienda que el sector de control de plagas en salud pública se incluya en las excepciones para que puedan seguir prestando sus servicios. Insiste en que se proteja la producción nacional y el trabajo de los colombianos mediante un programa de sustitución de importaciones de bienes que se pueden producir en el país, se imponga un arancel temporal a todos los productos importados, así como que se adopte una política de compras públicas de bienes y servicios a las mipymes colombianas.





Nuevo defensor del pueblo

En la primera entrevista como nuevo defensor del Pueblo, Carlos Camargo anunció que es necesario un trabajo conjunto entre diferentes organismos del estado para combatir el reclutamiento de menores.

Dijo que la indiferencia es el principal problema de derechos humanos que tiene el país, y por eso aseguró que no se puede seguir siendo indiferente ante delitos como el asesinato, el desplazamiento o la amenaza.

¿Cuál será su primera tarea al frente de la Defensoría?

Será un balance general de la situación de todos los programas territoriales y nacionales que deben garantizar los derechos de grupos vulnerables de la sociedad. Necesitamos saber dónde hay riesgos.

Usted logró un gran respaldo en la Cámara, ¿queda debiendo muchos favores?

La Constitución dice que la elección la hace la Cámara. Eso supone convencerlos, y eso fue lo que hicimos, con altura y propuestas. Cada vez que el Congreso cumple con su función, empiezan las suspicacias. Con los actos demostraremos que son infundadas. Mi responsabilidad es con los ciudadanos y el país en general, con nadie

¿Qué les responde a quienes dicen que usted no tiene experiencia en derechos humanos?

Los derechos humanos no son un club al que se pertenece, sino una vocación que se expresa en acciones. Tengo formación y sensibilidad, sé lo que es el derecho, la equidad, la defensa de las minorías y la aplicación e interpretación de la

Constitución, la ley y los tratados internacionales. La Defensoría ha logrado un nivel alto de reconocimiento nacional e internacional gracias al contacto y la cercanía con la gente, al Sistema de Alertas Tempranas y el Sistema de Defensoría Pública. Me comprometo a construir sobre lo construido. Los derechos humanos no son un club al que se pertenece.

¿Qué va a hacer para que las alertas tempranas operen?

Vamos a movilizar a las autoridades para que actúen a tiempo. Eso necesita interlocución permanente con el Gobierno y los gobiernos regionales y locales. Coordinación, confianza, acción y evaluación son la respuesta. Esos cuatro ejes son claves para que las alertas tempranas respondan a lo que la gente quiere.

¿Usted va a ser un defensor de escritorio?

Soy un hombre de regiones, de provincia, siempre he estado en la Colombia profunda y lo estaré siempre. Eso no va a cambiar, se va a intensificar.

¿Cuál es el principal problema en materia de derechos humanos que ve usted en el país?

La indiferencia, sin duda el mal se ampara en la indiferencia. Los que realizan actos atroces creen que a nadie le va a importar, que nadie se va a fijar. Vamos a romper esa indiferencia, vamos a buscar soluciones. Nos conectaremos con el otro porque todos dependemos de todos. Extenderemos esa misma mirada hacia la pobreza, a la violencia intrafamiliar y de género, a la amenaza, a la segregación, al dolor, al abuso, entre otros.

¿Cómo proteger las regiones de las bandas ilegales dedicadas a la minería ilegal y al narcotráfico?

El Gobierno avanza en la dirección correcta al establecer la formalización de las pequeñas operaciones mineras ilegales. Cuando el oro alcanza precios internacionales sin precedentes, no podemos seguir entregando esa riqueza para financiar grupos al margen de la ley. Apoyaremos esa gestión del Estado, priorizan-



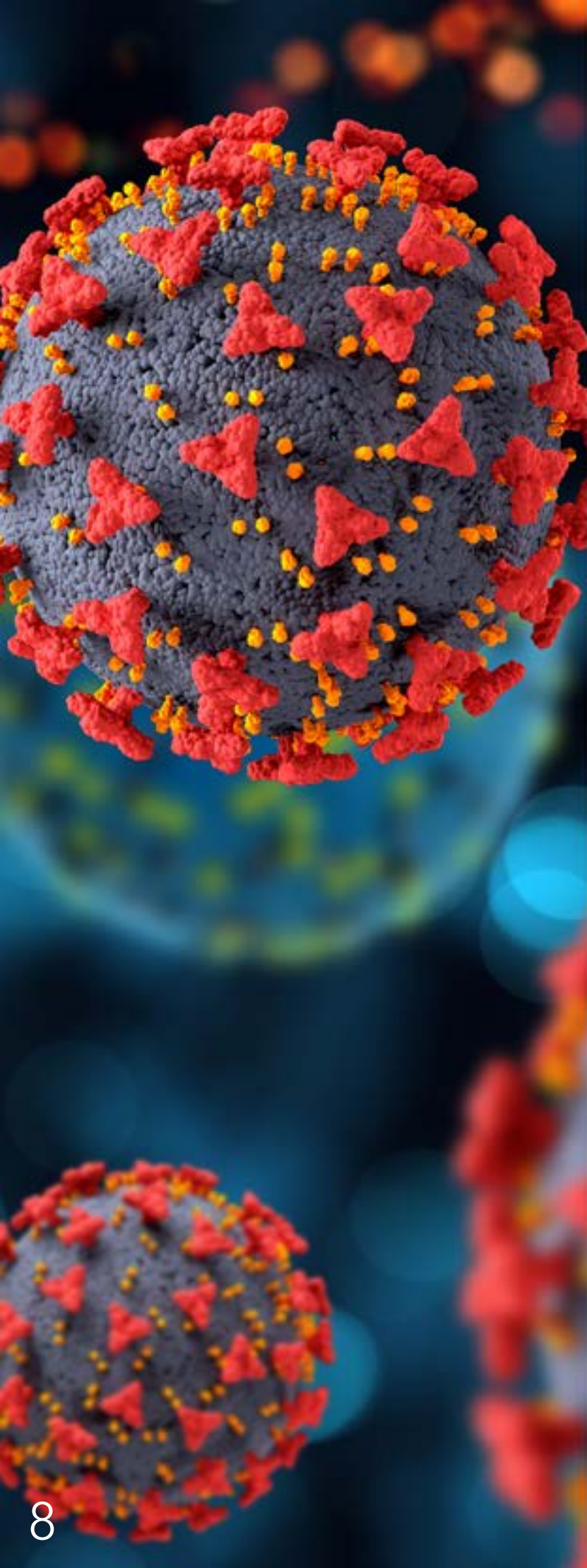
do los temas ambientales, de salud, seguridad, el pago de regalías y el cuidado y la protección de las comunidades en todo el territorio. Quiero exhortar a la Fiscalía, la Procuraduría y a las autoridades a trabajar en tres velocidades simultáneas: prevención y promoción de la legalidad; la judicialización y un bloque de búsqueda en el marco de los grupos de tareas especiales.

Sobre reclutamiento de menores, ¿qué va a hacer?

En coordinación con la Fiscalía, la Procuraduría el Ministerio de Educación, el ICBF, las comisarías de familia y con el acompañamiento de la Cruz Roja Internacional, forjaremos una alianza estratégica para que el reclutamiento de nuestros menores llegue a su fin, con estricto cumplimiento de los DD. HH. y el Derecho Internacional Humanitario. Con esas entidades vamos a establecer una matriz de seguimiento permanente para verificar los índices de deserción escolar y reclutamiento. No permitiremos que la riqueza del país que son nuestros menores siga alimentando la ilegalidad. Coordinar la presencia del Estado en el territorio busca abonar el terreno de oportunidades.

Fuente: El tiempo





Colombia gana la batalla al covid-19

Acatar las especificaciones hechas por el Ministerio de Salud frente al covid-19, cuidarnos como sociedad y disponer de todos los recursos para el control absoluto de la situación y la protección de las poblaciones vulnerables como niños, adultos mayores, madres gestantes y enfermos crónicos son algunas de las estrategias que el gremio de las EPS pusimos en marcha para poder brindar todas las garantías a nuestros afiliados y poder sobrellevar de manera competente este reto mundial.

Si bien esta pandemia tomó por sorpresa a todos los sectores y en especial al nuestro, el sistema de salud colombiano ha logrado responder de manera eficaz y pertinente a los desafíos de esta crisis demostrando que la salud es la prioridad.

De hecho, hace algunas semanas la fundación chilena "Ciudadanía Inteligente" evaluó la calidad de la apertura en los datos oficiales de los gobiernos latinoamericanos sobre la pandemia y allí se ubica a Colombia y México como los gobiernos más transparentes de la región en términos de cifras y estadísticas frente a la pandemia y su responsabilidad de informar de manera clara a la sociedad.

Las EPS no hemos sido ajenas a esta transparencia y nuestra capacidad de respuesta y de adaptación ha sido rápida con el fin de fortalecer los servicios de salud para garantizar la seguridad de nuestros afiliados y para eso Famisanar y otras EPS creamos acciones como horarios de atención especiales, robustecimos nuestra red nacional en atención domiciliaria y manejo de pacientes covid, optimizamos los canales virtuales y mantenemos la cobertura de los afiliados durante un

tiempo así hayan perdido su empleo.

Esta pandemia ha obligado al mundo a adaptarse y Colombia no es la excepción pero en términos generales el país ha logrado contener el contagio y dentro de América Latina, se ha destacado por el buen manejo teniendo en cuenta que en mayo, la Organización Mundial de la Salud (OMS) declaró a la región como el nuevo “epicentro” del covid-19 y las cifras han aumentado de manera significativa. Hasta hace una semana, Latinoamérica tenía tres de los diez países con más casos de coronavirus -Brasil, Perú y Chile- según el estudio de la Universidad Johns Hopkins.

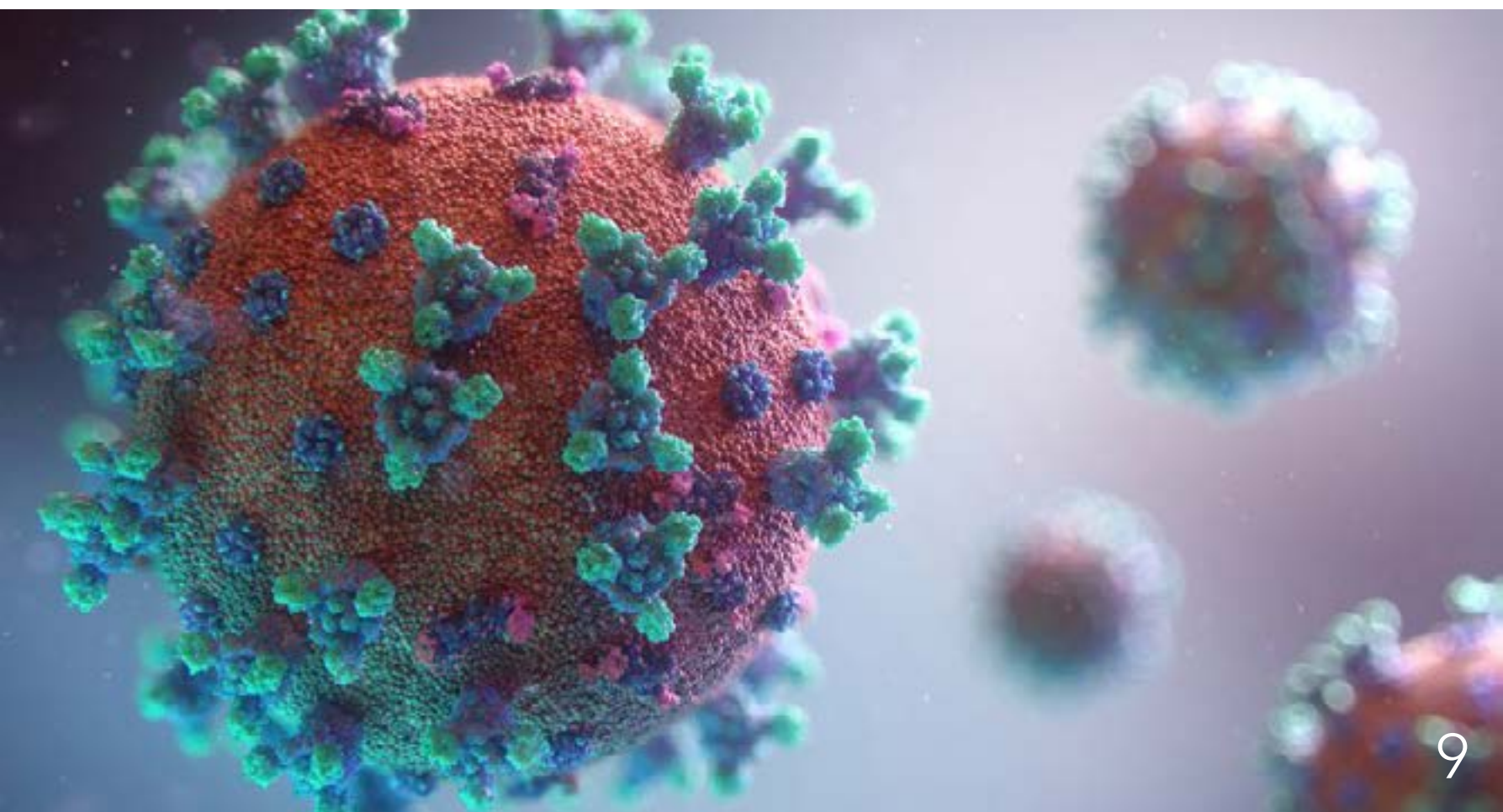
Si bien los gobiernos dictan las normas generales y nosotros como entidades de salud trabajamos para nuestros usuarios, es en el autocuidado, la disciplina y el espíritu del bien colectivo donde radicará la mayor parte de la contención del virus.

Después de esta emergencia vamos a vivir cambios sustanciales a los que económicamente

también debemos adaptarnos y la tecnología e innovación serán determinantes para el desarrollo sostenible, para garantizar la calidad de vida en el mediano y largo plazo y esto solo se logra apostando a la manufactura nacional, a los emprendimientos propios y a la conciencia de cuidar y valorar lo nuestro.

Toda la industria y sectores evolucionan hacia lo digital, abriendo diferentes posibilidades para el usuario, brindando mayor agilidad, con respuestas personalizadas y adaptadas a sus necesidades, en todo momento, sin olvidar la parte humana que nos debe seguir caracterizando.

Fuente: Elías Botero.



Ventures y Google for Startups abren convocatoria para impulsar emprendedores colombianos

- Esta alianza trae las mejores prácticas de Silicon Valley, reconocida por ser la sede de muchas compañías emergentes y globales de tecnología como Google.

- Expertos de talla mundial dictando mentorías y talleres en tecnología, mercadeo digital, inversión y operaciones legales/tributarias será uno de muchos beneficios para los empre-

dores seleccionados.

- Toda empresa que ofrezca al mercado un producto o servicio que tenga una base tecnológica digital puede aplicar al proceso de selección a través de la plataforma YouNoodle ingresando a la página bit.ly/aceleracion-2020, hasta la primera semana de septiembre.

Ventures, entidad colombiana con más de 20 años promoviendo el emprendimiento en Latinoamérica, y Google for Startups se alían bajo el programa Ventures Accelerator, y traen al país una convocatoria que seleccionará a 10 emprendedores colombianos que tengan proyectos enfocados en tecnología.

“Colombia es cuna de talento en tecnología con potencial de impactar al mundo. Desde el Accelerator brindamos exposición en mercados internacionales, acercamiento a fuentes de inversión y acceso a tecnología de primer nivel” afirma José Miguel Velasco, Director de Aceleración de Startups de Corporación Ventures. Velasco añade “buscamos a los mejores emprendimientos en tecnología del país para detonar su crecimiento exponencial y apoyarlos en la realización de sus sueños, como lo ha hecho Ventures desde el año 2.000” con lo que hace la invitación a unirse a este proyecto que ha impulsado a más de 25 scaleups y que ha invertido alrededor de ocho mil millones de pesos en impulsar a estas pequeñas y medianas empresas entre 2018 y 2019.

Esta alianza trae las mejores prácticas de Silicon Valley, reconocida por ser la sede de muchas compañías globales y emergentes de tecnología como Google. Así, estas asesorías llegan para acelerar los negocios de los colombianos; con un contenido adaptado a la realidad latinoamericana pero enfocado en un contexto internacional para que las empresas puedan expandirse dentro y fuera del país. “Ya son 21 años acelerando emprendedores de todos los



niveles, generando alto impacto”, comentó José Carrillo, Director Ejecutivo de la Corporación Ventures.

Este programa no deja de lado la necesidad que tienen los emprendimientos de desarrollar su identidad narrativa. Por ello, Ágora Talks - Yannus, firma colombiana especializada en asesorar personas, empresas y gobiernos a vender sus ideas, productos y servicios a través de la oratoria, la narrativa y las estrategias, ayudará a extraer los elementos de su historia, los organizará y los potenciará para que sean la herramienta que los emprendedores necesitan para transmitir su misión de transformar el mundo por medio de su emprendimiento.

Toda micro, pequeña o mediana empresa que haya sido constituida hace un año y que ofrezca al mercado un producto o servicio que tenga una base tecnológica digital puede aplicar al proceso de selección a través de la plataforma YouNoodle ingresando a la página bit.ly/aceleracion-2020 hasta la primera semana de septiembre.

A esta iniciativa también se unieron organizaciones como Ecopetrol, Gobernación de Santander, Cámara de Comercio de Bucaramanga, Espacio Komun y la firma de consultoría en relaciones públicas TANK para lograr su objetivo y ayudar a los emprendedores de Colombia. **Ventures Accelerator** se ejecutará desde la ciudad de Bucaramanga bajo la modalidad de acceso remoto (virtual). Por ello, todas las personas del país pueden inscribirse y llegar a ganar un puesto en este proyecto.

¿Qué ventajas tendrán los 10 emprendedores seleccionados?

- Contarán con talleres de trabajo con metodologías especializadas para fortalecer el modelo de negocio en las áreas estratégica, tecnológica y administrativa de la empresa.
- Tendrán mentorías personalizadas con expertos de la red global de Google for Startups y la red de expertos de la Corporación Ventures en tecnología digital, mercadeo digital y operaciones, así como en estrategia, comunicación, finanzas, operaciones, legales/tributarias e inversión.
- Accederán a nuevos mercados y fuentes de financiación, como fondos de capital semilla, fondos de capital emprendedor y fondos institucionales de crecimiento, entre otros.
- Tendrán oportunidades de conexión en las que los emprendedores podrán realizar networking y recibir conocimiento de calidad.



C O R P O R A C I O N

Ventures



Coronavirus en América Latina: 8 oportunidades de negocios digitales en medio de la pandemia

Durante la crisis económica que enfrenta el mundo a raíz del covid-19, ha habido ganadores y perdedores.

La fortuna de Jeff Bezos, el fundador y CEO de Amazon, se ha disparado en medio de los confinamientos. En un solo día (el 20 de julio), su patrimonio aumentó en US\$13.000 millones por el éxito de las acciones de su compañía en la bolsa de valores.

Y también han crecido exponencialmente las acciones de las empresas que antes de la pandemia estaban dedicadas a vender productos o servicios digitales. Las ventas en la empresa latinoamericana de comercio electrónico **Mercado Libre** subieron en abril más de 70% y las de la empresa **Rappi** aumentaron 40% en la segunda semana de marzo, según datos extraoficiales.

Y el banco digital brasileño **Nubank** ha visto un aumento de los clientes mayores de 60 años, una situación inédita, considerando que ese segmento de la población no parecía dispuesto a abandonar sus visitas a las sucursales bancarias.

Pero llegó el coronavirus y con él, el boom del comercio digital -que ya estaba en ascenso- dio un salto histórico que los expertos creen que difícilmente retrocederá a los niveles previos a la pandemia cuando aparezca una vacuna.

Y el campo donde se ven más claras las oportu-

tunidades de crecimiento para los emprendedores que logren sobrevivir a los efectos financieros de la pandemia son los negocios digitales.

Pero no solo se trata de vender productos por internet, que es lo primero que se viene a la mente. “Las oportunidades están creciendo en el campo de los **servicios digitales y las plataformas de comercio electrónico**”, dice Fabrizio Operti, gerente del Sector de Integración y Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo, BID, en diálogo con BBC Mundo. “El impulso venía desde antes y no se va a detener. **La pandemia acelera la tendencia**”.

Estas son 8 oportunidades negocios digitales en América Latina detectadas por el BID y agencias de promoción de empresas en distintos países de la región.

1. Plataformas de educación a distancia

Por el cierre parcial de escuelas, universidades y oficinas, la educación tradicional tuvo que transformarse de un día para otro en educación a distancia.

Y aunque en varios países de la región los confinamientos se han levantado, la existencia de

nuevos brotes ha puesto en duda el regreso a las clases presenciales.

Tal será la necesidad de plataformas educativas en el mundo, que las oportunidades de negocios y la competencia aumentarán, incluso aunque eventualmente se encuentre una vacuna.

De hecho, antes de que llegara la pandemia, ya se esperaba que el **mercado del aprendizaje virtual** en Latinoamérica aumentara hasta los US\$10.000 millones en 2025.

2. Telemedicina

¿Quién quiere ir a un hospital o a una clínica en medio de la pandemia? Probablemente nadie.

La gente ha postergado las visitas médicas, pero en muchos casos, las están realizando desde su casa a través de **sesiones virtuales con el médico**. Aunque no toda la población tiene acceso a internet y los mayores de edad no están acostumbrados a este sistema, el shock del covid-19, ha acelerado el cambio de manera drástica.

3. Servicios digitales para el comercio electrónico



Aunque aún no hay estimaciones regionales, existen datos específicos por países que muestran el aumento de las ventas línea, especialmente en alimentos y productos de limpieza. En esta área, el organismo ha detectado el crecimiento de negocios que ofrecen soluciones digitales para **integrar plataformas de pago y facturación, carritos de venta y catálogos**, o herramientas que utilizan inteligencia artificial para gestión de pedidos, marketing y control de inventarios.

4. Servicios digitales para el sector agrícola

En América Latina, hay por lo menos **450 empresas que venden servicios digitales al mundo agrícola**. Son compañías que se mueven en un sector conocido como agrotech y que están constantemente desarrollando soluciones para mejorar la producción y distribución de alimentos.

Por ejemplo, Uruguay exporta con éxito software de trazabilidad de ganado.

A nivel regional, las proyecciones son positivas para el sector tecno-agrícola debido a las interrupciones en el suministro de alimentos durante la crisis, el aumento de problemas logísticos y la caída en la capacidad de producción de frutas y verduras.

5. Realidad aumentada y virtual para el comer-

cio

Estas tecnologías están desarrollando aplicaciones útiles en muchas industrias.

Por ejemplo, los **centros comerciales** y las tiendas que solían vender sus productos presencialmente, han comenzado a utilizar tecnología de realidad aumentada y virtual para que la gente pueda comprar desde su casa. Así también lo está haciendo el **sector inmobiliario**, por ejemplo, donde las personas que quieren rentar o comprar una propiedad tienen la posibilidad de realizar recorridos virtuales que le permiten “caminar” por el sitio que quieren conocer.

6. Entretenimiento: animación, desarrollo de videojuegos y deportes electrónicos

Así como Netflix se ha transformado en uno de los grandes ganadores durante la pandemia, los servicios digitales asociados a la producción de series, películas y videos para distintas plataformas han aumentado. En el área **cine-matográfica**, se espera que las interrupciones en la filmación en vivo debido a la pandemia generaran un auge en el contenido animado. Latinoamérica tiene decenas de estudios de animación de gran tamaño que venden productos en los mercados internacionales y cientos de estudios más pequeños que podrían





beneficiarse de la crisis. En Estados Unidos su uso aumentó 75% en las horas de mayor tráfico en la primera semana de aislamiento. Y los deportes electrónicos también han visto un alza.

7. Ciberseguridad

Aunque todo depende de cómo evolucione la pandemia, distintas estimaciones apuntan a que se podría duplicar el número de personas que hacen **trabajo remoto a largo plazo**. Al no estar centralizado, el teletrabajo expone a las empresas y los propios trabajadores a potenciales amenazas de ciberseguridad.

Antes de la crisis se proyectaba que la industria de servicios de ciberseguridad -a nivel del mercado global- crecería a US\$230.000 millones en 2021. Pero bajo las nuevas circunstancias, el mercado podría ampliarse mucho más, considerando que además de las empresas, también requieren **protección digital** los servicios públicos y todo tipo de organizaciones que operan en forma remota.

8. Tecnologías financieras

Otro campo en pleno desarrollo tiene que ver con la industria de tecnología financiera o fintech, que se refiere a los servicios digitales enfocados en el sector de las finanzas. Como los pagos electrónicos son cada vez más comunes, hay una demanda por servicios que ayuden a **mejorar las transacciones a través de celulares** y simplificar la experiencia de los clientes cuando hacen sus operaciones online. Aunque en esta área el mercado está dominado por grandes jugadores, han surgido una serie de startups que están tratando de ganar un espacio en esta industria.



3 ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN AL CRÉDITO

LEE LOS DETALLES EN LA DESCRIPCIÓN



Fondos de capital

Crowdfunding

Programas de gobierno

Para más información adicional sobre nuestros cursos gratuitos contactarnos al correo: consultoria.formacion@bancoldex.com o al teléfono (57) (1) 4863000 Extensión 1100

Visite nuestra página web www.bancoldex.com

Crowdfunding: este sistema permite que las empresas soliciten dinero a inversionistas de todo tipo. Funciona así: muestras de qué se trata tu empresa, describes para qué necesitas el capital y el inversionista escoge qué cantidad aportar para tu proyecto. Gracias a la Bolsa de Valores, Colombia cuenta con su propia plataforma: <https://a2censo.com/> puedes ingresar y darle un vistazo.

Fondos de capital: son instrumentos que agrupan el capital de varios inversionistas y un Gestor Profesional se dedica a elegir las empresas a las que llegará la inversión. La diferencia con este mecanismo, es que el inversionista se puede convertir también en accionista, si has visto Shark Tank te puedes hacer una mejor idea. Acá encuentras más información al respecto: <https://lnkd.in/g6tDckh>

Programas gubernamentales: cada programa tiene diferentes requisitos como el tamaño, sector de la empresa o cuántos empleos puede generar. El beneficio es que, el dinero que se invierte en tu empresa no necesita un retorno a la entidad.

#MiEmpresaSigueAdelante

Fuente: BANCOLDEX

Llegamos a empresas a nivel Nacional e Internacional por nuestra plataforma en internet.

Buscamos nuevos exportadores comerciales por medio de E-mail Marketing.

E-mail directos a 30.000 empresas de los diferentes sectores.

Estamos en Ferias internacionales y pertenecemos a la cámara de comercio Colombo Francesa legando así a 96 países.

Permítanos ser parte de su proyecto y alcanzar grandes metas.



SECTORES

Agroindustria
Artesanales
Animales
Plantas
Bebidas
Cafe
Confección
Cueros

Mineria
Muebles
Papel y Cartón
Profesionales
Plasticos
Quimicos
Rosas
Otros

SUSCRIBASE



6 ideas para iniciar tu propio negocio en internet

Si has pensado en **Emprender en Internet**, pero no tienes idea de cómo ni por dónde empezar, en este artículo te voy a explicar **6 Modelos de Negocios Online** para que aclares tus dudas y te animes a dar el siguiente paso.

De cada uno de los modelos de negocios encontrarás una breve descripción, las principales fuentes de ingresos y diferentes herramientas para que comiences con profesionalismo tu negocio.

Recuerda dejar tus comentarios, dudas y aportes acerca de este tema.

1. Crea tu propia tienda online

Una tienda online es una plataforma que nos permite comercializar productos a través de medios electrónicos.

Algo muy importante es que si bien es cierto que las ventas se realizan en un entorno digital, realmente el e-commerce es un negocio que depende de la eficiencia logística, es decir, de conseguir poner el producto en las manos del cliente al menor costo, en el menor tiempo y garantizando la calidad del producto.

¿Cómo se gana dinero en este negocio?: Los ingresos de una tienda online provienen de la venta de productos.

¿Qué necesitas para iniciar una tienda online?

- **Un producto:** Es importante que el producto que elijas no se encarezca demasiado por los costos de envío y que tampoco se vea afectada su calidad al momento de distribuirlo.
- **Mercado:** Gracias a Internet puedes llegar a



clientes de diferentes países, pero cuando se trata de comercio electrónico debes definir con detalle el segmento hacia el cual vas a dirigir toda tu estrategia. Conoce tus clientes, cuánto te cuesta dejar el producto en sus manos, tiempo promedio que tardaría el producto en llegar a ellos, etc.

- Medio de pagos: Debes tener un medio eficiente para recibir dinero. Hay plataformas que te permiten recibir dinero digital (paypal, payulatam, etc.), pero también es importante ofrecer opciones como consignaciones, giros, transferencias, etc.
- Medios de contacto: No todos tus visitantes te van a comprar a la primera, por esto es importante tener medios de contacto como teléfonos, email, chat, etc. para gestionar clientes e impulsar su deseo de compra.

2. Crear tu propio blog

Escribir un blog es una manera interesante de emprender en Internet, pero necesitarás de mucha paciencia, constancia y dedicación para llegar a vivir de tu blog.

La clave en este negocio está en crear contenidos útiles, atractivos, divertidos y originales

que sean capaces de atraer grandes audiencias.

¿Cómo se gana dinero con un blog?: Una vez tienes a muchas personas accediendo a tus contenidos, las formas de monetizar son diversas: publicidad, sistemas de afiliados, venta de infoproductos, ofrecer unos contenidos gratis y cobrar por el acceso a contenidos premium, suscripción, etc.

¿Qué necesitas para crear un blog?

- CMS para blogs: Si bien es cierto que existe una gran variedad de plataformas en las que puedes crear tu blog en cuestión de minutos, sin duda la opción que más recomiendo es Wordpress.org, un poderoso CMS con todo lo que necesitas para empezar con "pie derecho" en este negocio.
- Hosting: Si decides usar Wordpress.org, vas a necesitar contratar un plan de hosting. Existen alternativas como blogger, Medium, Tumblr y wordpress.com con las que puedes crear tu blog sin necesidad de invertir en hosting, pero es mejor que te tomes en serio desde el principio el negocio e inviertas un poco para que empieces como todo un profesional.
- Nombre de Dominio: Elige un nombre de



dominio corto, simple, fácil de recordar y fácil de escribir.

3. Vende tu propio ebook

Si te gusta escribir, pero no quieres asumir el compromiso de crear y administrar un blog, entonces elaborar y comercializar un ebook es una excelente alternativa para ti.

¿Cómo se gana dinero con un ebook?: El dinero proviene de las ventas del libro.

¿Qué necesitas para crear y comercializar un ebook?

- Contenido: Estructura el contenido de tu libro y define de qué vas a hablar y hacia quién va dirigido. El siguiente paso es comenzar a escribir.

- Landing Page o plataforma de ventas: Necesitas tener un espacio en Internet para dar a conocer tu libro. Puedes crear tu propia landing page o sitio web con herramientas como instapage o wordpres; o puedes usar una plataforma de terceros como Amazon o Bubok, en las que luego de registrarte podrás publicar y comercializar tu ebook.

4. Vende tu propio curso online

Si te gusta enseñar y posees conocimientos y experiencia acerca de un tema en específico, puedes crear y comercializar tu propio curso online.

¿Cómo se gana dinero con un curso online?: Los ingresos provienen por la venta total del curso o del cobro por una suscripción periódica para tener acceso al curso y a otros beneficios.

¿Qué necesitas para crear tu propio curso online?

- Definir el formato de tu curso: Para empezar, debes definir si tu curso será en video, audio, texto o multimedia. Dependiendo del formato que elijas, probablemente necesites cámara de video, software de edición multimedia, grabadora, etc. Una vez definas el formato, el siguiente paso es que estruc-



tures el curso y comiences a generar los contenidos.

Un consejo es que te enfoques en crear cursos prácticos, de esta manera garantizas que tus estudiantes adquieran conocimientos sencillos y realmente útiles.

5. Ofrece tus servicios profesionales como freelance

En este negocio tú eres la marca y el producto, es decir, aquí el objetivo es usar las herramientas digitales para vender nuestros servicios profesionales. Si eres muy bueno en lo que haces, ten por seguro que alguien estará dispuesto a pagar para contar con tus servicios.

Este modelo de negocio es el ejecutado por consultores, coaches, conferencistas, diseñadores, programadores y aquellos profesionales que prestan servicios de manera independiente.

¿Cómo se gana dinero siendo freelance?: Las empresas y personas te pagan por tu tiempo, tus conocimientos y tu experiencia. Algunos freelance cobran por las características del proyecto y otros por el tiempo que dediquen a desarrollarlo.

¿Qué se necesita para empezar a ganar dinero como freelance?

- **Conocimiento, talento o experiencia:** El producto eres tú. Debes ser muy bueno en lo que haces.

Es importante que definas tu precio por hora y por proyecto. También recuerda definir la manera en que vas a trabajar con tu cliente, es decir, si vas a prestar tus servicios de manera presencial u online y cuáles serán las condiciones en cada caso. Si decides trabajar online, puedes aprovechar herramientas de comunicación como Skype y Google Hangouts.

6. Vende productos de afiliados

En caso de que no quieras crear tu propio producto, una alternativa interesante es el marketing de afiliación, que consiste básicamente en ganar dinero promocionando los productos de otras personas. Puedes promocionar desde cursos y libros hasta licencias de software.

¿Cómo se gana dinero en el marketing de afiliación?: En este negocio generas una comisión por cada venta de los productos que elijas promocionar.

¿Qué necesitas para empezar a ganar dinero como afiliado?

- **Producto:** Debes empezar por elegir los productos que vas a promocionar. En plataformas como Clickbank y Amazon encuentras productos de diferentes categorías para que elijas los que te resulten más interesantes y rentables.

Una gran ventaja de este modelo de negocios es que tú sólo debes enfocarte en las ventas, porque de la gestión de pedidos y entrega de productos se encarga la plataforma, sin embargo, es importante que implementes las estrategias adecuadas para que llegues a ganar una buena suma de dinero cada mes.

Consejo Final para emprender en Internet

Aquí tienes 6 opciones para iniciar tu propio Negocio en Internet, pero como te puedes dar cuenta, todas y cada una de ellas requiere de inversión en tiempo, esfuerzo y dinero. Puede que pasen semanas y hasta meses antes de que tu negocio online sea rentable, por eso mi consejo final es que te alejes de las oportunidades que te ofrecen "Ganar dinero rápido, fácil y sin invertir", porque seguramente éstas oportunidades no harán más que hacerte perder tu tiempo y tal vez tu dinero.

Espero que estas ideas y herramientas te brinden una noción más clara acerca de los negocios online y que te animes a poner en marcha tu emprendimiento en internet.

Fuente: Javier Díaz



Camchi asume el reto y apuesta por un nuevo escenario a través de las ruedas virtuales de negocios.

La Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Chiriquí se reinventa y en medio de la pandemia COVID-19, apuesta por un nuevo escenario, para ofrecer una alternativa financiera y afrontar los efectos adversos causados por el coronavirus, a través de la Primera Rueda Internacional Virtual de Bioseguridad, que busca conquistar los principales mercados de Latinoamérica, durante los días 28 y 29 de julio.

La experiencia de negocios, es la primera de una serie de ruedas multisectoriales, que se tienen contempladas hasta el mes de noviembre, vinculadas a los sectores agrícolas, tecnología, turismo, alimentos, bebidas, empaques e industrias creativas, convirtiendo como cada año a la provincia Chiriquí en la República de Panamá, en un centro de negocios, pero esta vez de manera virtual.

La primera rueda contará con la participación de unas 150 empresas, hasta el momento provenientes de países como: Colombia, Costa Rica, Estados Unidos y Panamá, interesadas en la adquisición y venta de productos, insumos y servicios de bioseguridad, entre ellos equipos de protección, limpieza, equipos tecnológicos y asesorías personalizadas; de la mano de autoridades del Ministerio de Salud, ADUANAS y del Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral, además de jornadas de capacitaciones online del área, encaminados hacia la nueva realidad.

Felipe Venicio Rodríguez, presidente de la Cámara de Comercio, indicó que debido al difícil escenario a nivel mundial, la expectativa está centrada en poder generar más de un millón de dólares en transacciones, del cual se espera un cuarto de mi-

llón derivado de la Rueda de Bioseguridad, que contará con más de 16 citas de negocios diarias, entre potenciales compradores y vendedores, convirtiendo la iniciativa en un ejemplo de impulso a la economía, que deberá ser emulado por el resto del mercado latinoamericano

Por su parte Francisco Sarracín, director de la Rueda de Negocios 2020, agregó que la jornada busca mantener el vínculo, que durante siete años ha permitido la Rueda de Negocios presencial, que sólo en el 2019 logró generar más de cinco mil citas potenciales, con transacciones por el orden de los 25 millones de dólares a corto, mediano y largo plazo.

“Una vez más asumimos el reto que caracteriza a nuestro gremio empresarial, y en favor de nuestra membresía y de todo el sector en general, abrimos las puertas a través de nuestras plataformas virtuales, que buscan propiciar el escenario para que los participantes puedan ampliar su red de contactos y acceder a nuevas oportunidades de negocios, buscando el impulso de nuestra economía, que tampoco escapa a los estragos generados por la pandemia” precisó Serracín.

Los compradores interesados en participar de las negociaciones podrán inscribirse con la módica inversión de B/10.00 los socios y B/20.00 los no socios. La inversión para los vendedores socios será de B/50.00 y los no socios B/75.00, mientras tanto las empresas internacionales deberán invertir un total de B/120.00.

Fuente: Roxana Saldaña



Adapta tu negocio para vender a distancia

En 2019, eMarketer, una importante agencia de investigación, lanzó un estudio donde predecía que las ventas del comercio electrónico global incrementarían un 16% en 2020. Claro, eso fue antes de que el mundo se transformara y la nueva economía de “quedarse en casa” entrara en vigor. Así que, la proyección realizada por eMarketer probablemente sea superada por mucho.

En este mundo donde la normalidad pareciera que cambia día por día, se hace más necesario que los emprendedores aprendan a adoptar medios digitales como nuevos canales para vender a distancia, pero aún más importante deben analizar cómo adaptar su negocio a las nuevas necesidades.

Por ello, en esta entrada vamos a explicar los puntos claves para crear un plan que te ayude a detectar las necesidades de tus clientes y adoptar las redes sociales como un canal para vender, sin importar dónde se encuentren tus clientes.

Cómo detectar las nuevas necesidades.

Tener un negocio es una tarea que consume bastante tiempo y puede que la operación diaria absorba la mayoría de tu tiempo. Aunque esta situación es entendible, no debes dejar de hacer espacio para aprender de tus clientes.

Escuchar a las personas que compran en tu negocio es más importante ahora que nunca, pues la pandemia ha modificado por completo las prioridades de las perso-



nas y necesitarás ver cómo adaptar el giro de tu empresa a esas preocupaciones.

Piénsalo, ahora por el confinamiento la gente extraña pasar tiempo de calidad con sus seres queridos, si piden comida esperan la rapidez del envío o el simple hecho de salir a la calle los hace sentirse vulnerables. Tendrás que analizar todos estos detalles para ver qué papel juegan en tu nueva estrategia comercial. Por ejemplo, digamos que recibes un mensaje de un posible cliente, le pasas tu número de cuenta para que haga el depósito, pero esta persona no tiene una cuenta de banca en línea, así que tendrá que salir a transferir el dinero en sucursal bancaria o en una tienda de conveniencia; por lo tanto, puede desistir de la compra porque implica tener que salir.

Todas estas cosas tienes que aterrizarlas en un plan. Así que ahora sí, con todo esto en mente vamos a analizar de qué forma puedes utilizar tus redes sociales para vender en línea.

Cómo vender por redes sociales

Facebook, Instagram y WhatsApp son canales que le permiten a tu negocio establecer una conexión especial con tus clientes, ya que puedes leer los comentarios o mensajes directos con dudas e incluso reseñas de tus productos.

Otra ventaja que tienen es que habilitan la ex-

periencia móvil, esto es algo clave en las ventas en línea. De hecho, la Asociación Mexicana de Venta en Online (AMVO), encontró en su más reciente estudio que el 94% de los compradores usa su smartphone para adquirir productos y servicios de manera digital.

Tanto Facebook como Instagram tienen opciones para transformar los perfiles de tu negocio en tiendas en línea. Sin embargo, para que tus clientes puedan comprar a través de estas plataformas, es necesario que tu negocio cuente con un sitio de comercio electrónico puesto que aún no es posible pagar en Facebook o Instagram.

Pero si no tienes un sitio web, esto no significa que no puedas concretar una venta en estas plataformas. Para hacerlo hay que pensar en qué necesidades priorizan las personas en una compra en línea. Según el estudio de la AMVO que citamos en párrafos anteriores, estos son los atributos más importantes en una página de compra, ordenados por relevancia:

- Descripción de los productos
- Detalles de las devoluciones
- Información sobre cargos extra y de envío
- Varias fotografías en alta definición



- Plataformas de pago que ofrezcan múltiples opciones
- Las ofertas del momento

¿Qué significan estos puntos si tu negocio quiere ocupar las redes sociales como una tienda en línea? La respuesta es que estas son las tareas que debes plantear en tu plan estratégico y por lo tanto deberás arrastrar el lápiz para saber qué tipo de recursos y cuánto tiempo debes invertir para migrar a las ventas por redes sociales.

Por ejemplo, será muy importante que cuentes con una persona que te ayude a tomar fotos profesionales de tus productos. También debes invertir tiempo en diseñar catálogos digitales, estos pueden ser en PDF para que los puedas compartir en WhatsApp, crear álbumes de fotos en Facebook o historias destacadas en Instagram.

Para ello, debes decidir si contratar a un diseñador o usar plantillas en herramientas de diseño en línea como Canva. Todo depende de que seas muy sincero con los recursos que tengas disponibles.

Utiliza métodos de pago que simplifiquen las ventas en redes sociales

Por otra parte también deberás analizar cómo recibir pagos en línea. En el apartado de analizar las necesidades de tus clientes vimos que por la pandemia puede que algunas personas no cuenten con banca en línea. De hecho, el Estudio sobre los Servicios Financieros de los Usuarios de Internet en México 2019, realizado por la Asociación Mexicana de Internet revela datos muy interesantes que pueden servirte.

El 75% de los usuarios de internet encuestados para el estudio afirmó que sí cuentan con un servicio financieros. De este universo, el 73% posee

una Tarjeta de Crédito y el 71% una cuenta de nómina. Afortunadamente el 91% de esos usuarios utiliza medios electrónicos para ocupar esos servicios financieros, pero también existe un 9% que no los usa por desconfianza, no saben cómo utilizarlo o simplemente prefieren el trato con personas.

Esto significa que los pagos con Tarjeta son esenciales para vender en línea, pero no debes perder de vista la importancia de que los compradores busquen múltiples opciones de pago.

Por otra parte, la experiencia de pago a través de transferencias interbancarias pueden ser más tardadas. Piénsalo, los usuarios que sí cuentan con una banca en línea y que desean comprarte tienen que iniciar sesión, dar de alta tu número de cuenta y realizar la transacción. Estos pasos adicionales pueden ser un motivo importante por el que desistan de hacer la compra.

Lo que necesitas es simplificar el proceso de pago y quitar el mayor número de pasos posible para que una persona realice una acción, en este caso completar un pago. La buena noticia es que ya existen opciones que pueden ayudarte a lograr este objetivo.

Por ejemplo, recientemente Clip anunció los Pagos a Distancia, una alternativa para cobrar sin necesidad de adquirir una terminal punto de venta. Lo único que se necesita es descargar la aplicación para generar un enlace que puedes mandar a través del correo electrónico o redes sociales. Incluso puedes mandar esta liga para que tus clientes puedan pagar por WhatsApp.

Una vez que tus clientes reciben el pago se abrirá una ventana del navegador de su dispositivo que les mostrará un formulario donde podrán colocar los datos de su tarjeta. De esta forma, simplificas y agilizas la experiencia de pago.

Por último, no todo es vender productos también puedes analizar otras opciones como certificados de regalo, sistemas de apartado, eventos/talleres/contenido en línea, servicio a domicilio o entregas para recoger en tienda. El objetivo es que planifiques con base en los recursos que tienes disponibles y lo que tus clientes necesitan en estos tiempos de pandemia.

¿Ya has adaptado tu negocio para vender a distancia usando herramientas digitales? ¿Qué estrategias y herramientas estás utilizando? ¡Déjanos tus comentarios y aportes acerca del tema!





Así pueden obtener financiación las empresas que están arrancando

Hay etapas de desarrollo en las que el acceso a recursos financieros resulta más difícil por la falta de información crediticia histórica.

“Las fuentes de financiación para las empresas en Colombia varían dependiendo de la etapa de desarrollo en la que se encuentren. Para una empresa que está en etapa inicial, los recursos de financiación provienen de amigos, familiares o subsidios del Gobierno. Para las empresas en fase de desarrollo, escalamiento y crecimiento, la fuente de financiación más frecuente para liberar el flujo de caja es la inversión a través de ángeles inversionistas y/o fondos de capital”.

Así lo destacó Bancoldex, al entregar las primeras conclusiones del programa Crédito Emprendedor dirigido a organizaciones de apoyo empresarial e intermediarios financieros, con el fin de que fortalezcan sus metodologías e instrumentos para mejorar el acceso, las condiciones y las fuentes de financiación para este segmento de empresas.

“Hay etapas de desarrollo en las que el acceso a recursos financieros resulta más difícil por la falta de información crediticia histórica que le permita al sector bancario utilizar sus metodologías de análisis de riesgo tradicionales”, destacó Efrén Cifuentes, jefe de consultoría y formación de Bancóldex.

En adición, es usual que algunos intermediarios financieros tradicionales exijan parámetros que muchas empresas nuevas todavía no cumplen, por ejemplo, más de dos años de constitución, así como niveles de ingresos altos y garantías costosas, lo que para las empresas en etapa temprana con alto potencial de crecimiento se les constituye en una talanquera para acceder a fuentes formales de financiación.

Según lo indicó Efrén Cifuentes, “durante tres días y de manera virtual, se trabajó con 27 organizaciones con vocación de apoyo a empresas con tal perfil, en sesiones de generación de capacidades tanto estratégicas, técnicas, legales y financieras para facilitar el otorgamiento de crédito a este segmento altamente desatendido.”

A diez de esas organizaciones participantes se les realizó un diagnóstico y un estudio de pre-factibilidad para el desarrollo e implementación de un Programa de Crédito Emprendedor.

Adicionalmente, se trabajó con tres intermediarios financieros para fortalecer sus metodologías de análisis de crédito y el desarrollo de nuevas variables de estudio de crédito que respondan a las características, dinámicas y necesidades de tal nicho empresarial.

Recientemente, Bancóldex, en su rol de banco de desarrollo empresarial, realizó junto con el BID un panel de expertos con el objetivo de analizar los avances y logros en financiación a empresas en etapa temprana. Por ejemplo, se lograron agregar variables a sus modelos de riesgo como el perfil del equipo emprendedor, innovación del producto y crecimiento de la empresa.

“Si bien se dieron los primeros pasos para cumplir con los objetivos del programa, bajo el que 35 empresas lograron acceso a créditos por \$1.800 millones, se concluye que hay que seguir con el desarrollo de canales especializados en financiamiento para este segmento empresarial; y que es vital revisar nuevos modelos de negocio y de atención a empresas y tipo de entidades financieras que puedan dedicarse a este tipo de financiamiento, por ejemplo, las Fintech.” señaló Fernando Vargas, especialista en competitividad del BID.

Las nuevas metodologías de análisis desarrolladas bajo el programa del BID y Bancóldex les



permitieron fortalecer a las organizaciones participantes, entre ellas, la Fundación Santo Domingo, Actuar Famiempresas y Finanfuturo que se han enfocado en empresas en etapa temprana.

Además, se han identificado como aliadas naturales del segmento empresarial objeto del proyecto, entidades que brindan servicios de apoyo empresarial como cámaras de comercio, consultoras especializadas y universidades que encuentran oportunidades en la generación de productos financieros para las empresas con las que trabajan.

Richard Bearman, director general del programa Start Up Loans del British Business Bank, compartió a los empresarios las experiencias del programa Start Up Loans, un modelo de negocio financiero que apoya emprendimientos del Reino Unido, demostrando así que es viable dar acceso a financiación a empresas en etapa temprana, y que la apuesta de Bancóldex y el BID es un primer paso para lograrlo:

Las empresas pequeñas con mayores probabilidades de éxito y que son realmente exitosas son aquellas que piensan y actúan como si fueran una gran empresa. Planean, trabajan y operan como si fueran grandes empresas. No piensan en los meses siguientes, piensan en los años por venir.

Fuente: Carlos Ortega

3 Reflexiones para construir una vida con propósito



Todas las personas, en un grado u otro, buscan consolidar algún propósito en su vida. Una meta, un objetivo, un sentido de trascendencia. Parece que esto es algo consustancial con la naturaleza humana. Por otra parte no todos alcanzan sus propósitos, o incluso el hecho de vivir de acuerdo a ellos. Buena parte de la gente abandona este mundo a la sombra de un anonimato muy particular, uno que consiste básicamente en el desconocimiento de sí mismo.

Ignoran particularmente el potencial que tienen, el "tamaño del motor" con el que llegan de fábrica. Muchos ruedan por la vida a la velocidad de una bicicleta a pesar de contar con el motor de un auto deportivo.

Se ignora también lo que se desea del mundo exterior. Se sabe que "algo se quiere" pero se desconoce "qué". Y finalmente tampoco se conoce con claridad la relación que se busca con ese mundo que tanto promete y amenaza por igual.

Esto se resuelve tomando el camino del autoconocimiento, alcanzando claridad para despejar dudas e incertidumbre. Posiblemente la palabra **claridad** resume bien todo. Porque alude a la presencia de luz, o lo que es lo mismo, la ausencia de sombras y oscuridad. Allí donde hay sombras existe ignorancia y donde hay claridad se gestan propósitos.

Ahora bien, esta **claridad** evoluciona a lo largo de la vida, porque no se puede pretender que sea igual en una persona de 20 años o en una de 40. Es necesario experimentar muchas cosas para despejar las sombras que ocultan potencialidades y propósitos, capitalizar esas experiencias y actuar en función de ellas.

Lo que diferencia a las personas es la capacidad de aprovechar sus experiencias en la vida, por muy desagradables que estas sean, o habrá que decir, especialmente cuando son desagradables. Procesar apropiadamente las experiencias que contribuye a la claridad, y hacerlo desde temprano optimi-

za el tiempo.

Estas son tres reflexiones que contribuyen en la claridad y la progresiva consolidación de propósitos de vida. Pueden parecer elementales pero por eso mismo es necesario tomarlas en cuenta. Tener propósitos para vivir es indispensable, no hay nada accesorio o poético en esto. Las personas que existen sin referencia de un norte para los actos en su vida son individuos tristes, incompletos. Sobreviven lejos de esa necesidad elemental de trascender que caracteriza la naturaleza humana y la diferencia de otras formas de vida.

1.- Toda persona es única, incomparable e irrepetible.

Hay más de 7 mil millones de seres humanos caminando en esta tierra, y no existen dos iguales, en ningún sentido. Si esto es así, es razonable pensar que el propósito de vida de cada quién es ser fiel a sí mismo. Ser "eso que se es" y no tiene parangón alguno en el universo. El valor está en lo auténtico, no en la copia o la réplica.

Ahora bien, ¿qué sucede si eso "que se es" es justamente lo que no agrada o se encuentra mal? En la respuesta a esto hay que ser enfático: todas las personas SON en esencia la mejor versión de sí mismos. No se trata de conquistar terreno desconocido, más bien de recuperar una posesión de origen.

Todas las personas, únicas, incomparables e irrepetibles son un "perfecto David" desde el principio. Y la tarea consiste en limpiar impurezas y apartar lo que no corresponde. No se trata de "alcanzar" nada, el modelo está ahí desde siempre, solo hay que limpiar, pulir, cincelar, apartar. Permitir que ingrese luz para que disipe las tinieblas.

2.- Nadie está solo.



Todos los seres son únicos, es cierto, pero efectivamente existen 7 mil millones de otras personas. Y ellos están acá también para ser únicos. Son un recordatorio para que nadie viva mirándose el ombligo y más bien se sienta compelido a colaborar. ¿Colaborar en qué? En un hecho fundamental: en que los demás alcancen la libertad personal que los conducirá a su mejor versión, puesto que si esa libertad no es irrestricta y universal tampoco está garantizada para uno mismo.

El ser humano tiene un ingrediente social que está en su naturaleza. Este factor impide que la realización se alcance en soledad. Es necesario interactuar y convivir con los demás para alcanzar el potencial y ser efectivamente auténtico. ¿De qué otra forma, que no sea en referencia con los demás, puede quedar establecido el hecho de ser único e incomparable?

Ahora bien, la mejor forma de establecer esa indispensable relación con los demás es a

partir de la colaboración, en ningún caso de la confrontación o imposición. Al colaborar emergen valores que también forman parte de la esencia humana: compasión, solidaridad, consideración, afecto y amor.

Otro propósito de vida es pues colaborar con los demás, servir (una palabra que tanto se asemeja a "ser útil"). En las diversas formas de hacerlo se juega la habilidad e inteligencia de las personas, puesto que la sabia colaboración siempre retribuye con largueza.

3.- Las personas son solo recordadas por tres cosas.

Muchas generaciones han poblado y formado el mundo actual. Y entre las cosas que han registrado a lo largo del tiempo una condiciona el propósito en la vida. Parece que los seres humanos están programados para recordar a otros por tres razones: su carácter, sus relaciones y sus contribuciones.

El mensaje que se está recibiendo de generaciones pasadas es:

- Vivir la vida como personas de buen carácter

- Conectarse con los demás a través del amor y la compasión
- Contribuir con cosas e ideas significativas

¿No son estos elementos claros para el análisis de propósitos ulteriores? ¿No interponen con suficiencia ésa claridad que se necesita en la vida?

Ser una persona de buen carácter es fruto natural del proceso de encontrar la mejor versión de sí mismo.

Conectarse con los demás a través del amor y la compasión es la forma más inteligente de colaborar en el propósito común de garantizar la libertad para ser auténticos. Servir, ser útiles en el agregado social.

Y por último, contribuir con cosas e ideas significativas representa tener claro que el paso por este mundo es efímero, pero que por lo mismo no tiene porqué carecer de significado.

Fuente: Carlos Nava Condarco



Destinos de playa son los preferidos post-pandemia



El 51 % de los colombianos que quieren viajar dentro del país cuando se reabra el turismo, está buscando playa, brisa y mar.

Mientras que se decreta la reactivación del transporte y la industria turística se prepara con todos sus protocolos para la nueva normalidad, los colombianos continúan planeando su nueva aventura. No importa si es cerca o lejos, la idea es seguir soñando con viajar de nuevo, recargar baterías y gozar unos días en compañía de los seres más queridos.

De acuerdo con un informe presentado por la empresa de viajes Despegar, el 51 % de los colombianos que tienen pensado hacer su próximo viaje dentro de Colombia, están buscando un destino playero. Esto va en línea con la tendencia de búsquedas registradas a través de la APP y la página web de Despegar, durante la primera semana de julio. Este es el TOP de los destinos más buscados con miras a su primer viaje post-covid:

Cancún, México: Famoso destino vacacional, fue el más buscado por los colombianos.

San Andrés: Destino nacional número uno en

búsquedas.

Bogotá: La capital colombiana es el único destino NO playa que se encuentra entre los más buscados.

Cartagena: La historia y las playas que envuelven a la heroica se posicionan como el cuarto destino más anhelado para disfrutar en la reactivación turística.

Santa Marta: Cuarta playa y quinto destino más apetecido.

Miami, EEUU: Este destino norteamericano cierra el conteo de los preferidos para la nueva normalidad.

“Es muy significativo el hecho de que cinco de los seis destinos más buscados por los colombianos hayan sido lugares famosos por sus playas. Esto sin duda es un indicador de que los colombianos están esperando la reactivación del turismo para descansar del encierro y reencontrarse con la naturaleza y el aire libre”, concluye Catalina Prieto, Country Manager de Despegar Colombia.

7 Hábitos para el éxito

Lo que diferencia a los mejores del resto son los hábitos. Cultivar unos pocos pero importantes hábitos, diferenciarán el éxito o el fracaso en tu carrera profesional y en tu vida.

“Un buen hábito es como un roble robusto. El roble comienza como una pequeña semilla plantada en un momento concreto. Si no lo cuidas un poco cada día, tendrá una muerte rápida, pero si la cuidas crecerá, y un día será tan grande que casi será imposible romperlo” (Robin S. Sharma).

A continuación comparto algunos hábitos que a mi criterio son importantes al momento de perseguir el éxito.

1.- Buscar en toda actividad el nivel máximo de excelencia y calidad

Independientemente de la profesión u ocupación en la que nos encontremos, siempre debemos buscar la superación laboral, académica y personal.

Toda actividad o tarea que nos comprometamos a realizar, siempre debemos entregar el máximo de calidad, no descuidar nunca los detalles, ofrecer el máximo de cuidado y diligencia, ser pulcros en el momento de la presentación y minimizar la posibilidad de errores u omisiones en nuestro trabajo.

“La Calidad y la constancia en nuestro trabajo, son herramientas imprescindibles para llegar hacia nuestros objetivos”

2.- Desarrollar y Fortalecer nuestros circuitos sociales.



La semana pasada tuve que realizar algunos trámites en el banco en el cual soy cliente, me dijeron que el trámite duraría tres días como máximo, el problema fue que yo necesitaba esos papeles para el día siguiente. Recordé que uno de mis amigos de la universidad trabajaba hace ya un buen tiempo en esta institución financiera en el área legal. Entonces lo llame y le expuse mi problema, me dijo que investigaría y vería que podría hacer. Grande fue mi sorpresa que para la mañana siguiente ya se encontraban mis documentos listos para recogerlos.

El cultivar amistad con todas las personas que pasan por tu vida, por más pasajeras que estas sean, tiende a dar grandes recompensas. Una simple sonrisa o regalar nuestro tiempo para escucharlas, nos ofrecerá muchas personas a quienes recurrir cuando pasemos por alguna contingencia.

Un gran consejo que me dio uno de mis héroes, mi señor padre fue:

“Se amable y sincero con todos, ya que nunca sabes que puerta necesitaras golpear”

Pero todo debe ser reciproco, en el momento en el que te pidan ayuda, brinda sinceramente tu apoyo. Nunca te conviertas en ese tipo de personas que siempre pide y nunca entrega.

3.- Emplear los fracasos y obstáculos para mejorar nuestra carrera y nuestra vida.

La vida siempre te da reveses, siempre desea que aprendas algo. No he conocido a ninguna persona que nunca haya tenido un fracaso o una caída, por otro lado, si he conocido a muchas personas que por ese fracaso o por esa caída, desecharon por completo sus sueños y objetivos.

Existe una frase dentro de la canción “On your feet” de una de mis bandas de Rock favorito “ICON” que siempre me ha fortalecido:

“Me han derrotado y pisoteado, pero cada día salgo a dar lo mejor de mi”





Esta es una actitud ganadora, no dejarse vencer por los fracasos o por los obstáculos que se nos presentan en la vida y en nuestra carrera.

4.- Madrugar y aprovechar al máximo todas las horas del día

Uno de los hábitos más difíciles de cultivar para muchas personas, es la de levantarse temprano. Madrugar o levantarse temprano ofrece muchos beneficios a nuestra salud tanto física como mental.

El madrugar está muy ligado a darte el tiempo suficiente para realizar ejercicios y regalarte un desayuno tranquilo y vitaminoso. Según expertos el mejor momento del día para realizar ejercicios, meditación o yoga, es en la madrugada (5 am, 6 am).

Una de las horas más estresantes del día, es el momento de trasladarse al trabajo. Ya que existen muchas personas que se encuentran camino a su oficina, entonces te encuentras con buses y taxis llenos, sistemas de transportes convulsionados de personas, avenidas y autopistas atestadas de coches. Madrugar te ayudará a salir temprano de tu casa y no tener que pasar por este tipo de presión y estrés.

Al levantarse temprano te encontrarás más fresco, con mucha energía y muy optimista, ayudando así el nivel de rendimiento de todo el día.

5.- Ser un estudioso apasionado.

El modo en que nos especializamos y perfeccionamos nuestro trabajo, es mediante un estudio constante. Las personas que creen que solo basta la experiencia y la rutina para ser especialista en su trabajo, está realmente muy equivocada.



Todo en el mundo cambia, nuevas teorías se revelan otras quedan obsoletas, nuevas tecnologías aparecen, inventan nuevas técnicas, etc.

Actualizarse es vital para alcanzar el éxito, recuerda siempre:

“Nunca lograras objetivos y metas si tus conocimientos y técnicas se encuentran desactualizados e inservibles”

Este hábito también apunta a entrenar

a tu cerebro constantemente: La lectura, la investigación, una conversación o debate con tus amigos sobre las noticias de la semana, ayuda mucho a incrementar tu rapidez de respuesta, tu capacidad de análisis y tu capacidad de expresión.

6. Ejercitarse Constantemente.

A continuación comparto 10 beneficios de ejercitarse constantemente, según Anytime Fitness:

1. La actividad aeróbica o los ejercicios que necesitan de más oxígeno como caminar, trotar, nadar, bailar, esquiar, pedalear, favorecen el sistema cardiovascular, disminuyen la presión sanguínea y mejoran la circulación, lo que reduce el riesgo de ataques cardíacos y accidentes cerebrovasculares.
2. Ayuda en la prevención de cáncer de colon, ya que acelera el paso de los desechos por los intestinos. Asimismo, al regular los niveles hormonales, puede contribuir a evitar el cáncer de mama y de próstata.
3. Hacer ejercicio contribuye a una mejor salud mental, reduce el estrés, la ansiedad e incluso las fobias y los ataques de pánico. Es muy funcional como apoyo en el tratamiento contra la depresión, tan efectivo como los medicamentos, pero sin efectos secundarios.
4. El impacto en los huesos es muy positivo. En los niños puede aumentar la densidad ósea, en los adolescentes los fortalece y en la vida adulta retrasa la degeneración. Puede prevenir la osteoporosis.
5. Con el ejercicio el sistema inmune se acelera de manera temporal, aumenta su capacidad y defensas para el organismo.
6. Realizar actividad física con regularidad ayuda a mantener un nivel saludable de azúcar en la sangre, que no sólo contribuye a controlar el peso, sino a evitar el riesgo de padecer diabetes tipo 2.



7. Con el ejercicio puedes mantener tu peso ideal, ya que si quemas calorías es posible que alcances un equilibrio de energía.

8. El flujo de oxígeno al cerebro aumenta, por lo que la capacidad de aprendizaje, concentración, memoria y estado de alerta pueden mejorar de manera considerable.

9. Beneficia la calidad del sueño. Un estilo de vida activo puede significar un sueño más reparador y profundo, que estimula la concentración en el día, aumenta tu productividad y propicia un mejor estado de ánimo.

10. En los músculos, no sólo aumenta la oxigenación, tono, fuerza y volumen, también favorece la flexibilidad, la fuerza de los tendones y los ligamentos.

“Estar en movimiento y ejercitarse constantemente es muy importante para tu salud física y mental”

7.- Equilibrar libertad y responsabilidad

Sí, sé libre, disfruta de cada momento, sé apasionado, pásalo en grande, vive el presente, pero al mismo tiempo, sé responsable en tus actos, fija tus objetivos, mantén tus promesas, resuelve los asuntos importantes y cumple con tus tareas.

“Todo en la vida es una cuestión de equilibrio. Y uno de los puntos de equilibrio fundamentales es el que se produce entre libertad y responsabilidad”

Fuente: Jorge Jaime Daza Ramírez.



VENTA DE INMUEBLES

Propiedades Metro facilita la venta de inmuebles o propiedades de una forma rápida y económica, asegurando un servicio de calidad a sus clientes implementando nuevas tecnologías y redes sociales, realizando variedad de publicidades como estrategia para ofertar las propiedades.

propiedadesmetrocol@gmail.com - info@propiedadesmetro.co
310 625 2465 - (1) 465 7206
www.propiedadesmetro.co



10 Consejos para vender tus ideas al estilo de Steve Jobs

Steve Jobs es considerado como uno de los más grandes líderes empresariales de todos los tiempos, gracias a su capacidad innovadora que lo llevó a desarrollar, a través de sus empresas, varios de los productos más populares de la época.

Mac, Ipad, Iphone e Ipad son algunos de los desarrollos tecnológicos producto de las ideas de este hombre. Su capacidad empresarial es indiscutible, y era un genio transmitiendo sus ideas.

Steve Jobs compartió para la **Revista Business Week** sus técnicas para prepararse cuando va a vender sus ideas, 10 sencillos pero muy útiles consejos.

1. Planee sus presentaciones con papel y lápiz. Antes de crear la presentación, en un tablero, haga una lluvia de ideas de lo que va a contar. Todos los elementos de las historias que Jobs vende son premeditados, planeados y conectados antes de crear cualquier diapositiva.

2. Ponga una oración a cada idea. Piense que está creando una frase para escribir en su twitter, es decir, de máximo 140 caracteres. Un ejemplo es: "The world's thinnest notebook" (El portátil más delgado del mundo)

3. Cree un villano. Esta figura permitirá que la audiencia gire alrededor del héroe (usted y su producto o servicio). No debe ser necesariamente su competidor, en cambio, use un problema que su producto esté solucionando.

4. Enfóquese en los beneficios. Su audiencia solamente necesita saber cómo lo que usted está ofreciendo mejora sus vidas. Cada uno de sus posibles clientes tiene unas necesidades y para usted deben ser lo más importante.

5. Presentaciones de tres partes. Según Jobs, así tenga una infinidad de cosas que decir sobre su idea, la audiencia sólo es capaz de retener tres o cuatro puntos de lo que usted diga. Diga lo más importante, pues lo demás lo olvidarán.

6. Venda sueños, no servicios. El presidente de Apple, no vende computadores, él vende la pro-

mesa de un mundo mejor. Cuando Jobs lanzó el iPod en 2001, dijo: "In our small way we're going to make the world a better place" (De nuestra pequeña manera, haremos del mundo un lugar mejor).

7. Diseñe diapositivas visuales. En las presentaciones de Steve Jobs solo se verán fotografías e imágenes. Entre más simple la presentación, será mejor y la idea se quedará más fácil en la mente de sus posibles clientes.

8. Haga que los números se entiendan. Dentro de sus presentaciones, ponga las cifras grandes en un contexto relevante para su audiencia. Busque analogías y comparaciones para que la cifra tome relevancia para su audiencia.

9. Use términos sencillos. El lenguaje de uno de los hombres más influyente del mundo es simple. No use términos raros, sea claro y directo.

10. Practique, pratique y pratique. Jobs gasta horas ensayando cada fase de sus presentaciones. Piense que va a presentarse en una obra de teatro. El éxito de toda presentación depende de los esfuerzos que haga antes de hacerla.



Estrella de 'Shark Tank' y golfista Rickie Fowler se suman a la industria del cannabis



La comunidad de golf ha adoptado los productos de CBD para tratar la inflamación y el dolor muscular, luego de la aprobación de 2018 para su uso por jugadores profesionales.

La industria del cannabis está llena de celebridades que poseen sus propias marcas o representan marcas de terceros. Entre ellas se encuentran Snoop Dogg, Seth Rogen, Bella Thorne, Carey Hart, John Salley, Isaiah Thomas, y muchas más. **Esta semana, la industria dio la bienvenida a otros dos grandes nombres: Rickie Fowler y Kevin Harrington.**

La compañía productora de CBD Kadenwood LLC, nombró al golfista profesional del PGA Tour, Rickie Fowler, como embajador de la marca. El CBD es un compuesto no psicoactivo encontrado en plantas de cannabis y cáñamo.

Rickie Fowler promocionará Level Select, la marca de productos de cuidado personal de CBD de la compañía, que incluye cremas deportivas, roll-ons y aceites.

“Como atleta, estoy constantemente buscando maneras de mejorar mi rendimiento, y Level Select CBD ha sido un cambio instantáneo para mí”, dijo Fowler en una declaración. “Lo que distingue a la marca para mí no es solo su efectividad, sino su fuerte compromiso con la calidad”.

Flower destacó que le inspira confianza que el ex cirujano general de los EE.UU. (algo así como el ministro de salud) Richard Carmona se desempeñe como asesor de marca para Level Select.

La punta del iceberg

Fowler es la última incorporación a la lista de atletas profesionales de Kadenwood que promueven la marca. Otros atletas que pro-

mueven Level Select incluyen:

- Carson Palmer, ganador del Trofeo Heisman y ex quarterback de la NFL.
- El ex Dodger de Los Ángeles, Steve Garvey.
- Ann Meyers Drysdale, campeona y miembro del salón de la fama del baloncesto.

“Rickie ha tenido un tremendo impacto en el mundo del golf profesional y la comunidad de golf en general”, declaró el CEO y cofundador de Kadenwood, Erick Dickens. “Rickie es el socio perfecto para nuestra marca y una gran adición a nuestro equipo de atletas excepcionales que ejemplifican la versatilidad de nuestros productos”.

Fowler es el cinco veces ganador del PGA Tour, cuatro veces miembro del equipo de la Ryder Cup y uno de los veinte mejores jugadores de golf del mundo. Actualmente ocupa el puesto 17.

La comunidad de golf adoptó los productos de CBD para tratar la inflamación y el dolor muscular, luego de la aprobación de 2018 para su uso por jugadores profesionales.

El inventor del infomercial en la industria del

cannabis

La firma de inversiones enfocada en marihuana, Cannapreneur Partners, ha designado a la estrella de “Shark Tank”, Kevin Harrington, como asesor estratégico.

Considerado como un tiburón original en el programa ABC, así como el inventor del infomercial – como coproductor ejecutivo de As Seen en TV- Harrington ahora se desempeña como asesor estratégico y embajador de la marca para Cannapreneur Partners y las compañías en su portafolio de inversiones.

“Estamos encantados de tener uno de los emprendedores más exitosos, que tiene un historial de excelencia que abarca 40 años, y aporta su experiencia a nuestra firma y compañías de cartera”, dijo el co-CEO de Cannapreneur, Michael Scott, en un comunicado de prensa.

La carrera de Harrington abarca 40 años. Ha presentado más de 500 productos innovadores que generan más de US\$5.000 millones en ventas a nivel mundial, según Cannapreneur.

Poco después de unirse a la junta de Lotto-Gopher, un servicio que permite a los residen-





tes de California comprar sus boletos MEGA Millions, SuperLotto Plus y POWERBALL en línea, Harrington le dijo a Benzinga que la decisión tenía sentido considerando su gran experiencia consiguiendo clientes.

Harrington también tiene experiencia en relaciones comerciales internacionales, habiendo lanzado puntos de distribución en todo el mundo. **Algunas de las marcas y figuras públicas con las que Harrington se ha comprometido incluyen a Jack Lalanne, Tony Little, George Foreman y Kim Kardashian.**

“El apoyo de Kevin Harrington y la reciente inversión en Cannapreneur Partners no solo es un tremendo voto de confianza en nuestra empresa, equipo y años de arduo trabajo, sino que también envía una señal poderosa a los inversores de que la próxima fase de crecimiento de la industria de la marihuana está aquí”, dijo co-CEO Todd Sullivan.

La compañía con sede en Westborough, Massachusetts, que se enfoca en nuevas empresas en etapa inicial, ha recaudado e invertido más de US\$80 millones, participando en varias empresas de cannabis, como Anna, un dispositivo dispensador de CBD y THC de pago automático con tecnología de IA, y Nature's Remedy, un servicio médico y dispensario de cannabis recreativo.

Fuente: Forbes Staff

GRACIAS

55 «palabras mágicas» que cambian todo en la vida

Las palabras tienen poder porque constituyen la representación de un pensamiento y un llamado a la acción. Unas pueden destruir y otras convocar lo mejor que las personas tienen. Entre estas últimas hay algunas que tienen tanta trascendencia que pueden llamarse con toda propiedad “palabras mágicas”.

1.- Por favor.

Las “palabras mágicas” que incrementan toda posibilidad.

2.- Haré mi mejor esfuerzo.

La forma más simple y honesta de exponer predisposición.

3.- Significas mucho para mí.

Las palabras que evidencian uno de los anhelos más grandes que tienen todas las personas: el reconocimiento

4.- Te lo mereces.

El acto básico de otorgar el galardón.

5.- Lo siento.

Las “palabras mágicas” que pueden sanar todo.

6.- Para eso están los amigos.

7.- Recordaré esto siempre.

La manifestación del agradecimiento que trasciende el tiempo.

8.- Estoy escuchando.

Posiblemente la virtud más escasa que hay: escuchar.

9.- Fue mi error.

Otra convocatoria maravillosa a la sanidad y la conciliación.

cuento contigo

10.- Lo hiciste muy bien.

"Palabras mágicas" que acarician el alma.

11.- Ya está hecho.

12.- Yo me brindo.

La etiqueta del hombre propositivo.

13.- Viniste altamente recomendado.

Palabras sencillas que garantizan el compromiso.

14.- Estoy equivocado, tú estás en lo correcto.

Posiblemente las palabras más difíciles de exponer.

15.- Estamos en esto juntos.

La solidaridad no se brinda, se da.

16.- Cuento contigo.

Otra convocatoria al compromiso.

17.- Te amo.

"Palabras mágicas" ... simplemente.

18.- Eres un gran amigo.

Las palabras que alguna vez deben acompañar los actos, por muy evidentes que estos sean.

19.- ¡Gran trabajo!

20.- Tú puedes hacerlo.

La forma más honesta de exponer confianza.

21.- Confío en ti.

Una forma hermosa de acudir a los demás y reconocer el valor que tienen

22.- Estoy orgullo de ti.

Las palabras que nunca se olvidan.

23.- Aprendamos de esto.

24.- ¿Qué tienes que perder?

Las palabras que remecen argumentos equívocos.

25.- Tú haces toda la diferencia.

Las palabras que honran a los demás.

26.- Estoy muy agradecido.

El reconocimiento más humilde que hay.

27.- Finalizado.

28.- Acepto la responsabilidad.

Exposición de integridad, uno de los valores más escasos que hay.

29.- Es tú turno.

30.- Gracias.

Posiblemente la palabra más poderosa que existe.

31.- Puedes contar conmigo.

Las "palabras mágicas" que todos esperan.

32.- Compartamos esto.

33.- Haz lo mejor que puedas.

Las palabras que asumen la inversión del mejor esfuerzo pero admiten la posibilidad natural del error y el fracaso.

- 34.- Las personas buenas terminan primeras.**
Palabras que reconocen el valor de la persona virtuosa.
- 35.- No te preocupes de eso.**
- 36.- Una promesa es una promesa.**
Otra convocatoria o afirmación de la integridad.
- 37.- Lo haré mejor la próxima vez.**
Las personas excelentes transitan un camino que no termina nunca. No se cobijan en ninguna estación. La excelencia es una intención permanente de hacerlo cada vez mejor.
- 38.- Permíteme ayudar.**
Disposición y servicio.
- 39.- Eres bienvenido.**
- 40.- Escucha a tú conciencia.**
Toda respuesta y todo veredicto se encuentran en el interior.
- 41.- Vamos a movilizar esto.**
- 42.- Págalo más adelante.**
- 43.- ¡Felicidades!**
- 44.- Nunca olvides.**
Ni lo bueno ni lo malo. Lo primero reafirma, lo segundo precautela.
- 45.- Yo lo hago en esta ocasión.**
La exposición de una inversión simple y que paga siempre.

- 46.- Eres maravilloso(a).**
Las “palabras mágicas” que agregan sentimiento al reconocimiento sincero.
- 47.- Amen.**
¡Así sea!, para beneficio y bendición.
- 48.- Creo en ti.**
(A veces es lo único que se precisa oír).
- 49.- Bienvenido a casa.**
Los actos no siempre sustituyen palabras sencillas y de gran significado.
- 50.- Me enseñaste bien.**
Haz que suceda.
- 52.- Date una oportunidad.**
- 53.- Fue un placer.**
- 54.- Es tu turno.**
- 55.- Yo te aprecio.**
La vida es simple, aunque esto mismo es complejo de entender. La práctica honesta y repetida de unas cuantas palabras puede resolver los acertijos más oscuros, los desafíos más intimidantes y el peor dolor.
- Hay “palabras mágicas” a disposición de todos. ¡Úselas!, tanto como pueda. No solo pueden cambiar su vida, tienen el poder de transformar el mundo que lo rodea.
(Fuente: “Frank Sonnenberg on line”, traducción y redacción Carlos Nava Condarco).

Fuente: Carlos Nava Condarco

¡felicidades!

100 Cursos online gratis para Emprendedores

¿Tienes una idea de negocios, pero no sabes cómo desarrollarla? ¿Quieres aprender a emprender? ¿Tienes un negocio y quieres aprender a administrarlo mejor? ¿Quieres saber cómo innovar en tu empresa? ¿Estás buscando estrategias para vender más?

Hemos preparado una completa selección con **100 Cursos online** gratis sobre emprendimiento, innovación, marketing, administración, finanzas, tecnología y otros temas de gran importancia para emprendedores, empresarios y profesionales que quieren desarrollar negocios exitosos.

Algunos cursos son cortos y sobre conceptos básicos. Otros te garantizarán horas y horas de aprendizaje con expertos y profesionales en diferentes temas (varios incluso son certificados por importantes organizaciones). Hay cursos para todos los gustos, busca los que más te interesen y **prepárate para emprender con éxito**.

* Cursos de Emprendimiento:

1. El Garage: armando empresas como en Silicon Valley (Udemy)
2. ¿Quién es tu cliente? (MIT)
3. Cómo pasar de la idea a la acción (Udemy)
4. ¿Cómo financiar mi empresa? (Universidad de los Andes)
5. El Arte de Emprender: cómo crear una startup y dejar tu huella (Acamica)
6. Lean Startup: desarrolla tu modelo de ne-



gocio (UNIMOOC)

7. Curso de crowdfunding para emprendedores (Universidad Anáhuac)

8. Curso sobre bienestar para el desarrollo personal y profesional (Universidad Anáhuac)

9. Curso de Big Data para emprendedores (Banco Interamericano de Desarrollo)

10. Pensamiento Crítico para la toma de decisiones razonadas (Tecnológico de Monterrey)

11. Curso de Desafíos y Oportunidades en la Economía Digital (Banco Interamericano de Desarrollo)

12. Cursos de Liderazgo y Emprendimiento Familiar (Tecnológico de Monterrey)

13. Cómo iniciar un emprendimiento de alto impacto (Universidad Católica de Valparaíso)

14. Modelos de Negocios para Emprendimientos Sociales (Universitas Telefónica)

15. Fundamentos del emprendimiento en la empresa familiar (Tecnológico de Monterrey)

16. Fundamentos del Emprendimiento: Pensamiento y Acción (Universidad de California en Irvine)

17. Mi nueva empresa: los siguientes pasos (Universidad de los Andes)

18. Curso sobre cómo desarrollar una Mentalidad Emprendedora (Tecnológico de Monterrey)

19. Curso de Emprendimiento Corporativo (Tecnológico de Monterrey)

20. ¿Cómo convertir mi idea en empresa? (Universidad de los Andes)



21. Curso Online de Emprendimiento Tecnológico (Universidad Carlos III de Madrid)

22. Curso de estrategias emocionales para emprendedores (Tutellus)

23. Curso práctico de estrategias y tácticas para emprendedores (Tutellus)

24. Cómo Crear una StartUp (Google)

25. Emprendimiento con el Campo de Juego para Emprender (Udemy)

26. Emprendimiento en Turismo 2.0 (Udemy)

27. Cómo emprender y reducir el riesgo de fracasar (Udemy)

* Cursos de Marketing:

28. Introducción al mercadeo (Universidad Nacional Autónoma de México)

29. Curso de Marketing Digital (IAB Spain y Google)

30. El arte de vender: Curso introductorio de ventas para emprendedores (Universidad Javeriana)

31. ¿Cómo convertirte en una gran marca? (Universidad Javeriana)

32. Curso de Comunicación Estratégica: gestión de crisis e imagen pública (Universidad Javeriana)

33. Neuro Oratoria para Emprendedores (MCA Business & Postgraduate School)

34. Cómo hablar en Público (Universidad de Barcelona)

35. Curso gratis de Marketing Digital para Pymes (Universidad Nebrija)

36. Cursos de Google para aprender sobre Marketing Online (Garage Digital)

37. Curso de marketing enfocado en la estra-

tegia de servicios (Universidad Nacional de Córdoba)

38. Curso gratis sobre cómo escribir para persuadir y convencer (Universidad Javeriana)

39. Curso de email marketing para emprendedores (Universidad Galileo)

40. Fundamentos de análisis de marketing (Escuela de Negocios ESSEC)

41. Marketing Digital para Hacer Crecer tu Negocio (Tutellus)

42. Las redes sociales en acción (Tecnológico de Monterrey)

43. Gestión de marca y producto (IE Business School)

44. Marketing directo: cuando las cucarachas dominen la tierra (Tutellus)

45. Marketing Digital: Content & Community Manager (Universidad Galileo)

46. Curso de Google Ads para emprendedores (Universidad Galileo)

47. Facebook Ads para Emprendedores (Universidad Galileo)

48. Herramientas para analizar a la competencia y a tu público objetivo (UNIMOOC)

Cursos de Innovación:

49. Generación de Ideas de Negocio (UNIMOOC)

50. Curso de Innovación y Generación de Valor (Tecnológico de Monterrey)

51. Innovación y creatividad organizacional (Tecnológico de Monterrey)



52. ¿Cómo construir mi modelo de negocio?
(Universidad de los Andes)

53. Curso de diseño e innovación de modelos de negocios (Tecnológico de Monterrey)

54. Cómo diagnosticar mis competencias de innovación (Universidad Politécnica de Valencia)

55. Design Thinking - creando proyectos innovadores (Universidad Javeriana)

56. Herramientas de la Inteligencia de Negocios (Universidad Galileo)

57. Desarrollo de ideas innovadoras para nuevas compañías (Universidad de Maryland)

58. Desarrollo rápido de productos innovadores para mercados emergentes (Tecnológico de Monterrey)

59. Desarrolla tu Propuesta de Valor (UNIMOOOC)

60. Claves para diseñar un modelo de negocio económicamente viable (UNIMOOOC)

61. Curso online sobre la Economía Naranja (Banco Interamericano de Desarrollo)

Cursos de Gestión:

62. Introducción al Planeamiento Estratégico (Udemy)

63. Trabaja inteligentemente, no más duro: Gestión del tiempo para la productividad personal y profesional (University of California)

64. Habilidades gerenciales para un pequeño empresario (Udemy)





65. Claves de Gestión de Negocios (Infoautónomos)

66. Legislación para Emprendedores (Universidad Javeriana)

67. Curso online de Gestión de Talento Humano (Universidad Nacional de Córdoba)

68. Cursos de Logística para micro y pequeñas empresas (Organización LOGYCA)

69. Curso de Inteligencia emocional para el liderazgo efectivo (Universidad Anáhuac)

70. Las estrategias y habilidades para las negociaciones (UNAM)

71. Diseño de Estrategias Exitosas y Acciones Incontenibles (Universidad Galileo)

72. Introducción a la Calidad (Universidad Nacional Autónoma de México)

73. Psicología Organizacional en la Empresa (Emprenden)

74. Habilidades humanas y de negocios para negociar (UNAM)

75. Técnicas Para Motivar y Persuadir a Su Equipo de Trabajo (Emprenden)

76. Consigue lo que quieras aprendiendo a negociar (Tutellus)

77. Producción lean, el camino hacia la productividad (Tutellus)

78. Liderazgo en la empresa familiar (Tecnológico de Monterrey)

79. Introducción a la Gestión de Proyectos (Universidad Politécnica de Valencia)



80. Autoridad, dirección y liderazgo (UNAM)

81. Trabajo deslocalizado y gestión de tareas en equipos remotos (UNIMOOC)

82. La franquicia para la expansión de la marca (UNIMOOC)

Cursos de Contabilidad y Finanzas:

83. Curso de Finanzas Personales (Universidad Javeriana)

84. Introducción a la inversión bursátil (UPValencia)

85. Curso de Finanzas Empresariales para la toma de decisiones (Universidad Anáhuac)

86. Curso de contabilidad de costos para emprendedores (Universidad Anahuac)

87. Curso sobre cómo funcionan los mercados de capitales (New York Institute of Finance)

88. Aprender economía desde cero (Universidad Católica de Murcia)

89. Fundamentos de información financiera y contable (Universidad Anáhuac)

90. Análisis e interpretación de información económica y financiera (Universidad Javeriana)

91. Aprende las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) (Tutellus)

92. Fundamentos del mercado y Teoría del consumidor (Universidad Católica de Murcia)

93. Curso Básico Gratuito de Bolsa (Universidad Politécnica de Valencia)

94. Curso básico de Macroeconomía (Universidad Rey Juan Carlos)

95. La gestión de los riesgos y la administración de los cambios en el proyecto (Tecnológico de Monterrey, University of California, Irvine)

Cursos de Tecnología y herramientas digitales:

96. Curso de Productividad Personal en la Era Digital ONLINE (Fundación Santa María La Real y Google)

97. Curso de Desarrollo de Apps (UCM y Google)

98. Introducción al Business Intelligence (Mirinda X)

99. Curso de Comercio Electrónico (EOI y Google)

100. Emprender proyectos online (UNIMOOC)

La historia de Harland Sanders, fundador de KFC

A la edad de 62 años se encontraba quebrado, endeudado y viviendo de una pensión de \$105 dólares mensuales que le daba el gobierno. 12 años más tarde se había convertido en multimillonario y era mundialmente reconocido gracias a su negocio de venta de pollo frito... ¿Cómo lo logró?

El protagonista de esta historia es Harland Sanders, mejor conocido como "El Coronel Sanders", quien nació el 9 de septiembre de 1890 en la comunidad agrícola de Henryville, Indiana, en Estados Unidos.

Desde muy chico, tuvo que enfrentar grandes dificultades. Harland fue el mayor de



3 hermanos de una humilde familia de ascendencia irlandesa. Cuando apenas tenía 5 años de edad, su padre murió, por lo que se vio obligado a aprender a trabajar y cocinar para ayudar a su familia.

Tras regresar a Estados Unidos, se trasladó a Sheffield, Alabama. Allí estudió leyes por correspondencia y tuvo todo tipo de empleos, como marino mercante, vendedor de seguros, bombero en los ferrocarriles y granjero, entre otros.

En 1908 contrajo matrimonio con **Josephine King**, con quien tuvo tres hijos: Margaret, Harland David Sanders, Jr. y Mildred. La pareja se divorció en 1947. Un año después, Sanders se casó con una empleada de su restaurante, **Claudia Price**, con la que permaneció hasta el fin de sus días.

La vida laboral y empresarial de Harland Sanders

Harland Sanders era un hombre de un carácter muy fuerte, lo que le traería múltiples problemas en su vida laboral.

Sus días trabajando en los ferrocarriles terminaron tras protagonizar una violenta pelea con un ingeniero.

Luego, con 21 años, comenzó un curso de abogacía estudiando en la oficina de un juez en Little Rock. Encontró trabajo en el tribunal de justicia, pero al poco tiempo fue despedido por agarrarse a puñetazos con uno de sus clientes en una sala del tribunal. Según Harland, el motivo de la pelea fue que el cliente se negó a pagarle sus honorarios.

Invirtió gran parte de su dinero en un sistema de iluminación interior basado en gas de acetileno, pero la red eléctrica de última generación llegó a las zonas rurales antes de lo esperado, por lo que el negocio fracasó.

Más adelante estableció un muy necesario cruce

de ferry en Jeffersonville, Indiana. El negocio fue un éxito y le permitió construir una pequeña fortuna.

Para finales de la década de 1920, Sanders se mudó con su familia a Camp Nelson, Kentucky. Allí comenzó a trabajar como vendedor de **Michelin Tire Company**, pero al poco tiempo se le presentó la oportunidad de administrar una estación de servicio de **Standard Oil** en las cercanías de Nicholasville.

Desafortunadamente, una fuerte sequía que azotó la región en aquella época y el desplome de Wall Street de 1929, influyó negativamente en la demanda de gasolina, haciendo insostenible el negocio que administraba Harland.

En 1930 recibió una tentadora propuesta por parte de la **Shell Oil Company**. La empresa planeaba construir una nueva estación de servicio en Corbin, Kentucky, en el cruce de la Ruta 25 de Estados Unidos que se extiende de norte a sur. Los ejecutivos de **Shell Oil** sabían que Sanders era un vendedor nato y querían que

él fuese el encargado de dirigir la nueva estación, por lo que le propusieron administrarla a cambio de un porcentaje de las ventas. Además, Shell agregaría un apartamento para que Sanders viviera allí con su familia sin tener que pagar alquiler.

Aceptó el trato y este sería el punto de partida del verdadero negocio de Harland Sander.

Emprendiendo en lo que más le gustaba: la cocina

Harland, ya con 40 años de edad, comenzó a operar la estación de servicio de Shell Oil y no tardó en percatarse de que podía ganar algo de dinero extra haciendo una de las cosas que más disfrutaba: cocinar.

Como no tenía un restaurante como tal, junto con su esposa preparaban la comida en la cocina de su apartamento y luego la ponían sobre la mesa del comedor para que los clientes, en su mayoría camioneros que probablemente llevaban días sin disfrutar de una buena comi-



da, se acercaran y compraran lo que les apeteciera.

El concepto fue un completo éxito desde el comienzo, por lo que decidió re-inaugurar el negocio con el nombre de **"Sanders Service Station and Cafe"**.

Gracias a la calidad de la comida que preparaba, la voz se corrió rápidamente y la estación de servicio se hizo muy popular en la zona. La popularidad de Sanders como cocinero llegó a tal punto que, en 1935, el gobernador de Kentucky lo nombró **"Coronel de Kentucky"** como reconocimiento a su contribución en la cocina estatal. Este sería, sin duda, uno de los momentos más importantes en la vida de este emprendedor.

El negocio creció y, aproximadamente un año después, abrió un restaurante más grande al otro lado de la calle. Fue entonces cuando decidió agregar el pollo frito a su menú, el cual preparaba en una sartén a partir de una receta propia, con once hierbas y especias, que pa-

tentó en 1940. Aquí fue donde nació el imperio de pollo frito más grande del mundo; de hecho, actualmente este local se llama **"Harland Sanders Café"** y funciona como un museo para que los visitantes puedan conocer la historia de la empresa, el pollo frito se convirtió en el producto estrella del restaurante del coronel.

Las ventas de Sanders seguían aumentando, pero el gran impulso del negocio llegó gracias al crítico gastronómico Duncan Hines, que lo incluyó en su guía de restaurantes. Avalanchas de clientes llegaban buscando probar las delicias que preparaba el famoso Coronel de Kentucky, lo que le motivó a construir un motel, el primero en Kentucky, y a expandir su restaurante para poder recibir más clientes.

Parecía que la vida al fin le sonreía a Harland, pero un desafortunado suceso acabó con lo que había logrado hasta ese momento.

El nacimiento de un imperio: Kentucky Fried Chicken



A comienzos de la década de 1950, la carretera interestatal 75 se construyó paralela a la Ruta 25, pero a varios kilómetros al oeste. Esto hizo que el tráfico que pasaba por el restaurante del coronel se desviara, reduciendo considerablemente sus ventas.

El negocio comenzó a tener pérdidas y altas deudas, por lo que terminó vendiéndolo por poco menos de \$75.000 dólares. Después de pagar sus deudas, sus ingresos quedaron reducidos a una pensión de \$105 dólares mensuales que le daba el gobierno.

Con 62 años de edad y quebrado, cualquiera pensaría en rendirse, pero Harland Sanders estaba dispuesto a intentarlo una vez más.

Multimillonario a los 74 años

Para 1964, ya con 74 años de edad, el Coronel Sanders tenía 600 establecimientos con su producto en los Estados Unidos y Canadá.

En aquel entonces, el negocio seguía siendo familiar: Harland se encargaba de las ventas y el papeleo, y Claudia, su segunda esposa, mezclaba las especias secretas para luego hacer los envíos a los franquiciados. Sin embargo, el rápido crecimiento hacía que el proceso de gestión del negocio fuese cada vez más complicado.

“Mi negocio estaba empezando a ser demasiado grande para mí, sin importar cuánta energía y tiempo invirtiera.” –Comentó Sanders en una entrevista.

Finalmente, decidió vender la mayor parte de sus acciones a un grupo inversor del estado por \$2 millones de dólares. Además, aceptó permanecer como portavoz de la compañía por un salario vitalicio de \$40.000 dólares al año; salario que pronto se elevó a \$75.000 dólares (equivalentes a más de medio millón en la actualidad).

Kentucky Fried Chicken se había convertido en uno de los mayores imperios empresariales de





comida en todo el mundo. Sus franquicias siguieron expandiéndose sin parar de país en país hasta llegar a los cinco continentes.

En 1971 el grupo empresarial Heublein Inc. compró Kentucky Fried Chicken por \$700 millones de dólares y se encargó de renovar los restaurantes para homogenizar el método de trabajo de cada uno y potenciar la imagen de la compañía.

Más tarde, en 1982, la multinacional R. J. Reynolds Tobacco Company adquirió Heublein por \$1.400 millones de dólares, convirtiéndose así también en propietaria de Kentucky Fried Chicken.

En 1986, el grupo alimenticio PepsiCo compra Kentucky Fried Chicken por \$840 millones de dólares y decide cambiar la marca comercial por KFC, manteniendo solo las siglas en su publicidad e imagen corporativa.

Actualmente, **KFC** cuenta con más de 22 mil establecimientos en más de 130 países y sus ventas superan los **\$26 mil millones de dólares** al año; es considerada como una de las mar-

cas más valiosas del mundo según Forbes y se consolida como una de las franquicias de comida más grandes del mundo.

El legado de Harland Sanders

“Si tuviera que decirle algo al mundo, una moraleja de mi vida, probablemente sería que no renuncies a tus sueños ni a los 65 años, porque tal vez tu barco aún no ha llegado. El mío aún no lo había hecho.”

A large, stylized red KFC logo with a registered trademark symbol (®) at the end. The letters are bold and have a slight 3D effect.




Fuente: Javier Díaz



Cundinamarca
EXPOTRAVEL
2020

Un escenario,
un Departamento.
Mil Oportunidades.!

Del 16 al 23 de Octubre
www.cundinamarcaexpotravel.com

   /cundiexpotravel20



Los perfiles profesionales con mayor proyección de futuro

El copywriter o el closer de ventas son algunos de los perfiles más demandados según un ranking realizado por la red social de LinkedIn.

El mundo laboral ha cambiado significativamente en los últimos años y sufrirá una mayor transformación a raíz de la pandemia del coronavirus. Algunos de los perfiles profesionales con mayor proyección de futuro se encuentran en el campo del marketing, la tecnología y las ventas, según revela un ranking elaborado por LinkedIn en el que la plataforma se hace eco de los empleos que serán más demandados por las compañías en un futuro próximo.

A continuación, recogemos algunos de los perfiles del sector que figuran esta lista elaborada por la red social profesional:

Copywriter

Se trata del profesional que se dedica a escribir de forma persuasiva y cuyas palabras ayudan a las marcas a conectar con los consumidores con el fin de incrementar las ventas y las conversiones.

Para Javi Pastor, uno de los referentes del copywriting en español y director de la escuela Big Bang Conversion, "el copy ayuda al lector a entender qué hacemos, qué vendemos o qué podemos ayudarle a solucionar, y él, con toda esa información, puede decidir". En lo que respecta a formación en este perfil, desde LinkedIn destacan el curso *Adopta un copywriter*.

Profesional del marketing online

Este perfil ayuda a las marcas a crecer echando mano de sus habilidades analíticas y tácticas. Busca atraer a potenciales clientes y generar nuevas oportunidades de negocio. El profesional del marketing online es el responsable de diseñar e imple-

mentar las estrategias de marca y de contenidos para alcanzar los objetivos de negocio.

“Para impulsar una marca y acercarla a los objetivos marcados en la sociedad global en la que vivimos, es fundamental saber manejar las técnicas del marketing digital porque si no es prácticamente imposible diferenciarse y destacar, y de esa manera los clientes no llegarían ni siquiera a saber que existimos”, explica Cecilia Casals, especialista en marketing, estrategia y desarrollo personal y asesora de emprendedores en esta materia en su escuela Clouds Academy.

Gestor de afiliados

El gestor de afiliados funciona como puente entre el producto/empresa y sus afiliados. Será el encargado de encontrar afiliados y atraerles para que promocionen productos o servicios y trabajen con ellos mano a mano por un beneficio común. Además, determina qué reglas se pueden utilizar en la difusión de cada producto y propone estrategias de promoción al afiliado. Según Javier Elices, pionero en la introducción de técnicas de afiliación en el mercado hispano y fundador de Monetizados, “la figura del gestor de afiliados no es una moda pasajera”. “Nada

tiene que ver con algoritmos, sistemas de publicidad en auge o tendencias. En la afiliación estamos utilizando el poder de las relaciones, la técnica de marketing más antigua y potente del mundo que ha funcionado y funcionará siempre. Por ese motivo, las habilidades que adquiera un gestor de afiliados podrá utilizarlas a lo largo de toda su vida profesional”, agrega.

Closer de ventas

Se trata del perfil de autoempleo digital que se encarga del cierre de ventas y clientes, una pieza imprescindible para cualquier compañía. Los mejores de España, según LinkedIn, se forman en la escuela de Alfonso Bastida y Christian Helmut, expertos en cierre de ventas y directores de la primera escuela especializada en esta área.

Optimizer manager

Este profesional se dedica a mejorar el rendimiento de la web de sus clientes a golpe de estrategias de marketing, diseño y SEO. Según la Escuela de Tu Posicionamiento Web, el optimizer manager es una de las profesiones con más proyección en el sector de la tecnología y la informática. En esta escuela, el 40% de los alumnos son mujeres, porcentaje que aumenta en cada edición.



Microsoft Partner



Gold DevOps

Silver Application Development

Su fundadora, Alba Jamile Díaz Pineda, es ingeniera de sistemas egresada de la Universidad Central y nos contó cómo ha sido su experiencia de emprendimiento.

Durante muchos años había tenido en mente la idea de crear mi propia empresa, y tuve varios intentos fallidos. Hacia el año 2012, me desempeñaba como Gerente de Área en una de las más prestigiosas fábricas de software del país, cuando intentábamos contratar un consultor que nos apoyara en la implementación de una herramienta de Microsoft llamada Team Foundation Server, que nos permitiría mantener controlado todo el ciclo de vida de desarrollo de software. Fue bastante difícil conseguir un consultor experto en el tema, y pensé que sería una oportunidad interesante para ofrecer al mercado este tipo de servicios.

Después de pensarlo algún tiempo, me armé de valor, renuncié a mi trabajo y me puse en la tarea de crear la empresa; todo fue un proceso, desde escoger el nombre, formalizarla ante los entes pertinentes, definir el portafolio de servicios, capacitarme, volverme partner de Microsoft... en fin, pasó un tiempo importante, antes de poder generar algún ingreso, y confieso que hubo momentos en que iba a darme por vencida. Sin embargo, pudo más mi terquedad y al final, después de mucho insistir, salió el primer negocio, luego, fueron saliendo otros más.

El camino no ha sido nada fácil, pero siempre he contado con el apoyo de mi familia y gracias a Dios tuvimos angelitos de la guarda que aparecieron en los momentos precisos. Hoy en día, estamos posicionados como especialistas en DevOps, recomendados por Microsoft. Hemos tenido la oportunidad de trabajar con grandes empresas del sector financiero, cajas de compensación, telecomunicaciones entre otras y ha sido muy satisfactorio poder aportar nuestro conocimiento y experiencia para volver más productivos sus equipos de desarrollo de software. Esa es nuestra misión y en eso estamos comprometidos.

La industria del software cada día es más exigente y los presupuestos son apretados; es por eso, que la inversión en optimización de los equipos de desarrollo se justifica totalmente. Ahí es donde Premium Consulting entra a apoyar y generar eficiencias no solamente con automatización, sino también con entrenamiento y ajustes a los procesos y a la forma de trabajo de nuestros clientes. Es así como hemos podido generar eficiencias en Devops, Requerimientos, Pruebas, Control de Versiones, Gestión de backlog, Generación de indicadores y reportes. Tenemos casos en donde la generación de algunos indicadores para la dirección tomaba entre 4 y 6 horas semanales, y ahora nuestro cliente lo puede generar a demanda cada vez que lo necesite. Una de las claves de esta generación

de eficiencias ha sido poder combinar el uso de herramientas con la experiencia previa de nuestros consultores en proyectos de desarrollo de software y obviamente las buenas prácticas de la industria aplicadas a la problemática de los clientes.

“Premium” significa “de la mejor calidad” y en realidad eso es lo que queremos ofrecer a nuestros clientes: un servicio de la mejor calidad con consultores de la mejor calidad. Soy obsesiva con el buen servicio al cliente, pues finalmente este es un negocio en donde más allá de la tecnología, las herramientas y las buenas prácticas, interactúan personas todo el tiempo; así que en Premium Consulting nos esforzamos porque el cliente sienta que le estamos aportando valor; que entendemos su necesidad y nuestro servicio se enfoca en resolverla. Y es gratificante ver que nuestros clientes lo reconocen y valoran. Los testimonios que tenemos lo demuestran.

Me siento muy orgullosa del equipo de consultores que hemos conformado a través de estos años; el grupo ha interiorizado la filosofía de servicio con la que queremos diferenciarnos y

gracias a su conocimiento, experiencia, trabajo en equipo y buena actitud hemos podido superar los obstáculos que se nos han presentado en algunos proyectos. Finalmente, el cliente es consciente que los proyectos pueden presentar dificultades, y lo que espera es que el proveedor sea capaz de plantear alternativas a los problemas y darles una solución apropiada.

Mirando hacia adelante, queremos incursionar en mercados centro y suramericanos en los próximos años. Consideramos que estamos listos, tenemos historias importantes de éxito en Colombia y lo vamos a lograr.

Para todos los que tienen iniciativas de emprendimiento y aún no se deciden, mi mensaje es háganlo y háganlo pronto. Colombia lo necesita. Seguramente habrá dificultades, seguramente las cosas no saldrán como se espera desde el principio; lo importante es tener la confianza de que somos capaces de superar los retos y si trabajamos a conciencia y con dedicación, los resultados van a llegar

Más información en www.premiumconsulting.com.co - info@premiumconsulting.com.co





Los 10 principales errores que cometen las startups al acercarse a los inversores

Recaudar dinero para tu startup es una de las cosas más difíciles que afrontará un emprendedor. Las posibilidades de ser financiado por un fondo de capital de riesgo son significativamente menores al 1%. Sin embargo, a pesar de saber lo difícil que es, los empresarios a menudo cometen los mismos errores y se venden de manera equivocada.

Evitar estos 10 errores principales, según el experto **Chris Smith**, aumentará tus posibilidades de obtener esa importante reunión de primer lanzamiento y, en última instancia, asegurar la financiación.

Apuntando a los fondos equivocados

Los inversores son todos diferentes. Se centran en diferentes etapas (pre-semilla, semilla, Serie A, Serie B, etc.) y diferentes sectores. Algunos han publicitado bien las tesis de inversión; otros adoptan un enfoque más generalista. Tu objetivo como emprendedor es ubicar al inversionista adecuado para tu empresa. Será mucho más fácil involucrar exitosamente a un inversionista que haya invertido en su espacio, y probablemente tenga más interés natural o pasión en lo que tú haces que un inversionista que no lo haya hecho.

Falta de investigación de inversores

Si alguna vez solicitaste un trabajo recordarás (con suerte) la extensa investigación que realizó sobre la empresa y las personas que lo entrevistaron. Lo

mismo se aplica a los inversores. Necesitas prepararte para el éxito. Elabora una lista exhaustivamente investigada de inversionistas que crees que serán una buena opción para tu empresa antes de planificar cómo acercarse. Revisa el enfoque tanto del fondo como de las personas en el equipo de inversión.

No estoy planeando tu enfoque

Una vez que hayas identificado a los inversores que probablemente sean los más adecuados para tu empresa, debes planificar cómo abordarlos. Como todos los buenos enfoques de ventas, necesitas utilizar una combinación de canales y tener un enfoque sistemático. Reuniones en eventos, presentaciones cálidas y enfoques fríos son apropiadas. Asegúrate de programar seguimientos.

No enfocarse en las relaciones

No importa cuán bueno sea tu plan de negocios, no recibirás inversiones a menos que hayas establecido una relación sólida con un inversionista. Necesitan confiar en ti y tener la convicción de que su inversión será atendida. Construir relaciones sólidas lleva tiempo. Comprométete con los inversionistas temprano, antes de aumentar activamente, para conocerlos realmente.

No tener un buen "elevator pitch"

Los inversores escuchan miles de lanzamien-

tos cada año. Necesitas ser el que se destaque. Ten a mano un resumen nítido de sesenta segundos de tu negocio. Necesitas transmitir quién eres, qué haces y por qué ofreces una oportunidad de inversión tan atractiva. Necesitas entusiasmartte. Tienes que plantear preguntas en la mente del inversor. Tiene que resultar en una reunión de seguimiento. Practica hasta que sea perfecto.

No tener un buen correo electrónico de introducción.

Un correo electrónico frío debe destacarse en la bandeja de entrada de un inversor. Sé conciso y ve al grano. Necesitas que el inversor esté lo suficientemente entusiasmado como para responder y obtener más información. Los correos electrónicos demasiado largos no se leerán. La personalización cuidadosa puede ayudarlo a cortar el ruido.

Ser demasiado persistente

Verifica todo lo que haces poniéndote en el lugar de un inversor y pensando cómo se sentirán. Opera usando la regla de los tres golpes. Si se ignora tu primer enfoque, un segundo y un tercero son apropiados si están razonablemente espaciados. Los seguimientos pueden ser particularmente efectivos si tiene nueva información para compartir, como un equipo, producto, ventas o actualización financiera. Si no obtienes tracción después de tres intentos, continúa.

Tener una presentación deficiente

Tu presentación es el equivalente a tu currículum cuando buscas trabajo. Necesita ser perfecta. Irás directamente a la lista de 'pases' si es: demasiado larga (10–12 diapositivas como máximo), demasiado prolija (usa imágenes), no explica lo que hace el negocio (debes transmitir esto en una oración o dos), feo (necesita verse hermoso) y tiene errores básicos (errores tipográficos). Invierta en un diseñador si es necesario.

No pedir comentarios apropiados



Incluso a los empresarios más destacados se les dice "no" muchas veces durante un proceso de recaudación de fondos. Un "no bueno" es aquel en el que recibe comentarios que le permiten mejorar su enfoque para la próxima vez. Asegúrate de realizar siempre un seguimiento para obtener estos conocimientos. Por lo general, no es una buena idea pedir referencias de fondos aprobados; o bien no se sentirán cómodos refiriéndose a su red o lo harán con una nota: "Ya aprobamos, pero". No es la mejor primera impresión.

Operando demasiado con Covid-19

Si tu negocio se beneficiará de las condiciones actuales, se sensible al respecto. Esta es una pandemia global que está costando cientos de miles de vidas. Si has cambiado completamente tu modelo debido a Covid-19, procede con extrema precaución. La mayoría de los inversores tienen una visión del mundo de 5 a 10 años, no a corto plazo, basada en eventos.



Software gratis para elaborar Planes de Negocios

Elaborar un plan de negocios suele ser una tarea tediosa y al final, el resultado (generalmente) es un documento lleno de información poco útil o sin validar. De hecho, la gran mayoría de los planes de negocios fracasan en su primer contacto con el mercado.

Teniendo en cuenta esta situación, el economista y emprendedor Isaac decidió crear E.S. Plan de empresa, un software de creación de planes de negocios, basado en su experiencia de más de diez años trabajando con miles de emprendedores y empresarios.

El objetivo del software es ayudarte a estructurar tu plan empresarial enfocándote en los factores críticos de éxito de un negocio, dejando de lado toda la información de relleno.

La mayoría de planes de negocio no funcionan. Se centran en un montón de apartados agotadores que no son útiles en el día a día, y dejan de lado lo que es más importante: Mercado y Dinero, esencialmente.

Con E.S. Plan de empresa puedes elaborar un plan de negocios útil de verdad, centrándote en trabajar los verdaderos factores de éxito en una nueva empresa (o incluso en una empresa ya creada, que quiere enderezar el futuro).

El software E.S. Plan de empresa es completamente gratis, muy fácil de usar y se encuentra disponible en versiones para Mac y para Windows. Solo necesitas descargarlo y empezar a utilizarlo en tus proyectos.

Fuente: Javier Díaz.

Alojamiento rural San Antonio

El alojamiento rural San Antonio está ubicado en Ubaté, Cundinamarca. La casa fue construida hace 150 años y es una mezcla de arquitectura colonial y republicana. Tiene 8 habitaciones, de las cuales 4 han sido adaptadas para alojamiento.

Fundado en el 2018, el Alojamiento rural San Antonio abrió sus puertas al público para ofrecer una estadía confortable y familiar. San Antonio ha sido la finca de la familia Gómez por más de seis décadas, tiempo en el que ha visto crecer a toda la generación Gómez Murcia y a su descendencia y ha sido el escenario de múltiples reuniones y eventos que la familia recuerda siempre con mucho cariño. En el 2017, sus propietarios dejaron su vida en Bogotá para irse a vivir a este maravilloso lugar. Ellos lo adecuaron para compartirlo con aquellos que quieran pasar un tiempo de descanso rodeados de naturaleza. Hasta el momento la experiencia ha sido maravillosa y sus huéspedes se han ido muy felices como lo pueden leer en las reseñas que han dejado.

El alojamiento rural San Antonio queda a 1 kilómetro de Ubaté, eso le da suficiente independencia para ser considerada una casa de campo pero queda muy cerca al pueblo donde pueden encontrar todos los servicios básicos. En los alrededores de Ubaté hay muchos sitios interesantes para salir y caminar como los alrededores del embalse del Hato, los Farallones de Sutatausa y los alrededores de la laguna de Fuquene. También hay caminos rurales para caminar, montar en bicicleta o hacer una cabalgata.

Dispone de espacio para descanso con acceso a sala de televisión, comedor, punto de café, WIFI y calentador de ambiente. Ofrecemos parqueadero gratuito y desayuno. Admitimos mascotas.

El registro nacional de turismo es: RNT: 60182.

El alojamiento recibió una calificación de 9,7 sobre 10 en los Traveller Review Awards 2020 otorgados por Booking.com

Idiomas que habla: inglés, Español

Registro nacional de turismo (RNT): 60182

Reservas:

<https://www.booking.com/hotel/co/alojamiento-rural-san-antonio.es.html>

María Araminta Pachón

Celular: (+57) 3123869021

MARÍA ARAMINTA PACHÓN G.

Movil: 57+3123869021

lugarespordescubrir@hotmail.com



Tecnologías Estratégicas: La Caja De Herramientas De Las Empresas

Hace unos años escuché a T Harv Eker, experto en libertad financiera preguntar si un martillo es bueno o malo. Por un lado, un martillo se puede utilizar para hacer casas, muebles y otra cantidad de cosas que pueden traer alegría a las personas, familias y comunidades. Y a la vez, el mismo martillo se puede emplear para causar daño y lastimar a las personas. Entonces, ¿el martillo es bueno o es malo?

La conclusión de Eker, con la cual coincido, es que el martillo NO es ni bueno, ni malo. Es una herramienta, que dependiendo de cómo se usa, puede traer cosas y situaciones buenas o malas. En un sentido más amplio, se podría decir que el bueno o el malo, es la persona que lo utiliza.

Este ejemplo es genial, y lo traigo pues podemos hacer una analogía frente a lo que sucede con las Tecnologías en las empresas. En general, y con pocas excepciones, las Tecnologías, desde una página web o Ecommerce, hasta un CRM, ERP, WMS, Helpdesk o cualquier otra plataforma empresarial tienen el potencial de ser muy buena, y acompañar a las empresas a lograr grandes logros. Sin embargo, al igual que con el martillo, este potencial solo se verá realizado si se entiende cómo utilizarlo.

Si alguna vez te ha fallado una tecnología, y es algo que podría afirmar, la mayoría de personas y empresas suelen salir a culpar al proveedor y al equipo de tecnología. Hacer esto parece lógico, ¡pero no lo es!

Un concepto equivocado que se ha manejado en el mundo de la Tecnología en las empresas, es que las áreas y proveedores de tecnología son quienes la deben liderar. Estas áreas y proveedo-

res tienen un rol muy importante, pero no el de líder. Y voy a ser enfático: ¡Nunca las deben liderar!

Entonces, ¿quién las debe liderar? La respuesta es sencilla: el líder natural de la organización, que es el Gerente, el Presidente o el CEO. Y si estás pensando que para eso hay un Vicepresidente o Gerente de Tecnologías, o, que el CEO no tiene conocimientos técnicos, por favor sigue leyendo, pues te llevarás una sorpresa.

El mando más alto de la organización, está llamando a ser el primer involucrado en los temas estratégicos de la empresa. Sí, es posible que muchos temas los delegue, pero los claves, él o ella deben liderarlo, así tengan un equipo que los apoye. Hoy en día las Tecnologías son Estratégicas, pues la operación y viabilidad de la empresa dependen de esta. De hecho, una tecnología bien implementada puede llevar la empresa al éxito, y una mala, a la ruina.

Las personas que venimos del mundo técnico, en general no tenemos los conocimientos de negocios para lograr esto, y aquí es dónde inicia el error; sabemos emplear el martillo de forma general, pero no para lo que requiere esa empresa. Por otro lado, el CEO no necesita ser experto en tecnologías, para liderar las mismas. Eso sí, requiere algunos conocimientos adicionales para poder hacerlo.

Este es un tema nuevo en general, que pocos conocen y por eso repiten el mismo error y pierden dinero en tecnologías, una y otra vez. Además, no es un conocimiento que sea abierto ni masivo. Por eso en Clases.VIP estamos creando programas online, diseñados para la Alta Gerencia con conocimientos no técnicos, para lograrlo.

¿No sería genial potencializar tu empresa, liderando la inversión en tecnologías que la alta gerencia entiende y que realmente producen resultados, sin ser expertos en las mismas? Te invito a explorar a fondo este tema tan importante.

Fuente: Andrés Julián Gómez Montes
Director Innovintergy Consulting L InBestMen S.A.S.





Aplicaciones Móviles para emprendedores

Anota ideas y reuniones, no te olvides de nada

1. Simple mind: Una idea suele ser algo que de repente nos sorprende y se nos viene a la cabeza, por lo general, en el momento más inesperado e inoportuno: durante una reunión, en el metro, durante una cena o comida con un colega... Es importante apuntarla en el momento en que llega porque, tan pronto como llega, es capaz de irse. Simple mind te permitirá crear mapas mentales y esquemas para guardar tus ideas e ir desarrollándolas sobre la marcha estés donde estés.

2. Evernote: Lo más importante para que nuestras ideas y nuestro negocio lleguen a buen puerto es organizarse. Yo soy partidaria de llevar una agenda o libretita en el bolso con una lista de las cosas que hay que hacer, pero hay miles de cosas que surgen durante el día y muchísimas veces nos pilla sin nada a mano para anotarlas. En evernote podrás guardar notas, audios e imágenes.

3. Doodle: Es una herramienta que tiene como objetivo simplificar radicalmente el proceso de programar eventos, reuniones, citas, etc.

Networking y Trabajo Colaborativo

4. Slack: Una herramienta que permite a las empresas crear canales de comunicación interna para desarrollar proyectos colectivos de forma eficiente sin importar dónde se encuentren los miembros del equipo.

5. Una manera segura de guardar estos nuevos contactos y no perderlos es haciendo una copia de seguridad con **FullContact Business**. Te permite incluso sacar una foto a una tarjeta de visita para almacenarla en tu teléfono.

6. Con **Asana** podrás compartir tus proyectos con tus contactos así como mirar su desarrollo y ponerte en contacto con aquellas personas que trabajan contigo codo con codo para sacar el trabajo adelante.

Cuida de tus finanzas

7. Con **Expensify** podrás controlar mejor tus pagos, apuntarlos en el calendario y realizar informes de gastos (incluyendo gráficos) si fuera necesario.

8. **Captio** te ayudará además con tus facturas y con los gastos de equipo.

9. En la misma línea se mueve **FreshBooks**. De una manera rápida y sencilla podrás organizar facturas, pagos en línea, hojas de cálculos, informes e, incluso, el pago de impuestos.

Incrementa tu productividad

10. **primaERP**: Es un conjunto de herramientas que te ayudarán a medir, organizar y controlar tu tiempo.

11. **Focus Booster**: Es una aplicación para aumentar la productividad al momento de trabajar. Está basada en la famosa Técnica Pomodoro.

12. **Todoist**: Es un gestor de tareas que puedes utilizar desde cualquier lugar del mundo, además de compartir tus tareas con las personas que quieras. Puedes utilizarlo tanto para cosas personales como para trabajo. Lo interesante de esta herramienta es que tiene un medidor de productividad.

Gestiona tu empresa:

12. **Bitrix24**: Esta plataforma combina más de 35 herramientas de gestión empresarial. Con esta



plataforma puedes gestionar tareas y proyectos, crear y editar documentos colaborativos, gestionar tu personal, organizar calendarios, crear sitios web, administrar las relaciones con tus clientes, generar reportes y mucho más.

13. **Alegra:** Un software en la nube y disponible para dispositivos móviles con el que podrás llevar la contabilidad y facturación de tu empresa sin complicarte la vida. Con esta herramienta podrás crear facturas, registrar pagos, llevar el registro de clientes, y administrar las cuentas bancarias, entre muchas otras aplicaciones, todo de manera rápida, sencilla y segura.

14. **Zenkit:** Es una plataforma para la gestión de proyectos en tu empresa. Desde esta plataforma podrás gestionar tareas, clientes, funciones, errores, facturas, etc. En conclusión, cualquier cosa que necesites organizar en tu empresa.

Aplicaciones hay tantas como podríamos imaginar o como tareas realizamos en nuestra vida diaria de emprendedor. Serán muy útiles, también, aplicaciones con la que podamos guardar nuestros documentos en la nube para no perderlos o con las que podamos firmarlos desde nuestro móvil; otras que nos motiven en nuestros días bajos y nos hagan conservar las ganas para seguir nuestra meta; y, sobre todo, aquellas que nos permitan analizar lo que está pasando ahí fuera con nuestra empresa y en mundo digital.

Aprovecha que la tecnología está aquí para hacernos la vida más fácil y prueba alguna de estas aplicaciones. Una vez que te acostumbres, no podrás vivir sin ellas.



En Uniandinos apoyan el emprendimiento

Emprendimiento Uniandinos, se encarga de fortalecer las competencias de los emprendedores, generando puentes de alianza con diferentes entidades relacionadas con el ecosistema de emprendimiento, nos movemos en 4 grandes frentes.

1. **Espacio de coworking:** Espacio pensado para que nuestros emprendedores trabajen por sus sueños, tiene un horario de lunes a sábado de 6:30 am a 9:00 pm, en el espacio contamos con conexión a internet, tomas eléctricas
2. Nuestro espacio de coworking no tiene una tarifa, solo por el hecho de pertenecer a la asociación puedes hacer uso de nuestros espacios, son lugares rotativos y están sujetos a disponibilidad, si te animas puedes pasar a Uniandinos y conocer más.
3. **Fortalecimiento de competencias:** Tenemos diferentes charlas, conferencias y talleres que te acompañan en todo el proceso emprendedor, si eres afiliado los talleres son gratuitos, de igual forma si quieres conocer más puedes ingresar a www.uniandinos.org.co [uniandinos.org.co] y consultar nuestra programación de eventos. Estos talleres son; Comenzando a Emprender, Ideación con acción, validando mí mercado objetivo, modelando mí negocio, plan financiero, formando equipos emprendedores. Adicional realizamos acompañamiento a través de diagnósticos emprendedores y programas de mentoría para que fortalezcas tus ideas de negocio.
4. **Alianzas estratégicas:** Contamos con una base de datos de más de 220 emprendimientos, y con diferentes entidades que apoyan el proceso.
5. **Gestión de comunidad:** Nos interesa que nuestros emprendedores generen un sentido de pertenencia con emprendimiento Uniandino, por tanto pensando en ello tenemos actividades mensuales de reunión entre emprendedores que promueven el networking, y contamos con un grupo cerrado en Facebook y un boletín donde pueden promover sus emprendimientos
6. Si eres Uniandino Vincúlate ya, y aprovecha esta gran oportunidad.

Fuente: Eduardo Rodríguez Rozo



UNIANDINOS

Asociación de Egresados de la Universidad de los Andes

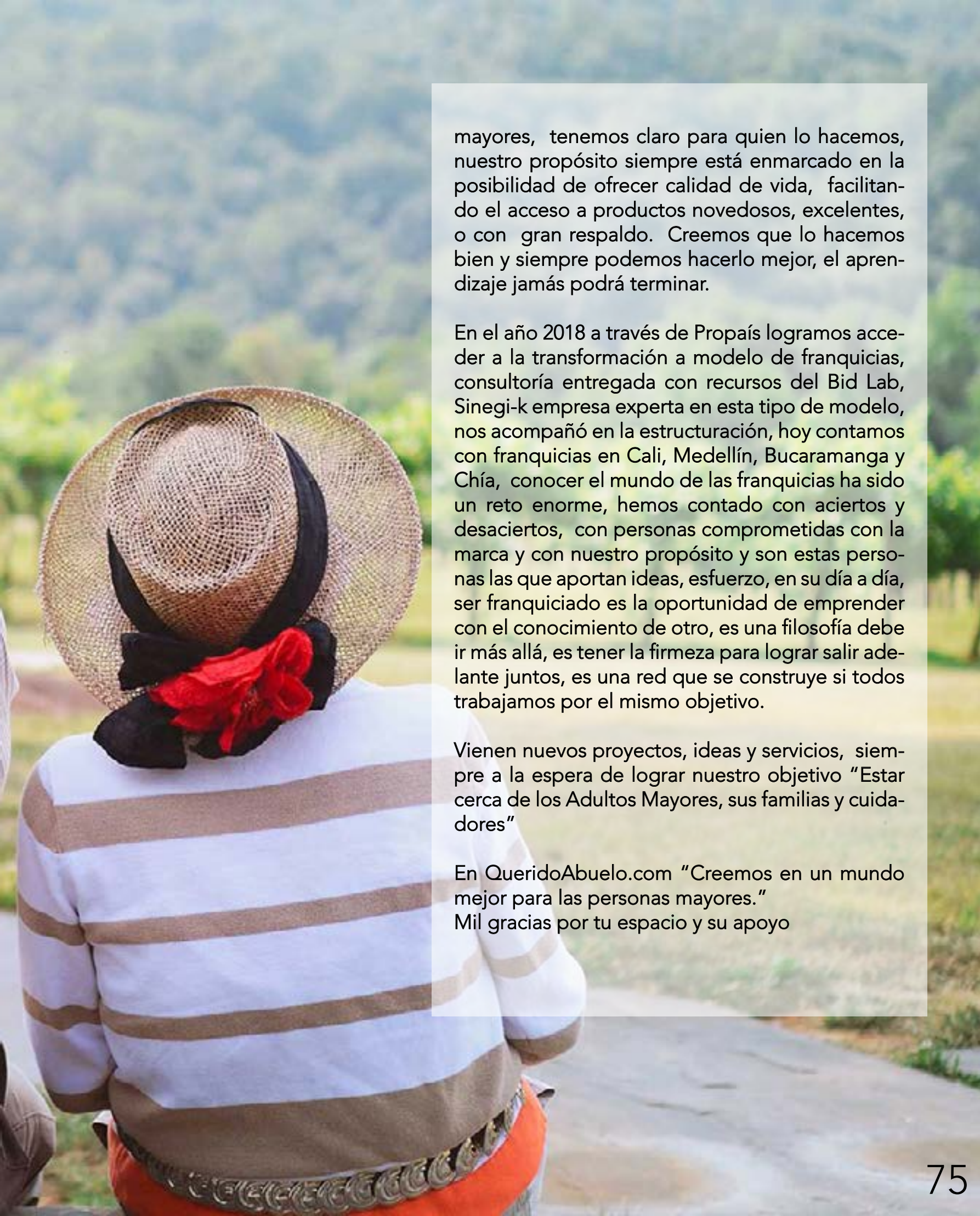
Quiero contarte la historia de QueridoAbuelo. con mi nombre Lida Janet Rojas Hernández, Pereirana, economista, 49 años, soy madre, esposa y emprendedora, vengo de un hogar donde los principios, la solidaridad, eran los pilares que dejaron sembrados mis padres, y es allí a su lado donde viví el envejecimiento contemplado como un proceso normal de vida de todos, en el que estamos cursando sin percibirlo, ver como cada día necesitaban más elementos, compañía, atención provocando con ello la búsqueda constante de posibilidades para ofrecerles los mejores productos que mejoraran su calidad de vida, y a mí la tranquilidad de darlo todo por ellos, llevándolos al final de sus vidas, sin pensar que ese aprendizaje era el camino que conduciría a mi idea de negocio.

La industria farmacéutica es reconocida por la exigencia y formación de quienes podemos ser parte de estos equipos, tener jefes muy tenaces y exitosos, solo provocaban el deseo de aprender de ellos, a quienes agradezco siempre el hacer que mis competencias se fortalecieran gracias a las responsabilidades que me fueron asumiendo, convirtiéndose en el escenario ideal para unir la necesidad familiar de productos para el cuidado de mis padres, la formación como economista, y la experiencia en la industria que transformaron en el **para quién nació mi empresa, el cómo hacer mi empresa, y donde y con quien hacer mi empresa.**

Así nace en el año 2013 QueridoAbuelo. con primera tienda en Colombia en entender y atender las necesidades de las personas



Querido[®]
Abuelo.com
Productos para cuidarte mejor



mayores, tenemos claro para quien lo hacemos, nuestro propósito siempre está enmarcado en la posibilidad de ofrecer calidad de vida, facilitando el acceso a productos novedosos, excelentes, o con gran respaldo. Creemos que lo hacemos bien y siempre podemos hacerlo mejor, el aprendizaje jamás podrá terminar.

En el año 2018 a través de Propaís logramos acceder a la transformación a modelo de franquicias, consultoría entregada con recursos del Bid Lab, Sinegi-k empresa experta en esta tipo de modelo, nos acompañó en la estructuración, hoy contamos con franquicias en Cali, Medellín, Bucaramanga y Chía, conocer el mundo de las franquicias ha sido un reto enorme, hemos contado con aciertos y desaciertos, con personas comprometidas con la marca y con nuestro propósito y son estas personas las que aportan ideas, esfuerzo, en su día a día, ser franquiciado es la oportunidad de emprender con el conocimiento de otro, es una filosofía debe ir más allá, es tener la firmeza para lograr salir adelante juntos, es una red que se construye si todos trabajamos por el mismo objetivo.

Vienen nuevos proyectos, ideas y servicios, siempre a la espera de lograr nuestro objetivo "Estar cerca de los Adultos Mayores, sus familias y cuidadores"

En QueridoAbuelo.com "Creemos en un mundo mejor para las personas mayores."
Mil gracias por tu espacio y su apoyo

Diseño de Estrategias Exitosas y Acciones Incontenibles

¿Estás en búsqueda de crecer? ¿Tienes un negocio rentable? O ¿Estás cómodo en tu trabajo? Nos alegramos por ti, pero eso ya no es suficiente.

INSCRIBASE GRATIS EN ESTE CURSO INGRESANDO A LA PLATAFORMA EN ESPAÑOL DE EDX

El curso está diseñado para sacar al estudiante de la fase romántica y teórica, despertándole acerca de la importancia de tomar iniciativas, riesgos y emprender acciones valientes que le permitan tomar ventaja de las diferentes situaciones que se presentan en su qué hacer.

Presenta una serie de contenidos y consejos que lo convierten en una herramienta contundente para conseguir el éxito personal y/o en los negocios, permite reconocer los obstáculos, facilita decidir y actuar.

La estrategia se convierte en el elemento crucial que permite a personas, empresas, instituciones y países tomar ventaja de las situaciones que enfrenta, de los recursos con los que cuenta y para eso, el curso consigue el entendimiento preciso de la situación, la concepción original de la forma en que puede tomar la ventaja sobre competidores o adversarios y cómo generar el crecimiento sostenido a lo largo del tiempo, fortalece el liderazgo haciendo énfasis en el desarrollo del estratega, quien piensa y actúa en cualquier momento como tal, para quien su objetivo además de ser efectivo es triunfar en cada batalla librada a lo largo de su vida o en la empresa.

Permite analizar la forma en que toma decisiones y entiende sus limitantes, consigue que la visión sea de largo plazo y que se considere el tiempo y los recursos en general como escasos para orientarse siempre a su optimización, para ello, los modelos de estudio consideran siempre el asunto de la inversión y establece las diferencias que genera la orientación de la misma y su alineación con la estrategia primaria del negocio o del individuo, busca siempre la competitividad en su sentido más completo. Se trabaja sobre la originalidad y creatividad necesaria para conseguir que el factor sorpresa se consiga y genere ventaja. Partiendo del principio de que la estrategia se establece para el peor de los escenarios, todo el curso está basado en la realidad, en la que existe competencia y terrenos dificultosos para poder lograr los objetivos.





PROMOVEMOS
A LOS ARTISTA
COLOMBIANOS

WWW.ARTECOLOMBIA.COM

TODO EN COMERCIO INTERNACIONAL S.A.S



PROMOTORES DE EXPORTACIONES Y SERVICIOS TURISTICOS TLC, NACIONALES E INTERNACIONALES

— HAZ —

CRECER

TU EMPRESA

www.directorioexportadorescolombia.co