



ECONOMÍA POPULAR

Un impulso colectivo hacia la
prosperidad comunitaria



Juan Diego Cifuentes Arbeláez

Presidente de junta

Iván Alexander Muñoz Chávez

Director ejecutivo

JUNTA DIRECTIVA

Juan Diego Cifuentes Arbeláez (Soexco s.a.s. Sociedad Exportadora)

Julio César Palacios (Previsión Ltda.)

William Becerra (Audicont Ltda.)

Luis Gabriel Duque (Actuar Quindío)

Héctor Castaño (Asociación de Empresas de Transporte Urbano Colectivo y Masivo, Asemtur)

Víctor Gómez (Élite Vehículos s.a.s.)

Óscar Rodríguez (Mercatecno.com s.a.s.)

SUPLENTE

Lucas Valencia (Ultimate Technology s.a.s.)

Sandra Patricia Rincón (Intelsoft Co s.a.s.)

Luz Stella Sánchez (Ingeniar Inox s.a.s.)

Juliana Jaramillo (FVN Group s.a.s.)

Pablo Andrés Cardona Giraldo (Vitalalata)

Gustavo González (Tecniasociados de Colombia s.a.s.)

Juan Sebastián Quiceno (Serendipia Group s.a.s.)

COLUMNISTAS

Gloria Inés Ramírez Ríos (Ministra del Trabajo), Rosmery Quintero Castro (Presidenta Acopi Nacional), Jorge Eduardo Londoño (Director Nacional del SENA), Juan Diego Cifuentes (Presidente de la Junta Directiva de ACOPI Centro Occidente), Iván Alexander Muñoz Chávez (Director Ejecutivo de Acopi Centro Occidente), Adriana Rivera Arboleda, Humberto Tobón, ÉLkin Arcesio Gómez Salazar

COMITÉ EDITORIAL

Adriana Rivera Arboleda, Iván Alexander Muñoz Chávez, Alejandra Ramírez Muñoz, Mario H. Orozco (Mheo)

PRODUCCIÓN EDITORIAL

LOAR Consultoría Estratégica

FOTOGRAFÍAS

www.freepik.es / Adobe Stock / Archivo particular

PORTADA

www.freepik.es

ACOPI CENTRO OCCIDENTE

QUINDÍO - RISARALDA - CHOCÓ - NORTE DEL VALLE
Carrera 31#15-87 Barrio San Luis - Pereira, Colombia.

REVISTA ZONA PYME

Copyright Derechos Reservados

Prohibida la reproducción total o parcial de los artículos o fotografías de esta publicación sin autorización expresa de Acopi Centro Occidente. Los artículos son responsabilidad de los autores.

4 **Gloria Inés Ramírez Ríos**
REFORMA LABORAL: CAMINO PARA
RECUPERAR LOS DERECHOS DE LOS TRABAJADORES

6 **Rosmery Quintero Castro**
ECONOMÍA POPULAR Y MIPYMES: PRINCIPALES
ACTORES DEL TEJIDO EMPRESARIAL

9 **Jorge Eduardo Londoño**
CAMPESENA: UNA ESPERANZA DE VIDA

11 **Juan Diego Cifuentes**
ECONOMÍA POPULAR, EL NUEVO MOTOR
DE LA ECONOMÍA COLOMBIANA

CONTENIDO

13 **Iván Alexander Muñoz Chávez**
LAS MIPYMES: CAPACIDAD Y ADAPTABILIDAD

16 **Serendipia**
UN BUEN JUGADOR EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

22 **Previsión IPS**
EXPERTA EN MEDICINA DEL TRABAJO

24 **Energitel**
HOY, TELECOMUNICACIONES Y ENERGÍA SOLAR;
MAÑANA, HIDRÓGENO VERDE

30 **Ergoclick**
A UN "CLICK" DEL ALIVIO DEL DOLOR

32 **Plásticos Macol**
DE "LA DILIGENCIA" A LA TRANSFORMACIÓN DEL POLIETILENO

35 **Adriana Rivera Arboleda**
¿QUÉ TRAE PARA EL SECTOR AGROPECUARIO
LA PROPUESTA DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO?

38 **Humberto Tobón**
CRISIS ECONÓMICA Y COMPETITIVIDAD

41 **Élkin Arcesio Gómez Salazar**
LA IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS DE RIESGO EN LOS PROYECTOS

GLORIA INÉS RAMÍREZ RÍOS

Ministra del Trabajo



REFORMA LABORAL: CAMINO PARA RECUPERAR LOS DERECHOS DE LOS TRABAJADORES

Desde el 24 de octubre de 2022, cuando en la Comisión de Concertación acordamos conformar las subcomisiones para la reforma laboral y pensional, el mensaje fue: construir en la diferencia entre empresarios, representantes de las y los trabajadores y gobierno, reformas sociales que radicamos con el Presidente Gustavo Petro, el 16 y 22 de marzo ante el Congreso de la República.

Nos encontramos en más de 150 ocasiones con los integrantes de las subcomisiones y expertos, recibimos 3.000 propuestas desde los territorios que tuvimos en cuenta para los proyectos: “*Cambio por la Vejez*” y “*Trabajo por el Cambio*”.

Es dolorosa la desinformación que se ha creado en torno a las iniciativas, pero nos anima a seguir en el debate callejero, territorial, académico y jurídico. Del proyecto “*Trabajo por el Cambio*”, distintos sectores empresariales han dicho que de aprobarse acabaría con el empleo, recortaría las nóminas o sepultaría el emprendimiento.

Y más sorprende que la Procuradora General, Margarita Cabello, asegure que el proyecto es un “*pliego sindical*”. Con mentiras están intentando sembrar pánico entre los trabajadores, pero no lo están logrando y por eso arre-

cian ahora los ataques a mí como Ministra o a los viceministros. No cedan al chantaje, ni se dejen guiar por el miedo, desde nuestras redes sociales, medios de comunicación y foros, estaremos aclarando las preguntas sobre las Reformas del Cambio.

La reforma laboral busca garantizar mayor estabilidad en el trabajo, formalizar empleos, extender el derecho a la seguridad social y la contratación a término indefinido, pagando recargos nocturnos, dominicales y festivos justos, reduciendo la jornada para lograr una vida más digna para millones de personas impulsando el consumo familiar y la productividad.

Quiere ser una política para inyectarle recursos a la economía a través de la mejora en los ingresos a las familias. La sociedad, la economía y la empresa debemos devolverle a las y los trabajadores los derechos e ingresos recortados por la Ley 789 de 2002 que incumplió su promesa de generar empleo y no contribuyó a reducir el enorme déficit de trabajo digno que padecen los colombianos.

El gobierno de la “*Mano Firme y el Corazón Grande*” logró en 2002 en el Congreso el recorte de derechos laborales, prometiendo la generación de 710.000 empleos que nunca llegaron y tras dos años de vigencia de la ley solo se crearon 200.000.

Tras estos resultados, sentencias de la Corte Constitucional la calificaron como “*ley regresiva*”. El Procurador de la época, Edgardo Maya, afirmó respecto a la Ley 789: “*En el cuatrienio 2003-2006 a decir del gobierno, se generarían 710.000 empleos como resultado de la reforma laboral; según la Contraloría General y el Observatorio del Mercado de Trabajo y Seguridad Social 2003, tan solo se generaron en-*



www.freepik.es

tre 160.000 y 200.000. En cuanto al clima laboral, una encuesta realizada por ACRIP pone en evidencia que este se ha visto seriamente afectado y así lo manifestó el 99% de los encuestados”.

Nuestro proyecto de reforma al convertirse en Ley sacará de la informalidad a cerca de 100.000 trabajadores de las plataformas digitales. Con la creación del jornal agropecuario se beneficiarían 1,6 millones de campesinos que nunca han podido ingresar a la seguridad social; 600.000 trabajadoras (es) domésticas tendrán una herramienta para salir de la precarización y 190.000 aprendices del SENA tendrán contratos laborales.

El componente sindical busca proteger la condición de asociado, extender la negociación colectiva, modernizar y democratizar el marco jurídico sindical conforme a estándares y compromisos internacionales.

El recorte de derechos está probado que no genera puestos de trabajo, es la hora de avanzar por otros caminos de dignidad, justicia y productividad.

ROSMERY QUINTERO CASTRO

Presidenta ACOPI Nacional



ECONOMÍA POPULAR Y MIPYMES: PRINCIPALES ACTORES DEL TEJIDO EMPRESARIAL COLOMBIANO

Este Gobierno ha identificado a la Economía Popular y Comunitaria como uno de los aspectos prioritarios en su Gobierno, por tanto, es necesario preguntarnos ¿qué es la Economía Popular y Comunitaria? Esta es definida en el Plan Nacional de Desarrollo 2022- 2026 como “los oficios y ocupaciones mercantiles (producción, distribución y comercialización de bienes y servicios) y no mercantiles (domésticas o comunitarias) desarrollados por unidades económicas de baja escala (personales, familiares, micronegocios o microempresas), en cualquier sector económico. Los actores de la EP pueden realizar sus actividades de manera individual, en unidades económicas, u organizados de manera asociativa. El impulso a la economía popular parte de una comprensión de sus dinámicas intrínsecas. Estas actividades generan valor social y económico significativo, y una vez entendido su funcionamiento y lógica de acción, se implementarán mecanismos que contribuyan a su crecimiento y productividad”.

APROXIMACIÓN ESTADÍSTICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y COMUNITARIA

Actualmente, existen algunas mediciones que se acercan a di-



www.freepik.es

cha definición, por ejemplo, en el mes de febrero del presente año, las microempresas representaban el 95,9% del total de empresas en Colombia. Además, la Encuesta de Micronegocios del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) indica que al cierre del año 2021 se registraron 5.7 millones de unidades productivas de este tipo en el país, compuesto principalmente, por actividades como comercio (27.8%), agricultura (21.9%), industria manufacturera (9.8%), entre otros. Adicionalmente, esta misma encuesta afirma que la motivación principal para crear el micronegocio fue porque no tenía otra alternativa de ingresos (37.7%), porque lo identificó como una oportunidad de negocio en el mercado (28.3%), para ejercer su oficio, carrera o profesión (11.2%).

Genera curiosidad que una proporción importante de estas unidades productivas se mantengan en la informalidad durante un período prolongado de tiempo. En concreto, llama la atención que el 15.6% de estas unidades hayan estado operando en la informalidad entre cinco y diez años, y que, un 44.1% han estado funcionando durante diez años o más. Por otro lado, siete de cada diez empresas formales

se cierran según los registros del RUES en los primeros cinco años. Así las cosas, resulta necesario abordar esta situación mediante políticas y medidas que fomenten la formalización y el crecimiento sostenible de las empresas, lo que implica una combinación de acciones en diversos ámbitos, como la simplificación de trámites, la reducción de costos, el fortalecimiento de la educación financiera y empresarial, y la promoción de la formalización laboral, entre otros aspectos clave. Dicho lo anterior, nos surge la siguiente pregunta: ¿por qué la tasa de mortalidad de las empresas formales es mayor que la de las empresas informales?

CARACTERIZACIÓN DE LA ECONOMÍA POPULAR Y COMUNITARIA

No obstante, para lograr obtener una visión más completa y detallada de la Economía Popular, dentro del marco del Plan Nacional de Desarrollo, se reconoce la importancia de esta para el desarrollo económico y social de un país. Sin embargo, para poder entender y atender de manera efectiva las necesidades y demandas de este sector, es fundamental contar con una caracterización detallada y precisa de su situación y dinámicas. En este sentido, el Plan establece la necesidad de crear un sistema estadístico que permita recopilar y analizar información, con el fin de identificar las diversas problemáticas y desafíos que enfrenta, así como las oportunidades y potencialidades que ofrece. Esta caracterización, permitirá al Gobierno diseñar y ejecutar políticas públicas específicas y efectivas para abordar las problemáticas identificadas, aprovechar las oportunidades y potenciar su desarrollo.

GRAN ACUERDO ENTRE EL ESTADO Y ACOPI

El año pasado, precisamente en el mes de octubre, llevamos a cabo la versión número 67 del Congreso Nacional MiPyme con el objetivo de analizar el panorama económico y político del país, así como los retos y oportunidades para las empresas. En el marco de este Congreso, el presidente Gustavo Petro, nos propuso “construir una alianza fundamental entre el estado y la economía popular de Colombia, como núcleos fundamentales de la generación de riqueza”. Entendiendo dicha propuesta, desde nuestro Gremio, en compañía de la Gobernación de Norte de Santander y la Universidad Francisco de Paula Santander, llevaremos a cabo el “Programa Norte Emprende Más”, cuyo objetivo principal es apoyar a cinco mil emprendimientos de subsistencia (economía popular) del departamento de Norte de Santander, liderados por jóvenes y mujeres, mejorando la calidad de vida de estas familias, entregándoles conocimientos, competencias y, para los de mayor impacto, un capital semilla.

Dentro de los beneficios de este programa se encuentran: capital semilla en especie hasta \$5.000.000 para las unidades productivas más destacadas, acompañamiento para acabar con los préstamos informales, una certificación de competencias laborales emitida por el SENA (para todas las personas que desempeñan una ocupación u oficio que requieran ser certificadas), todas las unidades que trabajen con alimentos para el consumo humano recibirán su carnet de manipulador de alimentos, entre otras. Dicho proyecto fue presentado al ministro de Comercio, Industria y Turismo, Germán Umaña Mendoza, en el marco del evento, denominado “Diálogo Empresarial: Política de Reindustriali-

zación y Economía Popular”, donde le solicitamos que se actualice el Decreto 957 de 2019, el cual establece la clasificación empresarial.

Por su parte, el Gobierno Nacional inauguró el primero de los Centros de Reindustrialización Zasca, los cuales buscan potenciar a las microempresas de la Economía Popular, facilitándoles el acceso a nuevas tecnologías, uso de maquinaria, fortalecimiento en capacitaciones técnicas y empresariales, así como en una oferta integral para



www.freepik.es

contribuir con el incremento de la productividad y la innovación que se encuentren aglomeradas en distintos territorios del país.

En conclusión, desde ACOPI estamos comprometidos en seguir desarrollando estrategias innovadoras para fomentar el crecimiento y el éxito de la Economía Popular y las micro, pequeñas y medianas empresas. Reconocemos la importancia fundamental de estas entidades en la economía y en la generación de empleo, y estamos dedicados a apoyarlas en su crecimiento y fortalecimiento. A través de nuestro compromiso con el desarrollo empresarial y el emprendimiento, continuaremos trabajando en colaboración con líderes empresariales, gobiernos y otros actores para asegurar que estos segmentos tengan acceso a los recursos, herramientas y oportunidades necesarias para prosperar en el mercado actual.

JORGE EDUARDO LONDOÑO ULLOA

Director General del Sena



CAMPESENA: UNA ESPERANZA DE VIDA

La deuda histórica del Estado colombiano con las campesinas y los campesinos es evidente, preocupante e inhumana. Esta ignominiosa situación convoca al Gobierno nacional a reivindicar y fortalecer su papel de visualizar a las clases ninguneadas e ignoradas a partir del reconocimiento de la economía campesina.

Con esa convicción, desde el Servicio Nacional de Aprendizaje **SENA** hemos estructurado la ruta de formación al trabajo “el **SENA** va al campesinado”, con lo cual contribuiremos a evitar el desarraigo de los jóvenes de la vereda a las zonas urbanas.

La Estrategia “**CampeSENA**, una esperanza debida”, es un compromiso, pero sobre todo, el deber de cumplir el mandato popular de aumentar la presencia y oportuna formación en el campo para contribuir a la autonomía, soberanía y seguridad alimentaria.

En el marco del reconocimiento del campesino como sujeto de especial protección constitucional, el Gobierno nacional promueve el cierre de brechas campo-ciudad y genera a través de políticas públicas, condiciones de equidad para el acceso de los campesinos a la sociedad de conocimiento y la formación para el trabajo.

La estrategia **CampeSENA** está encaminada a generar mecanismos de caracterización y/o autorreconocimiento y atención diferencial, integral e incluyente para las campesinas y campesinos. Su objetivo es articular la acción de las diferentes áreas y niveles de la estructura del **SENA**, de acuerdo con las particularidades sociales, culturales, económicas y territoriales del campesinado, que les permita superar las barreras de acceso a los programas de formación y demás servicios institucionales de la entidad.

Hoy, el campesinado puede acceder a la oferta de formación del **SENA** sin necesidad de acreditar requisito académico de formación básica o media. Incluso,

se reconocerán y certificarán los conocimientos, aprendizajes, habilidades y destrezas adquiridos a lo largo de la vida campesina, se ofrecerá formación pertinente y flexible y se adoptará una línea de formación especializada y a la medida, para el fomento de la economía campesina y las organizaciones que la integran.

Para ello, además, de la presencia de instructores en la ruralidad utilizaremos varias herramientas alternativas para la formación en el campo como las aulas móviles e itinerantes, la formación por radio, la promoción de la asociatividad y la articulación con las entidades educativas de los municipios rurales.

Asimismo, y con el propósito de fortalecer las unidades productivas campesinas, el campesinado será beneficiario del apoyo y financiación para la generación de emprendimientos productivos a través del Fondo Emprender, lo cual va a robustecer las iniciativas y planes de la economía campesina.

Estas acciones que integran la estrategia **CampeSENA**, aco-

gen el llamado del Presidente de la República, Gustavo Petro: “el **SENA** debe ser un **SENA** casi campesino, que potencialice los saberes para la educación y amplíe los espacios para el conocimiento. Solo si crece la riqueza en la familia campesina de Colombia habrá paz.”

En Colombia los campesinos “no labran la tierra, sino que esculpen el campo”.

Con esa constancia y sosiego con que las campesinas y los



www.freeplik.es

campesinos se levantan a diario, **CampeSENA** trae una esperanza de vida a la transformación de las regiones campesinas y a la consolidación de los sueños en nuestra Colombia, potencia mundial de la vida.

JUAN DIEGO CIFUENTES

Presidente de la Junta Directiva
de ACOPI Centro Occidente



ECONOMÍA POPULAR, EL NUEVO MOTOR DE LA ECONOMÍA EN COLOMBIA

La implementación de la política pública de economía popular en Colombia, ha surgido como una poderosa herramienta para potenciar y apoyar pequeños negocios y microempresas del país que no tienen acceso a créditos ni a otras figuras de protección para su sostenimiento.

Esta iniciativa ha demostrado ser una respuesta efectiva a los desafíos que enfrentan estos emprendedores, al proporcionarles oportunidades concretas de crecimiento y desarrollo económico.

Una de las ventajas más destacadas que ofrece a los pequeños negocios y microempresas, es la inclusión financiera la cual beneficia a una gran cantidad de emprendimientos que carecen de los recursos necesarios para acceder a préstamos bancarios tradicionales, lo que limita su capacidad de expansión y supervivencia a largo plazo.

La economía popular busca superar esta barrera al facilitar el acceso a servicios financieros adaptados a las necesidades de estos emprendedores, como microcréditos y otros instrumentos financieros flexibles, lo que abre una amplia gama de posibilidades para invertir en sus negocios, adquirir activos, ampliar sus operaciones y mejorar su productividad.

Además del acceso a servicios financieros, la política pública de economía popular también promueve sistemas integrados de capacitación y desarrollo empresarial, cuestión fundamental, pues se ha detectado como talanquera el que nuestros emprendedores posean muy pocos conocimientos técnicos y habilidades de gestión empresarial, factores necesarios para hacer crecer sus negocios de manera sostenible. Esta transferencia de conocimiento se enfoca en brindar capacitación y asesoría en áreas clave como marketing, contabilidad, gestión de inventarios y atención al cliente, pues al adquirir estas habilidades, los pequeños empresarios podrán mejorar la calidad de sus productos o servicios, fortalecer su posición en el mercado y generar mayores ingresos.

Otra ventaja importante de la implementación de esta política, es el fomento a la formalización de los pequeños negocios y microempresas. En muchos casos, estos emprendimientos operan en la informalidad debido a la falta de acceso a recursos y a las dificultades para cumplir con los requisitos legales y tributarios. La economía popular promueve la formalización a través de incentivos y simplificación de trámites, lo que les permite a estos emprendedores acceder a beneficios y protecciones legales como acceso a seguridad social y cobertura en salud. La formalización no solo beneficia a los emprendedores, sino también a la economía en general, al incrementar el recaudo de impuestos, además de fortalecer la protección de los derechos laborales.

Asimismo, la política de economía popular, impulsa la generación de empleo. Los pequeños negocios y microempresas son importantes generadores de em-



pleo en Colombia, pero su capacidad de contratación se ve limitada por la falta de recursos. La implementación de esta política pública facilita el acceso a financiamiento y otros recursos, lo que les permite a estos emprendimientos expandirse y contratar personal adicional, lo que contribuye a reducir la tasa de desempleo y mejorar la calidad de vida de los colombianos.

Para finalizar, es oportuno decir que la economía popular siempre ha sido la base del sustento de los colombianos, siempre ha estado ahí, pues, en términos generales, está compuesta por todos esos pequeños emprendimientos que sostienen a millones de familias. Familias que, en la actualidad, no pueden obtener mejores ingresos porque en la mayoría de casos no tienen acceso a un crédito y se ven obligados a recurrir al mal llamado "gota a gota", con el consabido altísimo impacto negativo en diferentes aspectos económicos y sociales.

IVÁN ALEXÁNDER MUÑOZ CHÁVEZ

Director Ejecutivo de ACOPI



LAS MIPYMES: CAPACIDAD Y ADAPTABILIDAD

Doy gracias a Dios por esta nueva oportunidad de saludar y felicitar a nuestro voluminoso grupo empresarial MIPYME, que cada día mantiene abiertas sus puertas para cumplir con el propósito de generación de riqueza social,

reflejada en ese 80% de empleos formales, o, como lo manifestaba coloquialmente un amigo empresario, esos fogones prendidos.

En esta oportunidad quisiera recordar la ardua y permanente tarea de nuestros empresarios de enfrentar entornos caóticos, especialmente en estos últimos años que han sido extremos en cuanto a los retos propuestos. Aunque varios analistas coinciden en que el último paro tal vez fue el más complejo de los hasta ahora vividos, no podemos dejar de lado el cambio en lo político y, lógicamente, en la forma de interpretar y gobernar, circunstancias que hoy están siendo plasmadas en múltiples reformas.

Desde su inicio este Gobierno planteó una estrategia que consideramos del todo acertada: acercar recursos y políticas para la base social más frágil y en su gran mayoría por fuera del marco institucional. Esa economía popular que hoy podría llegar a subsanar sus problemas más estructurales a partir de su ingreso a la institucionalidad, accediendo a créditos formales y mecanismos de fortalecimiento al hacerla parte de las cadenas productivas y de valor.

Esta propuesta podría fracasar si no logra formalizar al menos un volumen importante de empresarios, que al final podrían hacer



www.freepik.es

parte de la solución en al menos dos temas de grueso calado. En primer lugar, la formalización de empleos y negocios que permitan una base empresarial mas amplia y sólida, pero, adicionalmente, fortalecer capacidades que desde la informalidad difícilmente podríamos llevar a un mejor nivel.

En segundo lugar, y pensando en la estabilidad del largo plazo, iniciar el proceso de sostenibilidad de los sistemas de salud y pensiones, reemplazando subsidios, que son de corta duración, por incentivos a la producción y transformación productiva, para así lograr ampliar el aparato productivo generador de ingresos y sustentabilidad del aparato estatal.

Es claro entonces que la participación del Estado es bien recibida pues aporta las normas y

condiciones para que el sector productivo, como lo manifestamos inicialmente, demuestre su capacidad de adaptación al asumir nuevos retos. Los logros en desarrollo y tecnificación dan fe de los avances significativos alcanzados por nuestro sector mipyme. Es hora de poner en “ON” nuestra economía, a partir de un Plan Nacional de Desarrollo (PND) ya aprobado y con metas claras para todas las partes.

ACOPI Regional Centro Occidente está preparada y pone a disposición todas sus capacidades para ir de la mano con los empresarios en este nuevo panorama. Nos declaramos optimistas ante los nuevos retos y dispuestos a proponer nuevos caminos en la búsqueda de un bien superior: el bienestar social de los colombianos.



ACOPI
CENTRO OCCIDENTE

**SOMOS LA ORGANIZACIÓN
GREMIAL DE LOS EMPRESARIOS
COLOMBIANOS**

FOMENTAMOS LA CONSTRUCCIÓN Y
APLICACIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS Y
ESTRATÉGICAS ENCAMINADAS AL
DESARROLLO SOSTENIBLE Y
COMPETITIVO DE LOS
MICROEMPRESARIOS DE LA REGIÓN

@Acopi_centrooccidente



SERENDIPIA, UN BUEN JUGADOR EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Serendipia Group S.A.S. es una compañía pereirana que se constituyó legalmente en 2014. Su propósito es acompañar procesos de internacionalización y apertura de mercados.

Su gerente general, Juan Sebastián Quiceno, le da un especial valor al aporte que hacen en desarrollo de soluciones logísticas, jurídicas y de mercadeo internacional. Re-

salta que tienen una metodología basada en la sistematización de sus procesos, con lo cual se mejora la cobertura de riesgos, hay mejores posibilidades de posicionamiento y se facilita la internacionalización de la comercialización de productos.

Empezaron con Folklorid, una tienda online de productos colombianos como café, cacao y panela y que ya tiene presencia en Estados Unidos. Incluso tienen una marca de café que se comercializa a través de Amazon.

El 90% de su portafolio cobija a pequeñas empresas, pero también presta servicios a medianas y grandes como EPM, Universidad Nacional y la Fuerza Aérea.

Para conocer esta iniciativa empresarial, **Zona Pyme** dialogó con Juan Sebastián Quiceno Calderón, gerente general de Serendipia Group SAS.

Zona Pyme: ¿Qué hacen ustedes?

Juan Sebastián Quiceno: Si alguien está empezando un proceso para comercialización de prendas de vestir, o necesita nuevos proveedores de tela, o comercializa productos para mascotas, nosotros participamos en el proceso, una experiencia que nos ha permitido desarrollar una metodología que é está basada en el desarrollo técnico de los productos, el despliegue aduanero y el conocimiento de la posición logística, todo lo cual permite entender los costos y las rutas comerciales disponibles para el producto.

ZP: Existe un proceso de inteligencia de mercados.

JSQ: En este proceso averiguamos quién está comprando el producto a exportar y a cuánto. También indagamos quiénes pueden ser unos posibles compradores, con lo cual programamos agendas y misiones comerciales con los empresarios.

ZP: Este es un negocio que requiere innovación y tecnología. ¿Cómo han hecho?

JSQ: Hemos tratado de ser los principales actores en procesos de innovación en logística 4.0 y eso nos ha distinguido. Con Colombia Productiva y Sena Innova obtuvimos una financiación de \$200 millones para desarrollar un software para comercio exterior, que hará que la logística sea mucho más fácil. Nuestro futuro camina alrededor de poder comercializar este software en toda Latinoamérica.

ZP: ¿Tienen avances con el software?

JSQ: Ya está habilitado un mó-



Juan Sebastián Quiceno Calderón,
gerente general
de Serendipia
Group SAS.

dulo de cotización que conglomerara los costos reales, de forma que cuando el cliente ve que exportar su producto es rentable, pasa a un módulo de administración en comercio exterior, que es el grueso de lo que estamos desarrollando con Colombia Productiva y Sena Innova.

ZP: ¿Qué están comercializando?

JSQ: Importamos maquinaria amarilla usada para desarrollos viales y minería. Le hacemos un acondicionamiento que tiene que ver con la pintura, pero no tocamos el motor ni el sistema hidráulico. Nuestra compañía hace todo el procedimiento legal de la importación.

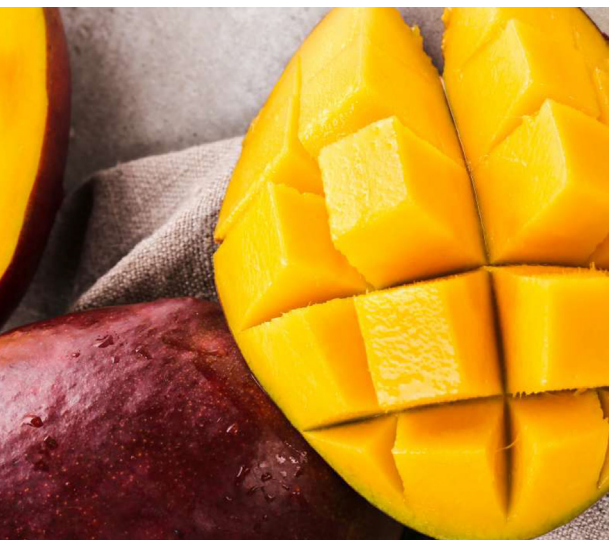
También tenemos una línea institucional dirigida a las universidades y los equipos de investigación. Les importamos equipo científico muy específico.

Otro segmento que desarrollamos a través de nuestra marca SG Foods, es la venta de aguacate Haas para su transformación en aceite, guacamole o trozos de fruta. Además de los negocios loca-

les, hacemos exportaciones, pues estamos habilitados tanto por la Federación Nacional de Cafeteros como por el ICA para exportar frutos frescos.

ZP: Hay una alianza logística en la región. ¿Ustedes están participando allí?

JSQ: Nosotros hicimos parte del equipo consultor que desarrolló el plan logístico departamental en el área de internacionaliza-




SG FOODS es una empresa líder en distribución de alimentos con más de 10 años de experiencia.

ción. También acompañamos la formulación del plan de negocios de Pereira y el estudio para que la ciudad se convierta en un distrito logístico.

ZP: ¿Qué alcance tiene que Pereira sea distrito logístico?

JSQ: Buena pregunta. La presentación del plan le ha permitido a la administración descubrir la manera de fortalecer los procesos productivos y las apuestas prioritarias de las diferentes industrias. Nosotros desarrollamos un plan para el sistema moda, la indus-

tria metalmeccánica, la logística, la agroindustria y los alimentos procesados.

También propusimos la creación de nodos periféricos para distribución y microdistribución de mercancías, para descongestionar la ciudad del transporte de carga. A esto se agrega que sugerimos que el crecimiento económico de la ciudad se debe dar en el valle de Risaralda y esto es posible si hay un rápido desarrollo de la plataforma logística del Eje Cafetero.

Pereira también necesita nuevos desarrollos viales en el corregimiento de Caimalito y, por supuesto, asegurar operaciones de carga en el aeropuerto de Cartago, en la medida en que seamos atractivos para las importaciones y las exportaciones.

ZP: Pereira y Risaralda no son grandes generadores de carga, pero sí pueden ser un centro de desconsolidación de mercancías...

JSQ: Hay una nivelación de la balanza de exportaciones e importaciones. Estamos asistiendo al crecimiento de la exportación de servicios profesionales y la comercialización de software. El sistema moda, que tanto sufrió durante la pandemia, está resurgiendo. Estamos exportando a Londres harina de plátano, producidas por empresas de la región y avanzamos en la apertura de otros mercados en Europa. Se tienen negocios con plátano congelado. Impulsamos proyectos de panela pulverizada hacia Estados Unidos y Europa.

ZP: Caldas está tomando ventaja en el comercio exterior.

JSQ: A nosotros nos visitaron del INFI Caldas, que está apoyando la construcción del Patio de



Adobe Stock

Contenedores del Café, y estamos animados a apoyarlos porque nosotros también somos tractores de carga. Este Patio estará ubicado en Chinchiná, que genera más de 3.000 contenedores al año en exportaciones de café y está a sólo 30 minutos de Pereira.

ZP: ¿La industria de los alimentos tiene futuro?

JSQ: Hemos visto una tendencia que puede ser beneficiosa para la región. Latinoamérica se sigue fortaleciendo como despensa de alimentos para el mundo. A esto ayuda la crisis de Ucrania, la inflación mundial y la presencia cada vez mayor de China en nuestros países. Esto ha impulsado a los productores regionales, por ejemplo, a fortalecer sus unidades productivas hacia la transforma-

ción agroindustrial de alimentos. El propósito es vender productos transformados y no artículos en fresco.

ZP: Ya que toca con insistencia el tema de los alimentos, ¿realmente somos competitivos?

JSQ: Risaralda es un proveedor importante de aguacate Hass. Nos convertimos en el eje aguacatalero de Colombia. En relación al café, seguimos siendo un actor fuerte, a pesar de la sustitución de cultivos. Hay fortalezas en la producción de limón. Está creciendo la producción de cacao y miel, productos que antes no se veían en la región. El sector de embutidos se ha convertido en un importante actor regional, que ha salido a competirle a grandes de la industria.

Nuestro modelo de exportaciones se basa en conectar a cada cliente a una cadena de productores con sus distribuidores intermedios y finales en las mejores condiciones de costos y confiabilidad.

A esto se suma que hemos encontrado en los municipios de Risaralda un gran ejercicio de asociatividad, por ejemplo, Asplabel en Belén de Umbría es una organización impresionante.

ZP: Revisando la realidad del comercio exterior colombiano, es evidente que se tiene que mirar con mayor atención a China.

JSQ: Colombia debe entender que ahora los ojos de la exporta-



Folklorid
- THE ESSENCE OF COLOMBIA -

Folklorid es una tienda en línea de Colombia que tiene en su variado catálogo productos fabricados por pequeños empresarios y emprendedores colombianos.

ción deben mirar hacia China y esto nos obliga a aprender mandarín, entender esta cultura y saber cómo hacer negocios con ellos. Nuestra compañía en 2019 estuvo en China, donde fortalecimos muchas relaciones con nuestros proveedores, con quienes venimos trabajando desde 2012. Nosotros nacimos en este proceso de relaciones con empresas chinas con la importación de telas para empresas de la región como Crisaltex, Y eso nos llevó a la importación de otros productos, como máquinas láser para la misma industria tex-

til y de confecciones.

ZP: ¿Cómo percibe el comportamiento de la economía?

JSQ: 2023 va a ser un año de contracción económica y las empresas lo van a sentir. 2024 va ser un año dinámico. En el marco de esta situación, nosotros estamos poniendo la mirada en Venezuela y Ecuador, lo mismo están haciendo las grandes compañías. Nosotros queremos llegar con los productos colombianos a esos dos países, que siempre fueron un mercado natural para Colombia.

ZP: Sebastián, nuestras remesas superan casi en un 30% las exportaciones de productos. Son 350 millones de dólares en exportaciones al año y 500 millones de dólares en remesas. ¿Cuál es su opinión sobre este hecho?

JSQ. En relación a la diferencia entre las remesas y las exportaciones, esto no me genera mayor preocupación. Esta ha sido la dinámica de la región desde hace 15 o 20 años. La situación económica de la región lleva a que muchas personas piensen que tienen que irse del país. Las remesas han sido un elemento importante para el fortalecimiento de la economía, por ejemplo, en el sector de la construcción, lo que ha llevado a un boom inmobiliario. Creo que con la dinámica de la economía colombiana y las expectativas que se abren en el comercio exterior, es previsible que dentro de cinco o diez años pueda llegar a haber un acercamiento entre esas dos cifras de las que usted me habla.

ZP: ¿Cómo es la relación del sector empresarial con la academia?

JSQ: La industria ha empezado a ver que la academia se convirtió

en un buen aliado para los procesos de investigación y desarrollo. Creo que el empresario, en la medida en la que ha visto en la tecnificación una oportunidad para tener una ventaja competitiva, está aprovechando los avances que han alcanzado las universidades. Estos centros de estudios se han convertido en aliados estratégicos para el sector privado y también lo han sido para nosotros como empresa.

ZP: ¿La región debe trabajar unida como Eje Cafetero?

JSQ: Creo que la mayoría de empresarios están en favor de una apuesta de clusterización, que puede ser de gran provecho para aunar los esfuerzos en el Eje Cafetero. O sea, la unión de Armenia, Manizales y Pereira sólo puede significar mayor nivel de competitividad y más atracción para los servicios de disposición logística para la comercialización. Necesariamente esto tiene que ser muy positivo.

ZP: ¿Qué tan buena es la relocalización empresarial en el Eje Cafetero?

JSQ: Es necesario entender lo siguiente: hay un proceso de redistribución o de reposicionamiento de industrias (nearshoring) desde las ciudades centrales: Cali, Medellín, Bogotá, Barranquilla y Bucaramanga. La explicación es que estas ciudades están a rebozar, ya no dan más. Esto significa para las ciudades receptoras nuevas oportunidades de producción y de industria. Esa dinámica demográfica y empresarial debe impactar positivamente a nuestras ciudades, que se deben preparar lo suficiente para aprovechar este boom, por ejemplo, mejorando su red vial.



ZP: Para terminar, ¿cómo resumiría usted lo que hace Serendipia?

JSQ: Nuestro servicio es estratégico porque les quitamos a nuestros clientes todos los dolores de cabeza de los procesos: que si la carga llegó o no llegó, que si se cumplen todos los requisitos aduaneros... nosotros nos encargamos de todo esto. En resumen, hacemos la cabeza y la cola del proceso.

Juan Sebastián Quiceno Calderón, gerente general y
Daniel Galviz Ríos, gerente comercial y socios de Serendipia Group SAS.



PREVISIÓN IPS



EXPERTA EN MEDICINA DEL TRABAJO

Mi nombre es Ana María Bernal Ochoa y soy la gerente de PREVISIÓN IPS. Soy Ingeniera biológica de profesión y hago parte de la empresa desde el año 2018 respaldando las necesidades del área financiera y administrativa.

PREVISIÓN IPS es una empresa familiar prestadora de servicios de salud, fundada por mi madre y mi abuelo, principalmente, y donde trabaja mi hermano quien es médico y se encarga de la parte operativa. Tras el fallecimiento de mi madre, asumo la gerencia. **PREVISIÓN IPS** fue fundada el 28 de mayo de 1998, o sea que arriba a sus primeros 25 años de funcionamiento, y coincide este hecho con la apertura de nuestra nueva sede ubicada en la calle 19, número 9-50, local 18, del complejo Diario del Otún en Pereira.

Nuestro crecimiento ha conllevado la necesidad de abrir nuevas sedes y hemos procurado que estas estén siempre cercanas a las empresas y sus trabajadores. Las otras sedes están ubicadas en la avenida Circunvalar, la Clínica Los Alpes y la Clínica Risaralda.

Hemos dedicado muchos esfuerzos a la planeación estratégica, lo que nos ha permitido ir avanzando de manera segura, creciendo de acuerdo con las necesidades del mercado, el fortalecimiento de las empresas y la normatividad en materia de salud ocupacional.

PREVISIÓN IPS ofrece a sus usuario, empresas y trabajadores, cinco consultorios médicos, dos salas de audiometría, dos equipos de visimetría, un espacio para



www.freepik.es

pruebas de psicosenometrías para conductores, un consultorio para evaluaciones por fisioterapia, un consultorio para espirometrías, un equipo de electrocardiogramas y dos puestos para tomas de muestras de sangre.

Los exámenes médicos ocupacionales que se practican son los periódicos, bien para el ingreso, el retiro o la posincapacidad.

Ofrecemos protocolos médicos especiales relativos al trabajo de alturas, espacios confinados, seguridad vial y manipulación de alimentos. En cuanto a medicina laboral, las tareas se relacionan con el reintegro, adaptación y/o pérdida de capacidad laboral.

También tenemos oferta de servicios de médico ocupacional en la empresa, profesionales en sistemas de vigilancia médica ocupacional, programas de ausentismo laboral y telemedicina.

Una de nuestras principales fortalezas de **PREVISIÓN IPS** es tener todos los servicios en un solo lugar, por lo que los pacientes no tienen que hacer desplazamientos de un sitio a otro para completar los requerimientos en

materia de salud ocupacional. Solo los servicios de rayos X los prestamos a través de un aliado.

Las empresas que han confiado en nosotros no sólo saben que en **PREVISIÓN IPS** tienen acceso a todos los exámenes, sino que el cierre de conceptos se produce el mismo día, lo cual agiliza sus procesos de contratación. Este es uno de los aspectos que más destacan los líderes de las áreas de Talento Humano y Seguridad y Salud en el Trabajo de las empresas.

Desde un principio hemos trabajado en equipo con las empresas, prestando servicios especializados con estándares altos de calidad. Además, contamos con una red nacional de alianzas en Bogotá, Medellín, Armenia, Manizales, Neiva, Cali, Cartagena y Barranquilla

PREVISIÓN IPS se mantiene firmes a valores como excelencia en el servicio, mejoramiento continuo, servicio al cliente, ética médica e idoneidad profesional.

<https://previsionocupacional.com/>


ENERGITEL
Crecemos con usted

HOY, TELECOMUNICACIONES Y ENERGÍA SOLAR; MAÑANA, HIDRÓGENO VERDE

La empresa Energitel es un sueño de dos amigos que empezó hace 22 años. Hoy trabajan allí 65 personas –de las cuales ocho son ingenieros–, cuenta con un robusto equipo comercial, tiene sedes físicas en Dosquebradas y Bogotá y presencia regional con un importante equipo de ejecutivos de ventas.

El ingeniero eléctrico Harold Santacruz Ramírez, gerente de Innovación de la empresa, recuerda que se conoció con Fernando Buriticá, su socio y actual gerente general, cuando eran estudiantes de quinto semestre en la Universidad Tecnológica. Empezaron a trabajar en el mundo de las telecomunicaciones, pero tomaron rumbos diferentes en 1994, para reencontrarse en 2000.

Ambos ingenieros eléctricos reunieron capital y compraron una pequeña empresa pereirana con un buen reconocimiento, ubicada en un sótano en el barrio

Centenario. Tenía mucho material eléctrico y algo de telecomunicaciones. En tres años le dieron la vuelta a la empresa: 95% material de telecomunicaciones y un 5% eléctrico.

“En ese entonces había una fuerte competencia en el sector eléctrico y para nosotros no era un negocio atractivo. Por eso decidimos incursionar en el mercado de las telecomunicaciones. Una tarea difícil. Tocamos las puertas de las grandes empresas del sector, pero encontramos mucha resistencia”, cuenta Santacruz, quien afirma que estos obstáculos los llevaron a pensar en tener cierta autonomía, lo que los condujo a convertirse en la primera empresa colombiana en importar telecomunicaciones desde China. “Esa fue una experiencia importante e interesante. Visitamos ese país para verificar procesos de calidad y conocer mejor la negociación con ellos”.

Harold Santacruz
 Ramírez y Fernando
 Buriticá socios de
 Energitel.



Adobe Stock

Paralelo a esto, crearon varias marcas propias con las cuales importan los productos. “Nuestra marca pionera fue Cultom, la cual está registrada. Actualmente tenemos otras cinco marcas registradas más que son: Velthor, Fyconet, Tep y Soen”, afirma el gerente de Energitel.

Su evolución fue rápida y llegaron, incluso, a desplazar a aquellas multinacionales que al inicio les cerraron las puertas. Ahora su competencia es con otras compañías chinas como Huawei. En vista de los buenos resultados obtenidos, otras compañías adoptaron su modelo de negocios.

En el año 2012, Energitel comenzó su ejercicio de planeación estratégica. Fue participativa, cuenta Harold Santacruz, con todas las personas que hacen parte de la empresa. Formaron tríos de personas, escogidas por los directivos, con el fin de encontrar en cada grupo heterogeneidad. Esta-

ban buscando algo disruptivo. La idea que surgió fue que ingresaran en proyectos solares.

“Empezamos a madurar la idea, pero en 2012 no había nada que beneficiara ese tipo de proyectos en Colombia. Hasta que en el 2014, el gobierno de Santos expidió una ley sobre las energías renovables, para cumplir los compromisos con la OECD. Previamente la compañía ya había dado unos pasos en ese sentido y en 2014 nos disparamos con más fuerza. Allí vimos una gran oportunidad y empezamos a capacitarnos con un instituto argentino. En aquel entonces éramos seis ingenieros electricistas, lo cual permitió que la absorción del conocimiento fuera más asequible”, recuerda Santacruz.

Pero no todo fue color de rosas. La ley sólo vino a reglamentarse cuatro años después, debido a los intereses de las compañías tradicionales de energía.



Adobe Stock

Energitel no se quedó quieta. Dos años antes de reglamentarse la ley, tenían algunos proyectos. Hoy en día son más de 65 en todo el país. Fueron de las primeras compañías en explorar este mercado en Colombia.

ZONA PYME: Hace 10 años hablar de energía solar era hablar de una energía inaccesible por los altísimos costos. ¿Cómo lograron superar este problema?

Harold Santacruz Ramírez:

Los alemanes desde los años 70 vienen trabajando el tema de la energía solar. Pero al llevar la tecnología a China para iniciar allí los procesos masivos de producción, este país la adaptó y la desarrolló, a tal punto que de las diez fábricas más grandes en el mundo, nueve están en el país asiático. La economía China es una economía de escala en materias primas y maquinarias. Esto ha llevado a una reducción de los costos.

ZP: Pero el costo sigue siendo alto...

HSR: Los desarrollos chinos en energía solar han generado costos más asequibles, que se han afectado, infortunadamente, por fenómenos como el precio del dólar y la escasez mundial de chips, que son el corazón de los inversores de energía, unos equipos fundamentales en los proyectos de energía solar.

ZP: ¿Y por el lado de las barreras legales, cómo están?

HSR: Ese es otro problema. La ley 1715 de 2014 eliminaba las barreras legales, pero después de la reglamentación, los operadores de red, que son las empresas de energía, presionaron, a través de lobby, para que la CREG impidiera que estos proyectos de energía solar se volvieran masivos y, añadido a esto, impusieron una serie de requisitos que demoran los proyectos. En ese mismo sen-

tido, hablando del tema residencial, la reglamentación quedó con una serie de vacíos que impiden la masificación para cubrir la demanda que hay en Colombia.

ZP: Explíquenos un poco más sobre las barreras para el sector residencial

HSR: La principal barrera que tenemos es el cobro de la energía reactiva, que es un completo dolor de cabeza para los inversionistas de estos proyectos. En Colombia hay usuarios residenciales desconectando y abandonando los proyectos que se hicieron, porque las empresas de energía están cobrando la energía reactiva, lo cual es ilógico para el nivel residencial.

Me explico: con la energía solar básicamente se produce energía activa y la energía principal que consumimos en las casas es la energía activa. Pero paralelo a esto hay una energía que consumen todos los aparatos electrónicos que tengan enrollamientos, como los motores del aire acondicionado, un ventilador, un ascensor. Esa energía reactiva se puede “congelar” en la casa con unos equipos relativamente sencillos o, si no se tienen, tomarla directamente de la red de la empresa de energía. Pero las empresas de energía están facultadas por la CREG para que la energía reactiva te la cobren el primer mes una vez, al siguiente mes te multiplican el cobro por dos y así sucesivamente hasta 12, de forma que terminas pagando más energía reactiva que energía activa.

ZP: ¿O sea que no hay incentivo para la instalación de energía solar?

HSR: Es algo totalmente desproporcionado que termina desincentivando el proceso masivo. Por ejemplo: a un proyecto de 30

millones de pesos para una casa, ya hay que meterle 15 millones de pesos más en equipo especial para poderle cumplir a la empresa de energía, mientras que a un proyecto de 600 millones para una empresa, habría que invertirle 50 o 100, lo cual no es tanto problema.

ZP: ¿Cuál es la recuperación de la inversión para proyectos de energía solar para residencias y empresas frente a los costos de la energía tradicional?

HSR: Buena pregunta. Entre más grande sea el proyecto hay una economía de escala que permite que resulte más económico por vatio. Depende también de las tasas de interés cuando el proyecto es a crédito y, tal vez lo más importante, qué tanto incremento está teniendo el kilovatio/hora. Por último, y no menos importante, la recuperación de la inversión depende del lugar donde se haga el proyecto, por ejemplo, en Dosquebradas produce menos que en La Guajira. Entonces dependiendo de estos factores podríamos tener tasas de retorno de tres a nueve años. Un buen promedio podrían ser cinco años.

ZP: Después de recuperar la inversión inicial, ¿cuánto tiempo más se tiene de aprovechamiento del equipo?

HSR: Los paneles solares vienen garantizados de fábrica para 12 años, lo cual es diferente a la vida útil. Tranquilamente un inversionista podría contar con 25 años de vida útil del equipo.

ZP: Las empresas de energía tradicionales tarde que temprano se verán desplazadas, como ya ha ocurrido en otros lugares del mundo. ¿Podría pasar esto en Colombia en

el corto plazo?

HSR: El gobierno tiene un interés en esto y está dando muestras de que quiere facilitar las cosas. Anda en el Ministerio rodando un borrador de resolución que permitirá eliminar un par de barreras como la de la energía reactiva que mencioné anteriormente. Esa sería una medida muy importante que generaría muchas oportunidades en el mercado.

Sobre su pregunta concreta, en Colombia hay una particularidad muy importante y es que el 70% de la energía que se consume proviene de hidroeléctricas, o sea que es limpia. El énfasis debe estar en tratar de acabar con las térmicas, que son las que contaminan. Si las empresas de energía eléctrica vieran más como una oportunidad esta masificación de energía solar, podrían pensar en exportar energía. Esto implicaría una decisión del Gobierno.

ZP: Se oye hablar mucho de las granjas solares, ¿de qué se trata?

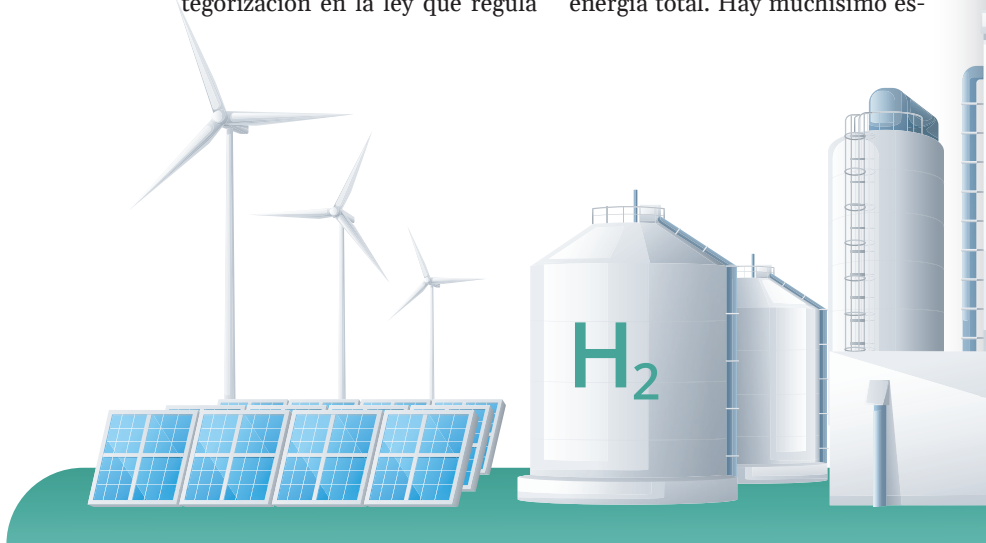
HSR: De acuerdo a la inversión y al tipo de empresa hay una categorización en la ley que regula

el mercado de energía fotovoltaica. Hasta ahora hemos venido hablando de usuarios AGPE: autogeneradores a pequeña escala. O sea, quienes tienen sus paneles en el techo o un área alledaña, producen energía, consumen y lo que no consumen lo venden a las empresas de energía, las cuales están en obligación de comprar.

Pero hay quienes están interesados en ser generadores de energía para la venta y poseen un área adecuada para el proyecto, en el cual se ponen unos paneles a ras de tierra en unas estructuras ya diseñadas para ello. Estos generadores empiezan a vender energía a través de la bolsa o por medio de un contrato con las empresas de energía eléctrica a unos precios ya pactados. En resumen, lo que hacen las granjas solares es producir energía a mayor escala.

ZP: ¿Hoy, en una ciudad como Pereira, cuántos megavatios están aportando las unidades de energía solar?

HSR: Podrían ser unos 10 MW, que corresponden a un 2% de la energía total. Hay muchísimo es-



pacio para crecer.

ZP: ¿Cómo está la ciudad en cuanto a las condiciones para el aprovechamiento de la energía solar?

HSR: Las condiciones del sector de Belmonte hacia el Valle del Cauca son muy parecidas a las de Cartago. Igual es el Parque Industrial. Subiendo hacia el sector de la Circunvalar, es un poco menor.

ZP: ¿Energitel sigue en el tema de las telecomunicaciones o solo está dedicada a la energía solar?

HSR: Seguimos con las telecomunicaciones. De hecho es la parte que le genera más ingresos a la empresa y en donde hemos crecido muchísimo desde el 2003 hasta acá. Pero recordemos que en telecomunicaciones solamente somos proveedores de equipos y materiales, mientras que en la parte de energía solar somos contratistas, hacemos proyectos y también somos proveedores de los materiales que importamos. Nosotros importamos para vender nacional.

En Colombia no se fabrican

paneles solares ni tampoco inversores de energía y hay una periferia muy especializada que también se importa. También importamos los equipos para atacar la energía reactiva, los RPC, que tampoco se fabrican en Colombia.

ZP: ¿Qué proyectos nuevos están pensando dentro de su proceso de planeación?

HSR: Precisamente estamos comenzando nuestro nuevo ejercicio de planeación estratégica. Hicimos uno en 2012 y otro en 2018. Para nosotros estos procesos de planeación estratégica han sido muy exitosos. Son ejercicios que hemos hecho muy a conciencia y son los que nos tienen donde estamos. Le cuento que de la misma forma que en 2012 contemplamos el negocio de los paneles solares, esta vez estamos contemplando el negocio del Hidrógeno Verde. Estamos dando los primeros pinitos, ya que esta tecnología hoy es menos accesible. Pero nos iremos sumergiendo en el tema de la misma forma como alguna vez lo hicimos con la energía solar. Estamos acostumbrados a ello.



ERGOCLICK



www.freepik.es

A UN "CLICK" DEL ALIVIO DEL DOLOR

Hace tres años, con mucho esfuerzo, reunió los casi siete millones de pesos que costaba el trámite de la patente de un invento que, sabía, mejoraría la vida de muchos trabajadores de oficina. Siguió las instrucciones, hizo los ajustes, presentó las mejoras, insistió... pero la patente fue negada. "Todo en la vida es un proceso con altos y bajos, el secreto está en soportar los bajos y siempre avanzar sin perder el entusiasmo". Quien habla no es un viejo curtido por la experiencia, sino un joven llamado Marlon Andrés Díaz Bejarano. Tiene 38 años, nació en Buenaventura, pero

su corazón es pereirano. Siempre inquieto por encontrarle soluciones a todo, cree que su inventiva le viene por su padre, especialista en mantenimiento de motos y quien falleció siendo él muy pequeño. Don Arlony fue célebre en su época por inventar un nuevo color para la marca de motocicletas Yamaha. Eso siempre se lo recordó muy bien su madre, determinada a que perviviera en el niño la memoria de su progenitor. Antes de dedicarse de lleno a su proyecto, su profesión era la de tecnólogo regente de farmacia, pero, por la propiedad con la que habla de túneles carpianos, sistemas musculoesqueléticos y ergonomía, bien podría pasar por fisioterapeuta.

Su creación se llama **ERGOCLICK** y está enfocada en evitar y mitigar las consecuencias del síndrome del túnel carpiano, afección que puede ser causada por movimientos repetitivos de la mano y la muñeca, como los producidos al usar recurrentemente un mouse. El síndrome del túnel carpiano puede provocar entumecimiento, hormigueo, debilidad, o daño muscular en la mano y dedos. Esta afección la experimentan oficinistas de todo el orbe, condenados por sus trabajos a producir diaria y repetidamente millones de clics.

El dispositivo inventado por Marlon Andrés va ajustado a la mano que manipula el mouse, de tal forma que este acompaña el movimiento natural del brazo. Así, se superan los problemas originados por las mesas y sillas no adaptadas a la altura ergonómica de cada usuario y se evita que el peso del cuerpo se recargue sobre el brazo con los consabidos dolores en la estructura musculoesquelética de la mano, el brazo y la espalda.

Para el desarrollo del **ERGOCLICK**, Marlon Andrés ha contado con el invaluable acompañamiento de los doctores Fernando

Blanco, ortopedista, y Lina Gómez, fisioterapeuta. Para resumir sus bondades, el **ERGOCLICK** es portable (pesa menos de 200 gramos), mejora la postura, evita los movimientos concentrados y la fricción y se adapta perfectamente a cada usuario.

Esta vez el proceso de obtener el registro de la patente va viento en popa y se acerca a la recta final. Para esto fue clave el acompañamiento del programa “Crearlos no es suficiente”, del Ministerio de



Marlon Andrés Díaz Bejarano,
creador del
Ergoclick.

Ciencia, Tecnología e Innovación.

El plan de Marlon Andrés, en primer término, es convencer a las ARL de la necesidad de implementar el uso del **ERGOCLICK** para sus usuarios. Pero confía en que el potencial de su invento interese a inversionistas y así poder comercializarlo a escala nacional e internacional. Cuando se le pregunta por el proceso de producción del dispositivo, habla de moldes, maquinarias, costos y el deseo de generar empleo en la región. Para afinar su plan de negocios ha contado con el apoyo de ACOPI, el SENA y la Cámara de Comercio de Pereira.

Bueno, ¿y cuándo veremos el **ERGOCLICK** en el mercado?, preguntamos. Ya casi, contesta con entusiasmo este emprendedor para quien con Dios y su familia todo es posible.

PLÁSTICOS MACOL



Archivo particular

DE "LA DILIGENCIA" A LA TRANSFORMACIÓN DEL POLIETILENO

Al principio fue La Diligencia. Dos jóvenes estudiantes de administración bancaria presentaron como tesis de grado la idea de una empresa que hiciera por las personas lo que toda persona en uso de sus cabales sentidos odia hacer: mandados. Pago de servicios, trámites bancarios, filas ante oficinas y cosas parecidas e igual de hartas componían el portafolio de servicios de la empresa ficticia. Sonaba tan bien la idea que alguien con olfato empresarial sugirió que había que llevarla a la realidad. Así nació La Diligencia.

La Diligencia empezó a rodar y a dejar en Antonio Óscar Villegas, uno de aquellos estudiantes devenido en emprendedor, un gusto especial por hacer empresa. En algún momento del camino, Antonio Óscar quiso ampliar sus horizontes y asociado con un amigo hace una inversión importante en maquinaria para fundar una empresa de plásticos, tema sobre el que no conocía nada y llegó a saberlo todo. La Diligencia dejó de rodar como emprendimiento para hacer mandados y nació Plásticos Macol, que hoy es un nombre comercial arropado bajo una razón social que no podía ser otra: La Diligencia. Tal es el cariño y la importancia que Antonio Óscar le da a aquel emprendimiento que lo convirtió en empresario.

Hoy la empresa está firmemente establecida en su cometido de fabricar y vender bolsas de plásticos y distribuir materias primas e insumos para la industria, y es un jugador regional importante en el sector. Antonio Óscar, ya en uso de buen retiro, soltó las riendas de La Diligencia y la posta la ha tomado su hija Lina Villegas, una ingeniera industrial formada a partes iguales entre la Universidad Tecnológica de Pereira y la Universidad Católica.

Cada empresa tiene su ADN y este se lo imprimen sus forjadores. El de esta empresa bien podría ser el sentido de pertenencia: hay empleados que están desde el inicio y que en conjunto suman 30 personas que constituyen un excelente equipo de trabajo.

La Diligencia, con su marca Plásticos Macol, produce bolsas de todos los tamaños, colores y para muy diversos usos: bolsas para alimentos, para boutiques, bolsas para usos agrícolas, bolsas de basura, etc, y empresas como Comfamiliar y las Empresas Públicas de La Virginia son clientes

suyos. Sus principales mercados están en todo el Eje Cafetero y Chocó, y tiene capacidad de enviar pedidos a cualquier parte del país.

En la fábrica, ubicada en Dosquebradas, hacen todo el proceso de transformación del poliestireno, la principal materia prima: extrusión, sellado, impresión y corte, producto terminado y comercialización.

Lina Villegas sabe que todos los plásticos de un solo uso van a



Archivo particular

desaparecer y se está preparando: en poco tiempo sacará al mercado una bolsa basada en maíz y remolacha como materias primas. Esta bolsa es biodegradable, compostable, totalmente amigable con el medio ambiente, es de muy buena calidad y varía solo un poco en el color con respecto a la bolsa tradicional. Sus clientes están expectantes ante el anuncio de la salida al mercado de este nuevo producto y las máquinas extrusoras ya están a punto para la producción. Lina sabe que hay una gran oportunidad para las empresas que creen empaques



Archivo particular

Lina Villegas,
gerente de
La Diligencia,
fabricante de
la marca
Plásticos Macol.

biodegradables y ambientalmente amigables y ofrezcan soluciones que aporten también al diseño y a la experiencia del consumidor. Pero para cumplir estos propósitos, dice, es necesario también concientizar a las personas acerca del buen uso de las bolsas plásticas. Y pone un ejemplo: hace siete u ocho años producen bolsas biodegradable, que se fabrican agregando un aditivo al proceso de producción. Esto implica un pequeño sobre costo con respecto a la bolsa tradicional, sobre costo que, aunque mínimo, hace que el cliente se incline por el producto más barato. Aunque, reconoce, ve en los jóvenes empresarios y comerciantes una apuesta decidida por los productos biodegradables,

entusiasmo que no ve en los más viejos.

Otro proyecto que desvela a esta joven gerente es el de dotar la fábrica con paneles solares para abaratar la producción, ya que la materia prima más cara en esta industria es la energía eléctrica. Este proceso va muy adelantado. La empresa ha pasado momentos difíciles, como el último paro camionero, donde vieron cercana la posibilidad de cerrar. Ni siquiera la pandemia fue tan dura, pues aunque el panorama era sombrío, finalmente crecieron y no despidieron a nadie. Sin duda, bajo las riendas de Lina Villegas, La Diligencia tiene un futuro con muchísimos pedidos de bolsas por repartir.

ADRIANA RIVERA ARBOLEDA

Economista, magister en Gestión de la innovación y en Gerencia de Proyectos de la Universidad EAFIT. Autora del libro "Prueba de vida".



¿QUÉ TRAE PARA EL SECTOR AGROPECUARIO LA PROPUESTA DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO?

Revisando las bases del Plan de Desarrollo 2022-2026 “Colombia, potencia mundial de la vida”, especialmente lo concerniente al sector agropecuario, se aprecia que presenta una apuesta por la industrialización del campo y su soberanía alimentaria a través del impulso de minicadenas rurales, donde la agricultura digital y la restauración ecológica son pilares del Gobierno actual para la dotación industrial de un campo moderno, incluyente en lo social y con pleno uso de la tecnología.

El Departamento Nacional de Planeación (DNP) anunció a través del Plan Plurianual de Inversiones (PPI) que invertirá cerca de \$780 billones en los departamentos para el cuatrienio 2022-2026. Esta propuesta tiene cinco ‘transformaciones’, entre las que están la seguridad humana y justicia social; convergencia regional; derecho humano a la alimentación; internacionalización, transformación productiva para la vida y acción climática; y el ordenamiento del territorio alrededor del agua y la justicia ambiental.

Impulsar la producción de bioinsumos y disminuir la demanda de fertilizantes importados, hacer crecer la oferta alimentaria, y el desarrollo de proyectos de bioenergía y biogás, son temas referentes al agro que están in-



www.freepik.es

cluidos en el Plan. Veámoslos con algo de detalle:

Impulsar bioinsumos y disminuir la demanda de fertilizantes importados:

Otro de los aspectos que planea cambiar el PND es la dependencia de fertilizantes importados, dado que el conflicto entre Rusia y Ucrania ha demostrado que existen serias amenazas en la agricultura de países que deban importar materias primas básicas. El documento plantea la necesidad de impulsar los bioinsumos. Aquí vale señalar que según informe publicado por Bancolombia, se debe esperar para conocer qué impulso real va a tener esta política, dado que en la reforma tribu-

taria no se observó un incentivo específico para este tema.

Hacer crecer la oferta agroalimentaria:

Según el mencionado informe, una de las regiones beneficiadas por el PND es la altillanura, pues existen proyectos de inversión en diferentes desarrollos viales, en la navegabilidad de ríos y el desarrollo del transporte ferroviario. Además, esta región es un foco potencial para el crecimiento de la oferta agroalimentaria, ya que puede desarrollar cultivos como el maíz, la soya, el caucho, forestales, palma africana y cacao.

Según acota el informe, a esto se suma la iniciativa de desarrollar una ruta comercial con Vene-

zuela, lo que podría darles mayor viabilidad económica a los proyectos en dicha región.

Agro y transición energética:

La propuesta del PND muestra un interés en que las regiones desarrollen proyectos de bioenergía y biogás. El informe del banco señala que, independientemente de la relación de huella de carbono entre los biocombustibles versus el hidrógeno verde, Colombia ya tiene un avance e inversiones importantes en esta materia.

Otro tema planteado en el PND, y que es de capital importancia, está relacionado con los sistemas de riego, una propuesta que se discute desde hace años en regiones como Huila, Tolima y Guajira, para hacer más rentable el agro y que ayudaría a los cultivos de ciclo corto. Poner freno a la deforestación y adoptar prácticas sostenibles en los sistemas agropecuarios son clave para competir en mercados como el de la Unión Europea, comunidad política que anunció la firma de un acuerdo provisional sobre el texto del reglamento que establece la prohibición del comercio de ciertos productos, cuando ellos estén relacionados con la deforestación. Esto afectaría a cultivos como el café, aceite de palma, cacao, madera, carne bovina, caucho y soya, y algunos de sus derivados.

Por último, el Gobierno actual en su PND indica que para superar los problemas que plantea el derecho humano a la alimentación se compromete a:

1. Fortalecer los procesos propios de producción y consumo de alimentos.
2. Desarrollar cadenas de valor

agregado, intensivas en innovación y conocimiento.

3. Fortalecer los circuitos cortos de producción y comercialización, encadenamientos productivos, servicios logísticos y transporte.

En suma, son altamente retadores los desafíos que tiene el Gobierno nacional para cumplir con lo prometido en el PND. Asimismo, el sector agropecuario para ser competitivo debe, entre otras



www.freepik.es

cosas, adoptar nuevas tecnologías que puedan dar lugar a novedosos productos, procesos o servicios; ser más amigable con el medio ambiente; cooperar con otros empresarios, lo que significa aplicar modelos de negocios bajo esquemas asociativos, para así superar las limitaciones que de manera individual, por su tamaño, estructura financiera, costos y producción, el sector no lograría.

HUMBERTO TOBÓN

Economista y periodista.
Subgerente de Planeación
Regional de la RAP Eje Cafetero.



CRISIS ECONÓMICA Y COMPETITIVIDAD

Debido a los altos niveles de crecimiento, los años 2021 y 2022 fueron especialmente positivos para la economía colombiana. Sin embargo, las previsiones para 2023 no son tan halagüeñas y se prevé, por parte de los organis-

mos internacionales y centros de pensamiento económico nacional, que el crecimiento apenas sí estará fluctuando entre 1% y 2%.

Gracias a lo que se vivió en los dos años anteriores, fue posible presionar hacia abajo tanto la pobreza monetaria como la multidimensional, lo que sacó a miles de familias de esa condición. Sin embargo, ante la crisis económica que se empieza a evidenciar en Colombia y el mundo, es muy posible que esas familias vulnerables regresen nuevamente a la pobreza.

El mundo está siendo sacudido por una inflación que creció a pasos agigantados, pero que está retrocediendo a paso de tortuga, lo que lleva a que el precio de la mayoría de los productos sigan a tope, desestimulando la demanda y de paso frenando la inversión privada, lo que hará, sin duda, que el desempleo crezca, que la inversión pública se resienta y que las condiciones sociales se deterioren. Esto ya lo están viviendo muchos países, incluso los más desarrollados, y Colombia no es la excepción.

Sectores nacionales tan dinámicos como la construcción, el comercio y el transporte están empezando a mostrar signos de agotamiento y números rojos, lo que podría contagiar a otras áreas

de la economía y llevarnos a una situación de pesimismo extremo.

Este cóctel de malas noticias tiene un agregado adicional y es el relacionado con la incertidumbre que se ha generado con el contenido de las reformas a los sistemas pensional, laboral y de salud, cuya necesidad de actualización y modernización son evidentes, pero cuyas formas y mensajes usados para promocionarlos y defenderlos han llenado de temor a los empresarios y a amplios sectores políticos y ciudadanos.

Lo que debería hacerse, en momentos tan coyunturales como el actual, es moderar el lenguaje, negociar los alcances de las reformas, acordar acciones para salvar el empleo, evitar la fuga de capitales, mejorar la sensación y la realidad de la seguridad y al-

canzar un gran acuerdo nacional, para que el país pueda salir airoso de las circunstancias que hoy lo agobian.

En medio de toda esta barahúnda, el Consejo Privado de Competitividad presentó el índice departamental de competitividad de 2023. Los 10 primeros departamentos en el ranking de 2022 mantuvieron sus posiciones este nuevo año. No hubo sorpresas, sin embargo, lo que sí se presentó fue una disminución en los puntajes de casi todos los departamentos. Ocurrió con Bogotá (848 a 847), Antioquia (682 a 672), Valle del Cauca (622 a 611), Santander (621 a 599). Los únicos que subieron fueron Atlántico (627 a 631) y Cundinamarca (567 a 570)

Los departamentos de la RAP Eje Cafetero, mantuvieron sus posiciones, con excepción de Tolima (puesto 11 al 13). Risaralda (4), Caldas (7) y Quindío (8). Los cuatro territorios bajaron sus puntajes.

Con estos resultados, es evidente que la región Central, integrada por Bogotá, Cundinamarca, Boyacá, Huila y Meta, es la más competitiva del país. Pero si solo se hace la compara-





www.freepik.es

ción entre los departamentos, exceptuando la ciudad capital, la RAP del Eje Cafetero, compuesta por los departamentos de Risaralda, Caldas, Quindío y Tolima, muestra los mejores resultados a nivel nacional. Otras regiones RAP como la Pacífica, Santanderes, Caribe y Amazonía, evidencian retrasos en materia de competitividad.

Lo que dejó ver este estudio, que usa 108 indicadores, es que los departamentos tienen unas diferencias abismales en términos de desarrollo humano, comportamiento económico, fortaleza fiscal y arquitectura institucional. Este resultado, que se repite y ahonda año tras año, obliga a que el Estado adopte políticas realmente efectivas para rescatar del abismo en que se encuentran departamentos como Guaviare, Putumayo, Chocó, Amazonas, Vaupés, Guainía y Vichada, donde campean la pobreza, la violencia y el atraso.

Tener esas brechas territoriales tan amplias, donde 20 departamentos no alcanzan siquiera una calificación de 5 ante 10 puntos posibles, es lo que hace que Colombia tenga un nivel de competitividad relativamente bajo en el plano internacional (ocupa el puesto 57 entre 141 países) y solo podrá escalar en la medida en que logre mejorar equitativamente indicadores clave como los relacionados con educación, ciencia, tecnología, innovación, infraestructura, crecimiento económico, dinámica del comercio internacional y pobreza.

El reto que tiene el país de avanzar en su competitividad, depende mucho de la productividad, de la confianza, de la transparencia y de la claridad de las reglas, lo que es posible si se concreta un acuerdo nacional en que todos los actores académicos, empresariales, gubernamentales y sociales se comprometan a cumplir unos objetivos perfectamente focalizados.

ELKIN ARCESIO GÓMEZ SALAZAR

Doctor en Ciencias
Económicas y Administrativas
de UCIMEXICO, Magister
en Administración de la
Universidad de Medellín, Máster
in Project Management en
Jones International University.



LA IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS DE RIESGOS EN LOS PROYECTOS

El análisis de riesgos es una actividad fundamental en cualquier proyecto, ya sea de pequeña o gran escala. Se trata de un proceso que consiste en identificar, evaluar y controlar los factores que pueden afectar negativamente el desarrollo del proyecto. Esto incluye desde problemas técnicos hasta cuestiones de negocio, pasando por factores externos como el clima o el cambio en las leyes.

Realizar un análisis de riesgos adecuado es crucial para minimizar el impacto de los problemas en el proyecto y para garantizar su éxito a largo plazo. Pero ¿por qué es tan importante el análisis de riesgos?

En primer lugar, el análisis de riesgos permite identificar y evaluar de manera sistemática los factores que pueden afectar el proyecto. Esto es especialmente útil en proyectos complejos o de gran envergadura, donde hay muchas variables que deben tenerse en cuenta. Al identificar los riesgos de antemano, es posible estar preparados para ellos y tomar medidas preventivas para minimizar su impacto.

En segundo lugar, el análisis de riesgos ayuda a priorizar las acciones que se deben tomar. Al conocer los riesgos más importantes, se pueden establecer planes de contingencia y tomar



www.freepik.es

medidas para mitigarlos. Esto es especialmente útil en situaciones de tiempo y presupuesto limitados, ya que permite a las empresas enfocar sus esfuerzos en lo más importante.

Además, el análisis de riesgos es esencial para la toma de decisiones. Al conocer los riesgos y su probabilidad de ocurrencia, es posible tomar decisiones informadas sobre cómo proceder con el proyecto. Esto puede incluir modificar el enfoque o la estrategia del proyecto, o incluso abandonarlo si los riesgos son demasiado altos.

Otro aspecto importante de la importancia del análisis de riesgos es que permite a las empresas ser proactivas en lugar de reactivas. En lugar de esperar a que los problemas surjan y tratar de solucionarlos a medida que surgen, el análisis de riesgos permite

anticipar y prevenir los problemas antes de que ocurran. Esto puede ahorrar tiempo y dinero a largo plazo y garantizar el éxito del proyecto.

El análisis de riesgos es importante para la transparencia y la comunicación en los proyectos porque permite a los responsables del proyecto comprender y comunicar de manera clara los posibles riesgos y su impacto en el proyecto. Esto es especialmente importante cuando se trabaja en equipo o con una amplia red de colaboradores, ya que permite que todos tengan una visión clara y compartida de los riesgos y cómo se están gestionando.

Además, el análisis de riesgos permite a los responsables del proyecto establecer planes de contingencia y medidas preventivas para minimizar el impacto de los riesgos. Esto es esencial para

garantizar la transparencia y la comunicación en el proyecto, ya que permite a todos los involucrados saber qué se está haciendo para gestionar los riesgos y cómo se están implementando esas medidas.

Además, el análisis de riesgos es importante para la transparencia y la comunicación porque permite a los responsables del proyecto comunicar de manera efectiva los riesgos y su impacto a los stakeholders, incluyendo a los inversores, clientes y otros interesados. Esto es esencial para garantizar que todos los involucrados tengan una visión clara del proyecto y cómo se está gestionando, y para asegurar la confianza y el apoyo de los stakeholders.

Existen diferentes metodologías de análisis de riesgos en proyectos, cada una con sus propias características y enfoques. A continuación, se describen algunas de las metodologías más comunes:

ANÁLISIS DE RIESGOS A PRIORI:

Este enfoque se realiza antes de iniciar el proyecto y consiste en identificar y evaluar los riesgos que pueden afectar el proyecto a lo largo de su ciclo de vida.

ANÁLISIS DE RIESGOS DURANTE EL PROYECTO:

Este enfoque se realiza a medida que avanza el proyecto y consiste en identificar y evaluar los riesgos que surgen durante el desarrollo de este.

ANÁLISIS DE RIESGOS POR IMPACTO Y PROBABILIDAD:

Este enfoque consiste en evaluar los riesgos en función de su impacto y probabilidad de ocurrencia. Los riesgos se clasifican en

función de estos dos factores y se priorizan en función de su puntaje resultante.

ANÁLISIS DE RIESGOS POR ESCENARIOS:

Este enfoque consiste en identificar y evaluar los riesgos en función de diferentes escenarios posibles. Esto puede incluir desde el peor escenario posible hasta el mejor escenario posible.

ANÁLISIS DE RIESGOS BASADO EN EL CICLO DE VIDA DEL PROYECTO:

Este enfoque consiste en identificar y evaluar los riesgos en función de las diferentes etapas del ciclo de vida del proyecto.

ANÁLISIS DE RIESGOS BASADO EN EL CONTEXTO:

Este enfoque consiste en identificar y evaluar los riesgos en función del contexto en el que se desarrolla el proyecto, incluyendo factores internos y externos como el mercado, la tecnología y el entorno político y legal.

En resumen, el análisis de riesgos es esencial para la transparencia y la comunicación en los proyectos porque permite identificar y evaluar de manera sistemática los riesgos y su impacto, establecer planes de contingencia y medidas preventivas, y comunicar efectivamente los riesgos y su gestión a todos los involucrados en el proyecto. Además, existen diferentes metodologías de análisis de riesgos en proyectos, cada una con sus propias características y enfoques. Lo importante es encontrar la metodología que mejor se ajuste a las necesidades y circunstancias del proyecto en cuestión.

**Diseño de libros
y revistas**

Ilustraciones

Ideas

Mheo
310 509 5235
mheomail@gmail.com

AYUDAMOS A ENCONTRAR Y DESARROLLAR SOLUCIONES

SERVICIOS:



Asesoría jurídica



**Asesoría en temas
públicos y políticos**



Capacitaciones



Comunicaciones

CONTÁCTANOS

 **318 765 0063**

 loarconsultoriaestrategica.com

 gerencia@loarconsultoriaestrategica.com

