



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

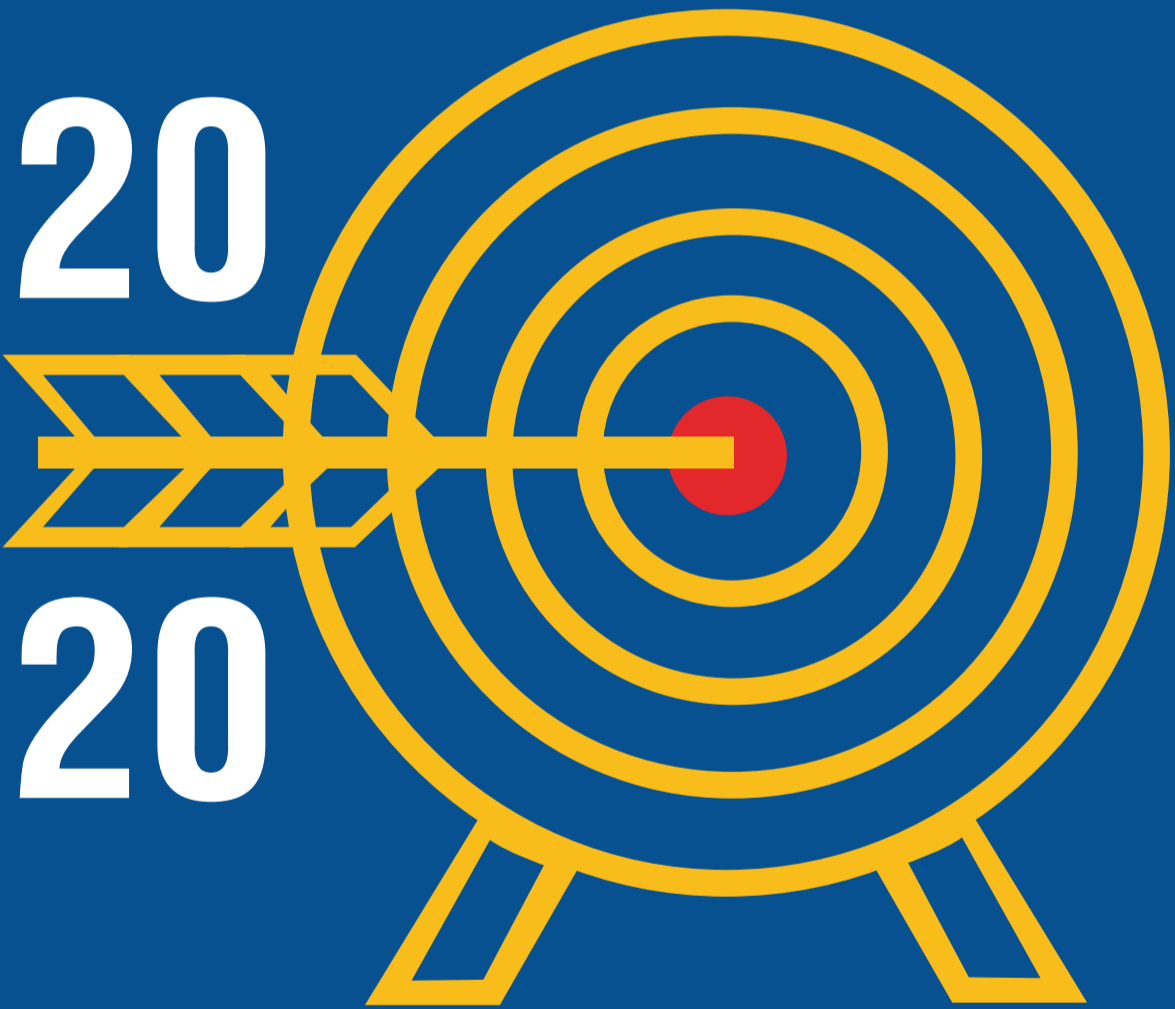
VIGILADA MINEDUCACIÓN - SNIES 1704



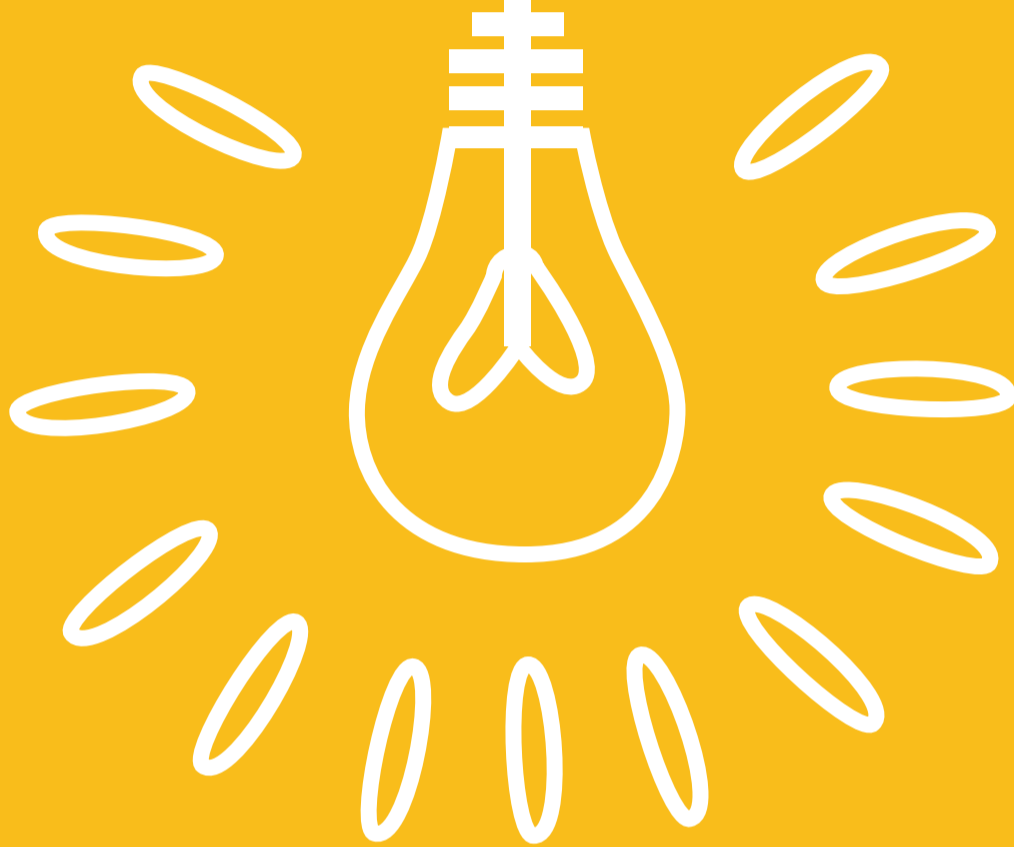
Boletín
USTA
emprende

20

20



6TO BOLETÍN



Fray José Gabriel Mesa Angulo, O. P
Rector General

Fray Eduardo González Gil, O.P
Vicerrector Académico General

Doris Yaneth Herrera Monsalve
Directora Unidad Proyección Social

Equipo de trabajo

María Constanza Escobar Rodríguez
Coordinadora Emprendimiento

Autores

Doris Yaneth Herrera Monsalve
Fernando Prieto Bustamante
Gustavo Chica Pedraza
Alexis Navas
Francisco Gabriel Rodríguez
Carlos Bernal Granados
María Constanza Escobar Rodríguez

Comité Institucional de Emprendimiento

Diseño y producción gráfica
Universidad Santo Tomás
Departamento Comunicaciones
Bogotá D.C.
2020

Datos Contacto:

María Constanza Escobar Rodríguez
coord.emprendimiento@usantotomas.edu.co

Sede Edificio Santo Domingo
Calle 52 No. 7-11, piso 7
PBX: (57-1) 5878797, ext. 1918-1916

Ciudad de Publicación: Bogotá
Periodicidad: semestral

CONTENIDOS

El COVID-19: Adaptación de Prácticas Cotidianas.	1
Las Tecnologías de la Información Base de la Industria Fintech	2
Necesito Emprender, “Hagamos Vaca”. ¡El Crowdfunding Una Excelente Alternativa!	3
Para Destacar...	5
Jessica Rueda Castro: Una Emprendedora con Sello Tomasino.	6
Entendiendo el Emprendimiento Social desde la Facultad de Filosofía y Letras	8
En Proyección	9
¡Retos Mentales!	11

EL COVID-19

Por Doris Yaneth Herrera Monsalve
Directora Unidad de Proyección Social

Adaptación de Prácticas Cotidianas.

Con el Covid19 se empezó a gestionar desde la incertidumbre, la economía dio un salto triple y se reconfiguraron nuevos hábitos y regulaciones basadas en una interacción reducida de contacto cercano y restricciones más estrictas de lo que nos hubiéramos imaginado en el mundo actual. Este pequeño PARE es muy significativo y simbólico, no sólo por lo que significa detener el sector económico, sino también el cambio cultural de un mundo que iba a velocidades inalcanzables en un tren a alta velocidad que dejaba grandes brechas y desigualdades. Por lo tanto, en este punto, tenemos que preguntarnos ¿Cuáles son los aprendizajes que obtuvo la sociedad con la pandemia?

En primer lugar, el aislamiento colectivo cambió no sólo la forma de trabajar, sino la forma en que nos comportamos, compramos, comemos, y gestionamos nuestra salud y nuestro tiempo libre, por ende, la humanidad entera migró rápidamente a aquello que parecía lejano de alcanzar o adoptar: la tecnología 4.0, el internet de las cosas; es decir, en algunos sectores la industria 4.0 no se percibía tan cerca y menos en la intimidad del hogar. Hoy, se mantiene la incertidumbre en la vida cotidiana, el apoyo en la industria 4.0¹ ha logrado mantener viva la esperanza de reactivación social y económica a partir de la digitalización de procesos que permiten la interacción humana y el descubrimiento de muchas posibilidades, también, la oportunidad de sentir cerca las relaciones sociales a través del uso de plataformas como Zoom, Blackboard Collaborate,

Meet y Facebook, entre otras, que han permitido el trabajo en equipo y la capacidad de adaptación de nuevas formas de relacionarse y aportar un servicio más personalizado.

Otro de los aprendizajes, que como sociedad hemos vivido, es el trabajo cooperativo y solidario. El desarrollo de la solidaridad a través de videoconferencias, podcast, en la medida que todos nos readaptamos, se ha logrado añadir servicios y valores agregados a los productos físicos, a producir y vender productos en menos tiempo usando la tecnología.

«Aquello que las personas son efectivamente capaces de hacer y ser, según una idea intuitiva de lo que es una vida acorde con la dignidad del ser humano.»

Martha Nussbaum, 2013.

El Boletín desea presentar las diferentes posibilidades que facilitan la conexión y la interacción en tiempos de pandemia, dar a conocer las plataformas y mecanismo que lo permiten (Fintech - Crowfundig), en él también encontrará la información de los emprendimientos con sello tomasino y el consultorio social empresarial, un servicio virtual que espera su fortalecimiento. Esperamos que el Boletín Virtual, sea un reflejo de cómo adaptamos prácticas de lectura desde otras mediaciones a donde somos llamados a sembrar la esperanza y ser flexibles en un mundo en proceso de reconocimiento.

¹ La industria 4.0, es la actual revolución industrial, consiste en la digitalización de los procesos industriales por medio de la interacción de la inteligencia artificial con las máquinas y la optimización de recursos enfocada en la creación de efectivas metodologías comerciales. Esto implica cambios orientados a las infraestructuras inteligentes y a la digitalización de metodologías, este proceso incidirá de manera más concreta el modo de hacer negocios. Fuente: <https://www.podcastindustria40.com/podcast/>

LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN BASE DE LA INDUSTRIA FINTECH

Por ING. Fernando Prieto Bustamante y
Gustavo Chica Pedraza
Facultad de Ingeniería de Telecomunicaciones

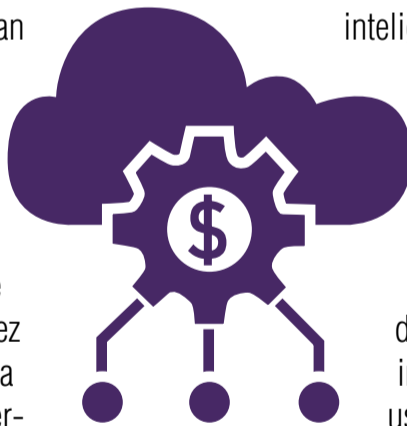
Actualmente la situación económica mundial está dominada por la globalización, lo que lleva a las empresas a una búsqueda constante en la mejora y optimización de todos sus procesos. Los avances tecnológicos se han convertido en factores fundamentales para poder ir de la mano con tendencias globales, donde las tecnologías de la información y las comunicaciones juegan un papel fundamental para facilitar la relación empresa-cliente.

En este contexto, la industria financiera es especialmente sensible a estas tendencias y ha cambiado para adaptarse a las necesidades de una sociedad cada vez más digital. Es así como el concepto de la industria Fintech aparece, haciendo referencia a todas aquellas innovaciones tecnológicas que se desarrollan con el fin de ampliar y mejorar los servicios que ofrece la industria financiera. Esto ha llevado a la creación de modelos de negocio basados en la monetización del uso de los datos para generar valor, reducir gastos de intermediación y facilitar el acceso a plataformas tecnológicas, lo que ha permitido llegar a sectores de la población excluidos por los servicios financieros tradicionales.

El aporte de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) a la industria Fintech es inmenso ya que estas son la base para ofrecer soluciones

ágiles, contundentes y cómodas que responden a la exigencia actual del mercado que cada día busca alternativas que brinden a los usuarios seguridad, rapidez, flexibilidad y personalización en las transacciones. Es así como, aplicaciones de plataformas de pago, criptomonedas y el Crowdfunding, están apoyadas en tecnologías de última generación como inteligencia artificial (para dar respuestas automáticas inteligentes), Blockchain (para brindar seguridad en las transacciones), Cloud Computing (para facilitar el uso de servidores y guardar información en la nube) y Big data (para trabajar con grandes cantidades de información). Así mismo, la implementación de aplicaciones para su uso en los dispositivos móviles aporta un cambio a la experiencia del usuario permitiendo la interacción de manera más inmediata, flexible y segura, desde cualquier lugar y sin límites de horario.

Para concluir, la implementación de nuevas tecnologías en el sector Fintech no solo permite proyectar en un corto plazo un sistema financiero digitalizado, sino también deja claro que en un entorno donde la disrupción es constante y la innovación es necesaria para sobresalir, el uso de las TIC es necesario para mantenerse a la vanguardia en un mercado cada vez más exigente y competitivo.



NECESITO EMPRENDER “HAGAMOS VACA”

Por ING. Alexis Navas
Docente Facultad de Ingeniería Industrial

¡El Crowdfunding Una Excelente Alternativa!

“Hacer vaca” es un término muy coloquial que suele usarse cuando necesitamos que muchas personas colaboren para sacar adelante alguna iniciativa (por ejemplo, una fiesta que se está agonizando). Así como este principio aplica para nuestras relaciones en sociedad, ha posicionado, en las últimas dos décadas, como una alternativa de financiación para los proyectos de los emprendedores en todo el mundo: el principio es básicamente el mismo, en lugar de buscar una persona que otorgue una gran porción de capital se busca una gran cantidad de personas con una pequeña porción de éste. Para poner un ejemplo, si un emprendedor necesita \$1000 USD como capital semilla para su proyecto, puede buscar una persona (mecenazgo o inversor) que dé este capital o por el contrario, buscar 1000 personas que den \$1USD. En ambos casos se cumple el objetivo, pero en éste último la retribución esperada por ese monto tan pequeño, es claramente muy distinta y esto hace que el Crowdfunding (término acuñado por los teóricos Jeff Howe y Mark Robinson en su libro *The Rise of Crowdfunding*) se haya posicionado como una excelente alter-

nativa no tradicional para encontrar financiación en las primeras etapas de aceleración de los proyectos de emprendimiento.

El Crowdfunding ha tenido su principal desarrollo gracias al crecimiento del internet que ha demostrado (incluso en tiempos de crisis) ser una alternativa viable, al permitir llevar a casi todo el mundo, productos o servicios antes solamente pensados por canales tradicionales de distribución. Es así que a través de plataformas digitales bajo el principio del Crowdfunding hoy en día emprendedores (en su sentido amplio) e inversores pequeños de capital, pueden encontrarse y compartir sus afinidades y deseos de emprender, utilizando las TIC's como mecanismo de mutuo beneficio.

Estas son algunas de las plataformas que deberíamos conocer como emprendedores y que son ampliamente reconocidas en el mundo.



Plataforma de Crowdfunding	Enfoque de los Proyectos	Website
1. KICKSTARTER	Arte, historietas, web cómics, películas independientes, música, videojuegos, tecnología, comida.	https://www.kickstarter.com/
2. INDIEGOGO	La oferta es más amplia. Se ha popularizado en realidades tales como Negociando con tiburones, entre las categorías de proyectos que admite están los de Tecnología e Innovación (audio, video, educación, energía y tecnologías verdes, moda, comida-bebidas, salud-entrenamiento, artículos de hogar, transporte entre otros). Trabajos creativos (arte, comics, música, teatro, videojuegos, cine, fotografía, series web, publicaciones). Proyectos Comunitarios (cultura, medioambiente, derechos humanos, negocios locales, bienestar)	https://www.indiegogo.com/
3. ULULE	Arte, artesanías, fotografía, gastronomía, comics, deportes, juegos, música, tecnología, proyectos sociales	https://es.ulule.com/
4. VAKI	No tiene una categoría(s) en particular pero con el tiempo se ha concentrado en proyectos sociales o de impacto a una comunidad	https://vaki.co/vakis/impacto
Y en Colombia, ¿qué tenemos?		
5. IDEAME	Plataforma con presencia en siete países de Latinoamérica. Artes escénicas y visuales, Cine-Video, Deportes, Educación, Juegos, Ecología, Música, Ciencia y Tecnología son sus principales categorías. En esta plataforma hasta los Viajes son posibles para ser objeto de financiación.	http://ww7.skyfunders.com/
6. LA CHÉVRE	Deportes, música, teatro, tecnología, diseño, arte, Cine&Video, editorial.	http://lachevre.co/

Hoy por hoy -a diferencia de hace algunos años donde únicamente los bancos, las cooperativas, el mecenazgo, los ángeles inversionistas o la familia del emprendedor eran sus principales fuentes de financiación- las opciones de Crowdfunding han ganado un espacio significativo en las realidades de las nuevas generaciones de emprendedores. Vale la pena tener en cuenta que, esta alternativa al igual que

cualquier otra, tiene ventajas y desventajas, planteando retos poco ortodoxos, especialmente en el ámbito de la innovación, la tecnología, y los derechos y beneficios sobre la explotación de los activos intangibles. El Crowdfundin debe verse como una buena opción a explorar entendiendo las dinámicas particulares de cada negocio.



EMPRENDEDORES CON SELLO TOMASINO



Entrevista a **Luis Carlos García Ortiz**
Estudiante de la Facultad de Administración
de Empresas ganador del Concurso Tomás Emprende
en la Categoría Empresa.

Por María Constanza Escobar
Coordinadora de Emprendimiento

¿Cómo nació Fit Garten?

La empresa es familiar y nació en una casa. Identificamos la necesidad de las personas por encontrar un producto saludable ya que son personas que no pueden o prefieren no consumir harina de trigo, en vista de esa necesidad empezamos con la producción y distribución de panadería y pastelería artesanal y de ahí surge Fit Garten.

Esta microempresa nació en el 2015 y el valor agregado es que utilizamos en la elaboración de los productos y a diferencia de la panadería tradicional, ingredientes alternativos como harina de avena, almendras, arroz y multicereal, tampoco adicionamos azúcar. El sabor es exquisito y lo hace atractivo en el mercado.

¿Cómo ha influido el programa de Administración de Empresas en su emprendimiento?

Ha influido mucho en aplicación de conceptos teóricos y prácticos en las diferentes funciones de la empresa. Se han tecnificado y sistematizado procesos que eran muy empíricos y ha sido de gran

ayuda en la toma de decisiones.

¿Cómo se ha visto afectada su empresa en estos momentos de contingencia por el COVID 19?

Se ha afectado en la productividad y el bienestar de nuestros colaboradores, aunque hagamos parte en la industria de alimentos y operemos en la fábrica con todos los cuidados necesarios. Los colaboradores administrativos están trabajando desde sus casas, manteniendo el compromiso de surtir productos alimenticios a miles de personas en Colombia. Se han presentado retrasos con las entregas por el colapso en las empresas de envíos, pero seguimos adelante.

¿Cuál es su recomendación a los estudiantes o egresados de la USTA que en estos momentos están pensando en emprender?

A los estudiantes o egresados de la USTA les

**FIT
GARTEN**

recomiendo que si están pensando en emprender, primero identifiquen un problema o necesidad actual, proponiendo un valor agregado, y lo más importante, ser muy coherentes con el cronograma de actividades. No recomiendo llegar primero a

vender en una tienda de cadena (debido a pago de cartera), mejor empezar con ventas que aseguren el pago de contado, con el fin de tener un retorno inicial más ágil y evitar la crisis en el inicio.

Más información sobre este emprendimiento en <https://www.fitgarten.com/>
<https://www.facebook.com/fitgarten/>
<https://www.instagram.com/fitgarten/>

Entrevista a **Jessica Rueda Castro**

Por Gabriel Francisco Rodríguez López
Docente Tiempo Completo
Administración de Empresas
Facultad de Ciencias y Tecnologías
División de Educación Abierta y a Distancia

Un caso exitoso de emprendimiento de la Universidad Santo Tomás se evidencia con Jessica Rueda Castro. Administradora de Empresas de la Universidad Santo Tomás en modalidad presencial, estudiante de Psicología con enfoque organizacional, apasionada de las artes plásticas, la música y el teatro; además es Coach Internacional certificada por EIDHI University. Creó la empresa **The Owl's Company**, dedicada a potenciar habilidades blandas como liderazgo, inteligencia emocional y comunicación asertiva, mediante metodologías disruptivas como gamificación, rogaining, teatro y música, así como coaching asistido por caballos. Otro proyecto es **Verde Luna Coaching**, que pretende desarrollar y potenciar habilidades artísticas, en la búsqueda del proyecto de vida de las personas. Estas dos empresas nacen desde el Consultorio Empresarial de Administración de Empresas de la DUAD.

Desde la secundaria, Jessica evidenciaba un alto gusto por el canto, pero las personas le decían que no tenía voz o técnica, por lo que decidió que, si no tenía la habilidad esta se podría desarrollar. Para esto, contrató un vocal coach que le enseñó las herramientas que necesita un cantante para tener la técnica, desarrollando la habilidad y descubriendo que tenía un muy buen color de voz. Partiendo de esta experiencia surge la idea de ayudar a las personas a desarrollar habilidades y cumplir proyectos de vida, lo que se puede hacer siempre y cuando se tengan las herramientas para potenciarlas desde escenarios diferentes a los tradicionales.

Por esto, presenta la idea de crear una academia de artes tradicional con teatro, música y artes plásticas, como proyecto de grado para acceder al título de Administradora de Empresas. Después del grado, se acerca a la Coordinación de Emprendimiento como egresada de la USTA con el ánimo de presentarse al Fondo Emprender, y es remitida al Consultorio Empresarial de Administración de Empresas modalidad a Distancia, donde se retoma el proyecto de grado, con lo que se formula el plan de negocios como academia de artes para el desarrollo de habilidades, pero no es aprobado por falta de una propuesta de valor particular. Después de este proceso se estructuró el concepto del negocio, lo que permitió redimensionar la idea inicial y diseñó un modelo denominado Descubrimiento de Talentos Ocultos (DTO) con el apoyo de la Universidad, que le permitió desarrollar metodologías que permiten que las personas identifiquen sus talentos para relacionarlos con sus proyecciones de vida, cambiando el concepto de la propuesta de academia de artes a centro de desarrollo de talentos y redimensionamiento del proyecto de vida.

Con la asesoría del Consultorio Empresarial de la DUAD identificó de manera concreta un diferencial, sostenible y rentable, donde el arte es un medio para lograr mejoras en el potencial de las personas, satisfacer sueños e inspirar talentos con una investigación seria, basada coaching, con asesoría de psicólogos y otros profesionales, y no “sacada del sombrero”, sin fundamento.

La metodología fue fundamental para la evolución de la idea. Inicialmente el propósito de vida era encontrar algo para llevar una voz a las personas para decirles que descubrieran sus talentos, y ahora es la oportunidad de consolidar una empresa de algo que se ama, siendo fundamental para el desarrollo del propósito real basado en una experiencia de vida.

Según palabras de Jessica, trabajar con el Consultorio Empresarial de la Universidad es una gran experiencia, porque en el pregrado se aprende cómo manejar una empresa o ser un gerente, pero en el proceso se entendió como es la puesta en marcha de una empresa, como vender y en general, las habilidades para enfrentarse a una realidad distinta, práctica, no sólo teórica. En el Consultorio contó con el apoyo necesario, para fortalecer la propuesta.

The Owl's Company la creó con un socio que conoció en un evento de emprendimiento, por el tema de coaching, y encontraron que tenían propósitos similares, pero competencias y habilidades complementarias. En este trasegar han establecido una red de contactos en diferentes áreas relacionadas como comunicadores, administradores y psicólogos, entre otros para presentar un equipo robusto y fuerte, y no sólo dos emprendedores con ganas de crear empresa. Esto ha permitido que muchos clientes los prefieran, la "percepción" de fortaleza empresarial.

« El mercadeo no ha sido fácil, y el apoyo ha sido fundamental para aprender a escuchar al cliente, identificar sus necesidades, sus demandas, casi a prueba y error, con personas que han retroalimentado la empresa desde el mercado, con sugerencias al portafolio, con los precios y los servicios, entre otros. Se está en constante aprendizaje. »

Sus clientes son estudiantes en semestre de prácticas profesionales, quienes solicitan servicios de entrenamiento para la entrevista, en métodos y formas de comunicación asertiva, en liderazgo y manejo de personal; universidades que estén interesadas en el entrenamiento de relaciones públicas con desarrollo de habilidades para el manejo de clientes; colegios y estudiantes que estén desarrollando la cátedra de Proyecto de vida, y docentes interesados en el desarrollo de habilidades blandas. Entre los clientes también se cuentan empresas de servicios, desde pymes hasta multinacionales, interesadas en temas de liderazgo y endomarketing. Algunas empresas también solicitan talleres y actividades diferenciales basadas en experiencias como escalada o coaching con caballos, que permitan que salgan de la oficina; lo que ha llevado a generar alianzas con otro tipo de empresas.

« Un consejo a los emprendedores es no dejarse llevar por los comentarios negativos, puesto que todo mundo es sabio desde su posición, y que, si ellos no lo pueden hacer nadie lo puede hacer. Si se tiene pasión y gusto por algo, y hay un propósito, no se debe abandonar, porque si lo hace feliz es lo más importante. Siempre van a existir críticas y personas que están analizando y juzgando, creyendo que lo que se hace no es serio y sólo es un juego, que es mejor ser empleado. Como consejo es que lo que llene de amor e impacte positivamente a los demás, vale la pena. »



ENTENDIENDO EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL

Por Carlos Bernal Granados
Docente Facultad de Filosofía y Letras

Desde la Facultad de Filosofía y Letras.

A partir de un restringido sondeo exploratorio y bibliográfico sobre el tema del “Emprendimiento Social desde la Filosofía”, por una parte, hemos hallado que este connota una relación directa con las teorías de la organización empresarial; no obstante, se insiste en un diálogo disciplinar con la filosofía, la antropología, la ética, la sociología, la psicología. Dicho diálogo conlleva a entender desde el punto de vista cualitativo, su aporte al momento de buscar una fundamentación filosófica y moral, tendiente a la búsqueda equitativa y de justicia social. Por otra parte, el concepto mismo presenta una ambigüedad semántica y ha sido motivo de diversas definiciones. Si bien es cierto que el estudiante de filosofía tiene como campo de acción profesional, entre otros, la docencia, la investigación, la gestión cultural, al loable oficio de escritor y de crítico de la cultura en general, la interpretación de textos, la traducción de textos, entre otros, también posee otros campos de acción de desempeño en el sector empresarial, aplicando sus conocimientos en propuestas operativas y estratégicas y asesorando la proyección y aplicación de proyectos de investigación con un enfoque ético y social. Así las cosas,

la profesión de Licenciado en Filosofía y Letras de la Universidad Santo Tomás, entendemos, conlleva un gran sentido de la responsabilidad en cuanto al Emprendimiento Social se refiere, en especial al emprendimiento comprometido con la población más desfavorecida y excluida, reflejada a partir de acciones sociales en las diferentes regiones del país, tendientes a un impacto transformador y mejorar la calidad de vida; con ello, el Licenciado en Filosofía está demostrando un alto sentido de la “innovación social”, presente en el ámbito del emprendimiento social, por ello, tiene como misión, crear y alimentar “valor social”, articulando la responsabilidad y visión con la realidad con miras a la indagación de soluciones de corte ético resolviendo los problemas. Finalmente, María Marta, expresa la relación existente entre los conceptos de emprendimiento, educación, desempleo y desarrollo local, deduciendo que las aptitudes emprendedoras se forjan y potencian desde la educación y que los diversos emprendimientos, disminuyen el desempleo y también “las actitudes emprendedoras contribuyen positivamente en el desarrollo de un proyecto y a su vez, en el desarrollo de una comunidad”.²

² Formichella, María Marta. El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local.



El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, ponen a disposición dos líneas de crédito preferencial con el objetivo de permitir el flujo de dinero a los emprendedores para mitigar algunos de los efectos económicos del COVID-19 en el país, gracias a la alianza con Bancoldex, el Fondo Nacional de Garantías (FNG), Banco Agrario, distintas Fintech colombianas y otras entidades del sector.

La primera de estas herramientas crediticias será la línea iNNpulsa Colombia– BancóDEX y FNG, que se encuentra disponible a partir del 27 de marzo. A

través de esta se liberarán \$11.000 millones de pesos en liquidez a entidades financieras y Fintech colombianas que diseñen líneas especiales para emprendedores, startups y pequeñas empresas con menos de cinco años de facturación de todos los sectores, a excepción de servicios de transporte aéreo y eventos públicos.

Con esta herramienta, cada emprendimiento podrá acceder hasta a \$100 millones de pesos que podrá cancelar en un plazo de hasta 3 años y con la opción de tomar un periodo de gracia de hasta 6 meses. *Previo análisis de crédito.

Mayores informes:

<https://innpulsacolombia.com/es/entrada/ministerio-de-comercio-e-innpulsa-colombia-presentan-lineas-de-credito-preferencial-para?fbclid=IwAR3xHwo0vr0V3YqTK0hZv2ygA1ARs4pYH3NzxJqLRDTW0Go-RlgN5RiLa30>

¡CONVOCATORIAS!

“OXELERATOR COLOMBIA 2020”

Investigadores y emprendedores que cuenten con proyectos de base científica, y tecnológica en etapa temprana o fase idea podrán postularse en la nueva edición de Oxelerator, programa de acompañamiento liderado y desarrollado por Oxentia, consultora de innovación de la Universidad de Oxford, la Fundación Bolívar Davivienda, el CESA y Connect Bogotá Región.

Fecha de cierre: 30 de mayo.

Mayores Informes: https://www.oxelerator.com/?utm_source=sendinblue&utm_campaign=Boletn_marzo&utm_medium=email.al.aspx?ConvCode=76

“ESTÍMULOS 2020”

Con más de \$9.000 millones y 96 convocatorias, el Ministerio de Cultura abre la primera fase del Programa Nacional de Estímulos, que convoca a investigadores, creadores, innovadores, emprendedores, artistas y gestores culturales de todo el país.

En esta primera fase, los interesados podrán postularse a las 72 convocatorias en Becas de investigación, creación y emprendimiento, y 19 convocatorias de reconocimientos.

Este programa se convierte en una vitrina para los proyectos de los colombianos en el ámbito nacional e internacional. Un escenario para la transmisión de saberes, rescatar las tradiciones culturales y generar desarrollo económico y social en las regiones.

Mayores Informes: <https://www.mincultura.gov.co/prensa/noticias/Paginas/Ya-es-abierta-la-primera-fase-de-Est%C3%ADmulos-MinCultura.aspx>

“CONSULTORIO SOCIAL EMPRESARIAL USTA”

Espacio liderado por la Coordinación de Emprendimiento, el cual pertenece a la Unidad de Proyección Social y brinda asesoría a la Comunidad Tomasina a llevar a cabo sus iniciativas empresariales y al fortalecimiento empresarial de los emprendedores. A través del consultorio se hace la realización de un diagnóstico que permite identificar en qué aspecto requiere asesoría especializada el emprendimiento/empresa con el fin de fortalecerlos en el mercado.

Mayores Informes: consultoriosocialempresarial@usantomas.edu.co

“FONDO EMPRENDER”

Convocatoria 76, para financiar iniciativas empresariales en cualquier sector económico, que provengan o sean desarrolladas por personas con discapacidad que cumplan las condiciones del Fondo Emprender.

Fecha de cierre: 3 de julio de 2020.

Mayores informes: <http://www.fondoemprender.com/SitePages/ConvDetalleNacional.aspx?ConvCode=76>

¡RETOS MENTALES!



1.

Algunos meses tienen 30 días, otros 31 ¿Cuántos meses tienen 28 días?

2.

Un granjero tiene 17 ovejas. Se le mueren 9 ¿Cuántas ovejas le quedan?

3.

Tienes que entrar en una habitación fría y oscura, sólo tienes un fósforo. Allí hay una lámpara de aceite, una vela y una hoguera, esperando para ser encendidas ¿Que encenderías primero?

4.

¿Cuántos animales de cada especie llevó Moisés en el Arca?

5.

Si conduces un autobús con 43 personas desde Santiago, paras en Valdivia recoges a 7 personas y bajan 5, en Osorno recoges a 4 más y bajan 8. Luego al llegar a Puerto Montt, 20 horas después de haber partido ¿Cómo se llama el conductor?

RESPUESTAS: (1) 12 meses. Todos los meses tienen 28 días o más. (2) 17 ovejas, aunque 9 muertas... pero ovejas al fin y al cabo. Así que sigue teniendo 17. (3) Primero encenderías el fósforo... ¿o no? (4) Ninguno, no era Moisés. El del Arca fue Noé. (5) Te dije que tú eras el conductor. Luego su nombre era el tuyo.

