

54

OCTUBRE/2025
PEREIRA

elicda

"Despierta conciencia hacia una venta más humana"



Publicación mensual e institucional de círculos elicda

Circulación gratuita

ISSN 2954-5498



"LUZ ELENA LÓPEZ GAVIRIA, abogada especialista en derecho laboral y seguridad social".



La ética y las relaciones empresariales - Pág. 4



"AMAR ES ESCUCHAR" El arte de la escucha activa Pág. 12



Habilidades blandas, el motor invisible del emprendimiento Pág. 26

REVISTA ELICDA No. 54
Publicación Institucional
de Círculos elicda

ISSN 2954-5498

Circulación mensual gratuita

Director:
Carlos Doney Ardila

Diseño y diagramación:
Gráficas Buda, Pereira

Pereira, Colombia - Octubre de 2025

CONTENIDO

Editorial.....	3
La etica y las relaciones empresariales	4
La adicción al placer instantáneo	6
Inteligencia artificial como aliado de los emprendedores	8
“AMAR ES ESCUCHAR” El arte de la escucha activa.....	12
Los problemas visuales ocasionan dolor de cabeza	16
La acción de tutela: el baluarte constitucional de la seguridad social y la salud en Colombia	17
Vyayam yoga: el secreto milenario que potencia cuerpo, mente y negocios	21
Unión	24
Habilidades blandas, el motor invisible del emprendimiento	26

Diciembre es la época dorada para el comercio. Las cajas registradoras suenan sin parar, y los emprendedores ven subir sus picos de venta anuales. Sin embargo, para la mayoría de emprendimientos esta bonanza es efímera. Llega enero, y el 80% de esos clientes nuevos desaparecen, llevándose consigo el potencial de ingresos recurrentes. Este fenómeno subraya una dolorosa verdad: vender no es lo mismo que fidelizar. En la temporada decembrina, el cliente está motivado por la urgencia, el regalo y la oferta. Su lealtad es al momento, no a la marca. La tarea crítica del emprendedor es interceptar esa transacción puntual y convertirla en el inicio de una relación duradera. La mayoría de miembros de ELIC-DA que actualmente siguen las pautas de lo que significa una profesión de ventas más humana atribuyen su éxito en este sentido, a un libro que publiqué en el año de 1997. Ellos trabajan el contenido de mi libro “La teoría del cubo” en las mentorías que tenemos semanalmente, en las reuniones uno a uno que hacen entre los miembros, y en los talleres de ventas que ellos realizan con sus respectivos equipos de trabajo.

A ti que lees nuestra revista y sacas provecho de las publicaciones que siempre están enfocadas en tu be-

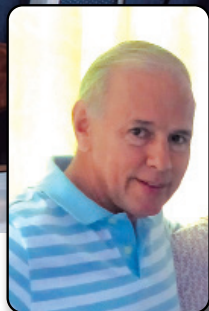
neficio, te reitero la importancia de practicar una venta más humana, pues al practicarla vas a conquistar la lealtad de tus clientes sin tener que sacrificar tus utilidades. Esto significa que debes enfocarte en la experiencia que brindarás a tus clientes, la comunicación asertiva que tendrás con ellos, y el valor agregado que ellos reciben.



Carlos Doney Ardila

Para facilitar tu trabajo puedes apoyarte en mis libros “Hoja de ruta para emprendedores”, o el que ya mencioné anteriormente “La teoría del cubo”. También podrías adquirir una membresía en mi escuela de liderazgo. Recuerda que la temporada decembrina entrega a tu negocio una lista de prospectos calificados en bandeja de plata. No los veas como una venta única, sino como una inversión. El éxito post-Navidad depende de si logras que el cliente recuerde por qué te compró, y no solo lo que compró. Fidelizar no es una táctica; es una cultura empresarial. Es hora de hacer que la magia de diciembre dure todo el año. Evita que tu negocio sea un simple “parche de Navidad” en la vida de tus clientes.

LA ETICA Y LAS RELACIONES EMPRESARIALES



Los medios para satisfacer necesidades humanas, se configuran generalmente como empresas.

Cuando se logra a través de la tecnología y el liderazgo empresarial, satisfacer necesidades humanas, se mejora la calidad de vida de los beneficiarios o usufructuarios.

Los medios para solucionar necesidades, se desarrollan con recursos, tecnológicos, financieros, dentro de los parámetros de la ética y los principios morales.

Necesidades humanas de supervivencia, subsistencia, afecto, autoestima, identidad, que enfocan la dignidad humana. Logramos la forma del ser, tener,

estar, y hacer, en forma individual o constituyendo equipos de trabajo, de acuerdo con los recursos, los medios de producción, la cultura, la calidad de vida, los conocimientos, pero sobre todo enfocarse dentro de unos principios éticos y los valores humanos.

Dentro de ese proceso se desarrollan los medios de producción y los recursos económicos, además de la ciencia y la tecnología.

Cuando se pone de manifiesto el desarrollo de la personalidad individual y el crecimiento emocional, es más viable el éxito en la creación de empresas, equi-



pos de trabajo, utilización de los medios tecnológicos, el liderazgo que logra los objetivos propuestos.

La necesidad de actuar con eficiencia, nos hace mas competentes para utilizar la tecnología. No se puede confundir el la producción, como único objetivo, dejando de lado la ética y los valores, porque se tiende al fracaso en la convivencia, el trabajo en equipo y las relaciones interpersonales.

La razón de sustituir los valores en el desarrollo humanos por la tecnología y la elaboración de los medios de consumo, está mandada a recoger. La tecnología es útil en la elaboración de productos y mercancías, cuando hace parte de la transformación individual y el crecimiento personal. La ética, debe orientar el modo de ser y la utilización de la ciencia y la tecnología, para ponerla al servicio de la dignidad humana y no de los intereses económicos solamente.

Cuando las empresas ponen de relieve como principio fundamental: LA ETICA, entonces se constituyen en fuente para la construcción de una sociedad mejor, con valores de: solidaridad, honestidad, cooperación, trabajo en equipo y cohesión social.



RECIBIRÁS LA MEJOR NUTRICIÓN

0% AZÚCAR
LACTOSA
GLUTEN
PRESERVANTES
COLORES ARTIFICIALES

321 815 3215 - 315 410 8105

ASESOR:

ESCRIBEME A ESTE WHATSAPP PARA AGENDAR TU VALORACIÓN

Nutrición **SALUDABLE**

TRANSFORMA TU SALUD en **SOL 7 DIAS**

100 % Garantizado

¿SABES PARA QUE COMES?

La mayoría no saben, por eso mantienen inflamados, cansados, con dolor de cabeza y no duermen bien.

¿DONDE ESTA EL ENEMIGO N°1 DE NUESTRA SALUD?

Es la cocina, la mala comida que compramos por ignorancia.

¿QUIERES SABER SI TU CUERPO ESTA DESINTOXICADO?

Orina amarilla, olorosa y espumosa. excesiva fetidez al evacuar constante mal olor corporal problemas digestivos frecuentes ansiedad excesiva por comer dulce.

SABEMOS QUE QUIERES TENER MAS ENERGÍA, SALUD BIENESTAR

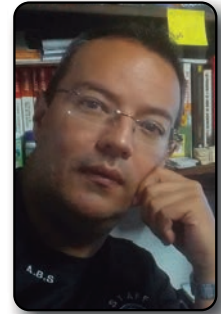
Por esta razón, te acabas de ganar una **VALORACIÓN GRATIS** para verificar cómo esta tu salud actualmente.

La adicción al placer instantáneo

La dopamina es el neurotransmisor encargado del placer, se segrega cuando realizamos actividades a largo plazo que nos generan un estímulo placentero como el deporte, el trabajo bien hecho, las relaciones sociales, entre otras, pero también se genera dopamina barata que cambia los circuitos cerebrales con el consumo de sustancias alucinógenas, el cigarrillo, el alcohol, la pornografía y el uso inadecuado de los dispositivos móviles, que hoy se han convertido en una adicción socialmente aceptada. Ya se sabe que el uso indiscriminado de los celulares afecta el desarrollo de la corteza prefrontal, impidiendo su maduración, por ello, hoy nos encontramos con adultos de 30 y 40 años que pueden tener el desarrollo cerebral de un adolescente de 14 años y la corteza prefrontal es indispensable en la regulación de los impulsos, la toma de decisiones, el razonamiento, el pensamiento crítico y la voluntad; si no somos capaces de aplazar la recompensa, esa voluntad y corteza prefrontal, está debilitada, inmadura y puede llevarnos a tomar malas decisiones, a vivir estados de ansiedad, irritabilidad y enojo, sin que seamos capaces de compren-



der las razones, por eso es tan importante que aprendamos a regular y a usar adecuadamente los dispositivos y que comprendamos que no hay excusa alguna, ni razón que justifique, entregarle a un niño menor de 14 años un celular, dado que esto modificará profundamente sus patrones de conducta, generará insomnio, cambiará su capacidad de razonamiento y lo hará más irascible. No solo la academia o el estado pueden estar preocupados por estas situaciones, toda la sociedad misma tiene que reconocer la importancia de auto regular el uso y el abuso de las pantallas, de lo contrario nos estaremos abocando a una sociedad que pierde su capacidad de decisión, un ser humano que parece que prefiriera que otro pensara por él, ¿si no fuimos capaces de gestionar adecuadamente un dispositivo, qué será de nosotros con la inteligencia artificial o la realidad virtual, estaremos a un clic de que otro nos controle?



Por: Jorge Mario López J.
CEO American
Business School
direccion@american.edu.co

¿Buscando empaques?

Cra. 18 # 14-36 Parque Valher

Celular: 312 879 1935

Dosquebradas -Risaralda



BUDA
SOLUCIONES GRÁFICAS

FANTASÍAS



NEW YORK

CENTRO DE COMERCIO

Lo Que Quieras Está Aquí

Visítanos en www.fantasiasnewyork.com

EL PUNTO DE LA MODA

Ropa para damas, caballeros y niños
VENTAS POR MAYOR Y DETAL

Calidad y variedad

Cra. 8 No. 16-14

Tels. 334 1056, Pereira

Inteligencia artificial como aliado de los emprendedores



La Inteligencia Artificial (IA) no es una promesa futurista, sino el motor de crecimiento más potente que los emprendedores tienen a su disposición hoy. En un mundo donde la agilidad y la personalización son la divisa del éxito, la IA se convierte en el aliado perfecto para las startups y PYMES, nivelando el campo de juego frente a los gigantes corporativos.

A continuación, destaco las principales maneras en que esta tecnología está revolucionando el ecosistema emprendedor, convirtiendo la ambición en resultados tangibles.

El Acelerador de la Eficiencia: Automatización y Optimización

El recurso más valioso de un emprendedor es el tiempo. En las etapas iniciales de un negocio, cada minuto cuenta. Aquí es donde la IA marca una diferencia abismal, actuando como un equipo administrativo y operativo invisible que trabaja 24/7.

1. Despídase de las Tareas Repetitivas

La automatización de procesos mediante la IA libera a los fundadores y a sus pequeños equipos de la carga de las tareas tediosas y de bajo valor. Piense en la gestión de inventarios, la clasificación de correos electrónicos o la generación de reportes de ventas.

Contabilidad y Finanzas: Sistemas de IA pueden clasificar automáticamente transacciones, conciliar cuentas y predecir flujos de caja, reduciendo errores y el tiempo dedicado a la gestión fiscal, algo crítico para mantener la salud financiera de una startup.

Recursos Humanos: Desde la revisión inicial de cientos de currículums hasta la programación de entrevistas y la elaboración de contratos estándar, la IA agiliza el proceso de contratación, asegurando que el talento adecuado se incorpore más rápido y con menos sesgos.

2. La Optimización Operativa, un Arte de la IA

La eficiencia operativa deja de ser un ideal para convertirse en una realidad mediante la analítica predictiva. La IA puede analizar datos históricos y en tiempo real sobre la cadena de suministro, la demanda de productos y el comportamiento de la logística para:

Predecir la demanda con una precisión que supera con creces los métodos manuales, evitando así el exceso de inventario (que cuesta dinero) o la escasez (que frustra al cliente).

Optimizar rutas de entrega o la disposición de un almacén, incluso para el pequeño comercio electrónico, reduciendo costes de envío y tiempos de espera.

El Aliado Estratégico: Decisiones Basadas en Datos

Los emprendedores rara vez disponen de grandes presupuestos para consultoría o extensos departamentos de análisis. La IA democratiza la inteligencia de negocios, convirtiendo montañas de datos en insights accionables.

3. Del Dato a la Decisión Informada

La capacidad de la IA para procesar grandes volúmenes de datos (Big Data) en segundos es su superpoder. Permite a los emprendedores pivotar estrategias, identificar oportunidades de mercado y mitigar riesgos sin necesidad de intuición, sino con evidencia sólida:

Análisis de Mercado y Competencia:

Las herramientas de IA pueden rastrear y analizar miles de publicaciones, re-

señas de productos y movimientos de competidores, identificando tendencias emergentes o nichos de mercado insatisfechos. Esto es invaluable para el desarrollo de nuevos productos o servicios.

Predicción de Churn (Abandono de Clientes): Modelos predictivos pueden identificar a los clientes con mayor probabilidad de irse, basándose en patrones de uso o interacción, permitiendo al emprendedor lanzar campañas de retención específicas y rentables.

4. Innovación con Inteligencia Generativa

La IA Generativa (como los modelos de lenguaje y generación de imágenes) ha abierto un universo de posibilidades para la creatividad y la producción de contenido a bajo coste.

Prototipado Rápido: Los emprendedores pueden generar diseños de logotipos, mock-ups de interfaces o incluso textos preliminares de código en cuestión de minutos, acelerando el ciclo de “idea a prueba”.

Creación de Contenido a Escala: La redacción de publicaciones para redes sociales, descripciones de productos, o los emails de marketing se automatiza, permitiendo una presencia digital constante y de alta calidad sin depender de grandes equipos de redacción o diseño.

El Motor de Crecimiento: Marketing y Cliente Hiperpersonalizados

En la economía de la experiencia, el cliente espera que la marca lo conozca.

La IA es la única herramienta que permite una hiperpersonalización a escala sin precedentes.

5. Marketing de Precisión Quirúrgica

Olvídese del marketing masivo. La IA permite que las PYMES hablen directamente con la persona, no con el público.

Segmentación Inteligente: La IA analiza el comportamiento de navegación, historial de compras y preferencias para crear segmentos de audiencia dinámicos, garantizando que el mensaje de marketing sea perfectamente relevante para cada grupo.

Optimización de Campañas Publicitarias: Los algoritmos ajustan automáticamente las pujas, el presupuesto y la ubicación de los anuncios en tiempo real, maximizando el Retorno de la Inversión (ROI) en plataformas como Google y Meta, asegurando que cada euro o dólar invertido genere el máximo impacto.

6. Fidelización a la Velocidad de la Luz: Atención 24/7

El servicio al cliente ya no se detiene cuando el emprendedor se va a dormir. La IA se encarga de que la atención sea ininterrumpida, rápida y coherente.

Chatbots y Asistentes Virtuales Inteligentes: Herramientas de IA pueden resolver hasta el 80% de las consultas comunes de los clientes (estado de pedido, preguntas frecuentes) al instante, liberando al equipo humano para atender solo los problemas complejos que requieren empatía y juicio.

Análisis de Sentimiento: La IA escanea comentarios, reseñas y transcripciones de chats para evaluar el tono emocional del cliente, alertando al equipo sobre posibles crisis o tendencias negativas antes de que escalen, lo que se traduce en una gestión proactiva de la reputación de la marca.

La inteligencia artificial ha dejado de ser una ventaja competitiva para convertirse en un imperativo de supervivencia para el emprendedor moderno. No se trata de reemplazar a los humanos, sino de amplificar sus capacidades. Permite a las startups operar con la eficiencia de una multinacional, tomar decisiones con la certeza de un analista de Wall Street y conectar con sus clientes con la intimidad de un vendedor local. El emprendedor que abraza la IA no solo estará innovando, sino que estará invirtiendo en la escalabilidad y la resiliencia de su negocio. La pregunta ya no es si se debe usar la IA, sino qué tan rápido se está implementando. El futuro de los negocios no espera y, gracias a la IA, está más a favor de los soñadores ágiles que nunca.

¿Cómo está usted integrando esta revolución tecnológica en su propia estrategia de negocio? La conversación apenas comienza. Un equipo que brinda un servicio excepcional no se forma solo con información, sino con liderazgo efectivo. Como líder comercial, tu reto no es solo enseñar, sino inspirar, modelar y reforzar los comportamientos que deseas ver en tu equipo.

Las personas cambian cuando se conectan emocionalmente con una idea.



Para que tu equipo adopte una cultura de servicio, es fundamental transmitir pasión y propósito. Si ellos ven que el servicio al cliente no es solo una tarea, sino un valor central en la empresa, se comprometerán más.

Los empleados aprenden más por observación que por instrucciones. Si tú eres el primero en demostrar excelencia en el servicio al cliente, ellos seguirán tu ejemplo. Cada interacción con clientes y colegas es una oportunidad para mostrar cómo se debe actuar.

Los buenos hábitos se consolidan con la repetición y el reconocimiento. No basta con hablar una vez sobre servicio al cliente; hay que recordarlo, corregir desviaciones y premiar los aciertos constantemente.

Uno de los principales problemas que enfrentan los líderes es la desconexión entre lo que enseñan y lo que realmente aplican sus equipos. Algunas razones son: Capacitaciones demasiado teóricas sin ejemplos reales, Falta de oportunidades para practicar en situaciones cotidianas, inseguridad o falta de herramientas para aplicar lo aprendido, y un ambiente laboral que no refuerza la importancia del servicio.

Algunas estrategias que debes utilizar para que tu equipo de trabajo se comprometa a brindar un excelente servicio a los clientes son: Un liderazgo Inspirador en el que demuestres con tus acciones lo mismo que esperas de tu equipo, y que los conecte emocionalmente con la importancia del servicio. Una capacitación Práctica y continua en la que incluya simulaciones y análisis de casos reales con el equipo. El refuerzo positivo y seguimiento en el que estableces un sistema de retroalimentación constante, y premias a quienes aplican el servicio correctamente. Y fomentas la cultura de servicio en la que vinculas, el servicio al cliente con los valores de la empresa.

Jamás debes olvidar que un excelente servicio al cliente, empieza siempre por un gran liderazgo.

Calidad - Servicio - Tecnología
Innovación y Desarrollo



- Resistencias Industriales
- Plantas Electrónicas
- Cercas Eléctricas para Ganado
- Transformadores
- Estabilizadores
- Cargadores de Batería
- Calentadores solares eléctricos y a gas
- Extractores de Aire
- Motores Eléctricos
- Turcos Eléctricos
- Turcos a gas
- Saunas
- Inversores
- U.P.S (S)

Cra. 10 No. 20 - 65 Tel: 334 2406 - 348 9245
320 745 9510 - 315 595 6971 - 321 728 9425 - 300 252 0989
email: makronelectronic@hotmail.com - ventas@makron.co
www.makron.co - Pereira - Risaralda



“AMAR ES ESCUCHAR” El arte de la escucha activa...

En un mundo lleno de ruido, donde todos hablan, pero pocos se detienen a atender de verdad, la escucha se ha convertido en un regalo escaso y valioso. Vivimos rodeados de mensajes, opiniones y conversaciones rápidas, pero cuántas veces podemos decir: “Me sentí realmente escuchado”. Escuchar va más allá de oír sonidos. Escuchar es un acto profundo de amor, de presencia y de entrega. Es poner el corazón en pausa para abrirse a la experiencia del otro.

• Escuchar de verdad

Oír es fisiológico, pero escuchar es emocional.

Implica:

- Poner atención plena, sin distracciones.

- Mirar al otro con respeto y cercanía.
- Validar lo que siente, aunque no lo compartamos.
- No interrumpir con juicios o consejos prematuros.



Por: Claudia
Loaliza González

El psicólogo Carl Rogers, uno de los padres de la psicología humanista, afirmaba que la escucha empática tiene el poder de transformar a las personas, porque permite que se sientan comprendidas y valoradas. Cuando escuchamos de verdad, le decimos al otro: “Eres valioso, tu voz importa”.

• La escucha como acto de amor

Amar es escuchar. Y escuchar no significa quedarse en silencio por

obligación, sino estar disponible con todo nuestro ser. Cada vez que prestamos atención a alguien, estamos practicando el amor más puro: aceptar y acompañar. Un niño que encuentra en su madre o padre un oído paciente, se siente protegido. Un amigo que es escuchado sin críticas experimenta alivio. Un miembro de comunidad que siente que su voz cuenta, descubre esperanza. Cuando alguien nos escucha genuinamente, se enciende en nosotros la certeza de que nuestra historia importa.

• **Lo que sana la escucha**

La verdadera escucha sana heridas invisibles. Cuando somos escuchados:

- La soledad disminuye.
- El peso emocional se aligera.
- La confianza crece.
- El alma se reconcilia consigo misma y con los demás.

Un estudio publicado en la revista Harvard Business Review mostró que los líderes que practican la escucha activa generan mayor compromiso y bienestar en sus equipos. Escuchar no solo beneficia al que habla, también enriquece al que escucha, porque permite aprender, ampliar la mirada y fortalecer vínculos. Muchas veces no necesitamos que nos resuelvan la vida, sino simplemente sentirnos comprendidos.



• Obstáculos para escuchar

A pesar de que todos podemos hacerlo, la escucha auténtica encuentra barreras:

- El ego: cuando creemos que ya sabemos lo que el otro dirá.
- Las prisas: escuchar requiere tiempo y paciencia.
- Las distracciones: celulares, pantallas y ruidos que nos alejan del momento presente.
- Los prejuicios: cuando juzgamos antes de comprender.

Ser conscientes de estos obstáculos es el primer paso para superarlos.



• Reflexión Final

Recordemos que amar no se demuestra solo con regalos o palabras bonitas, sino también con la disposición de escuchar de corazón.

Escuchar es sembrar paz en las relaciones, tender puentes y fortalecer vínculos verdaderos. Una sociedad que aprende a escucharse será siempre una sociedad más humana.

• Ejercicio Práctico: Un día de escucha plena

Te invito a realizar este sencillo reto durante una jornada:

1. Elige a alguien cercano (familia, amigo, compañero).

A promotional graphic for the 'Método Elicda' course. It features a central image of several hands stacked together in a circle, symbolizing teamwork and support. To the left, a green vertical banner reads 'CURSO COMPLETO' and 'VIDEO CURSO COMPLETO EN FORMATO HD'. In the top left corner, there is a QR code and the 'elicda' logo. The main text reads 'MÉTODO ELICDA PARA LIDERAR EQUIPOS DE VENTAS Y DE SERVICIO AL CLIENTE'. Below this, it says 'Orientado Por Carlos Doney Ardila' and 'WWW.CIRCULOSELICDA.COM'.

2. Concédeles 15 minutos de escucha total.

- Apaga el celular y elimina distracciones.
- Míralo a los ojos y escucha sin interrumpir.
- No pienses en qué responderás; solo acoge sus palabras.

3. Al finalizar, agradece diciendo: “Gracias por compartir tu corazón conmigo.”

Verás cómo un acto tan simple genera conexión, confianza y amor genuino.

• **Frase inspiradora**

“Escuchar es el primer acto de amor, porque quien escucha abraza el alma del otro sin necesidad de tocarlo.”



MASTER CLASS
VIDEO MASTER CLASS EN FORMATO HD

elicda

MÉTODO ELICDA
Guía Práctica para incrementar las ventas
DE ROPA Y DE CALZADO

Orientado Por
Carlos Doney Ardila

WWW.CIRCULOSELICDA.COM

Haz parte de mi comunidad, necesitas del subconsciente para dirigir continuamente tu vida en la dirección correcta mientras superas los desafíos que te están frenando.

<https://chat.whatsapp.com/GiUz-VoM1YKz5wNjz3Lr4zX>

“COOMPER”



Calle 21 No. 5-48 - Tels. PBR: 325 46 76 - Cartera: 335 82 28
Perú - Huaranilla



**SOMOS LA FUERZA DEL
MOVIMIENTO SOLIDARIO**



LOS PROBLEMAS VISUALES OCASIONAN DOLOR DE CABEZA

El dolor de cabeza es un síntoma muy frecuente en las personas que presentan un defecto visual que no se ha corregido, o que la persona no sabe que lo tiene, que no se controla o que se resiste a usar lentes para tener buena agudeza visual de lejos y de cerca. El esfuerzo prolongado de los ojos, tratando de poder ver, o frente a una pantalla, ocasiona el dolor de cabeza y a veces lo ocultamos tomando analgésicos, creando una dependencia, que va a ocasionar otros problemas en el organismo.

Los problemas visuales que ocasionan este dolor de cabeza son:

-Hipermetropía, o sea la dificultad para ver objetos cercanos con claridad, para leer etc.

-Astigmatismo que es una visión distorsionada debido a tener una córnea irregular que genera un sobre esfuerzo visual ocasionando bastante dolor de cabeza.

-Presbicia es un problema visual ocasionado por la disminución de la capacidad de enfoque del cristalino, por la edad. Generalmente se manifiesta después de los 40 años, pero

también existe una presbicia precoz antes de los 40 años. En ambos casos se hace esfuerzo muy grande de cerca y genera dolor de cabeza.

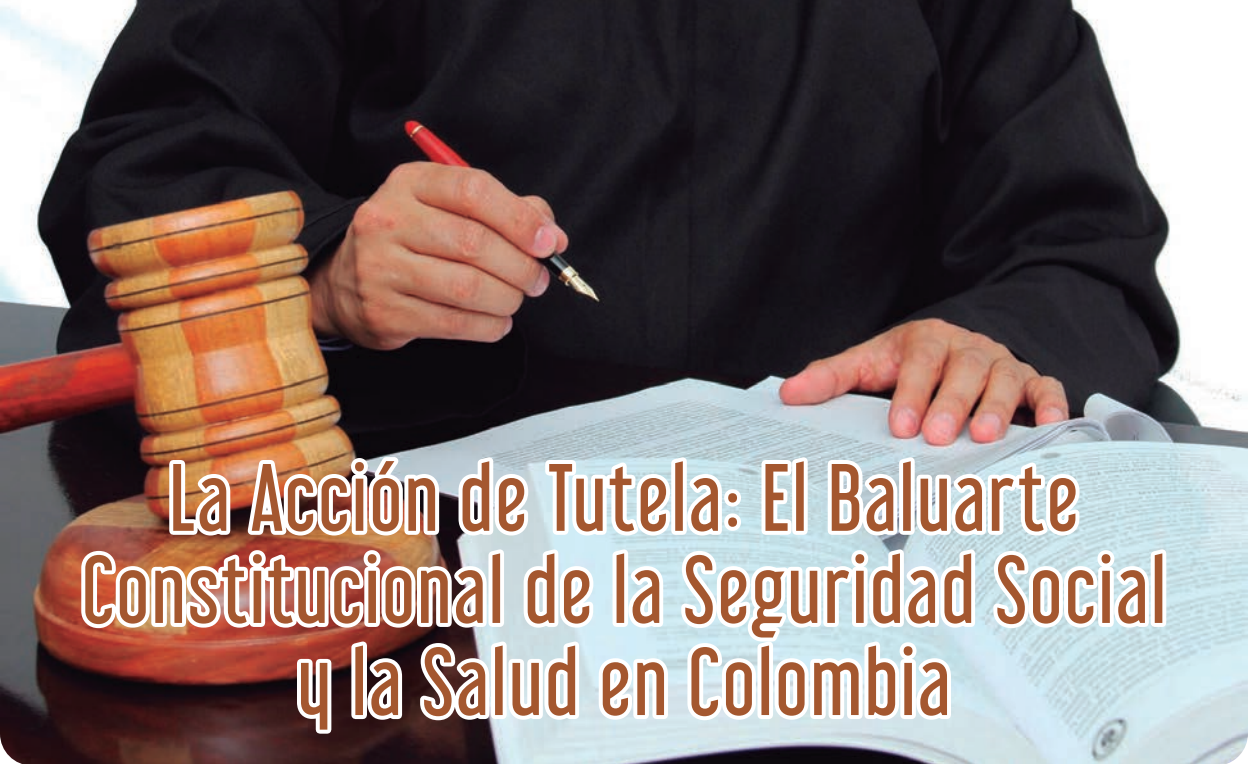
-Problemas de convergencia.

Tenemos unos músculos muy pequeños que se encargan de hacer los movimientos oculares en todas las direcciones. Una alteración de uno de ellos, ocasiona un fuerte esfuerzo, cansancio prolongado y dolor de cabeza. La situación ocasiona dolor en la frente, en la región occipital, o en la nuca y los hombros.

Todas estas situaciones se solucionan con lentes oftálmicos, lentes de contacto, ejercicios de convergencia, terapia visual, solucionando condiciones de trabajo. Se debe consultar al Optometra para hacer un examen muy completo, y tomar los correctivos necesarios. Hay que ajustar la iluminación para que sea adecuada, tanto del dispositivo que se utiliza, como del entorno.



Por: **Sonia Gómez Sanint**
Optómetra ULS Bogotá
Especialista Clínica FUA



La Acción de Tutela: El Baluarte Constitucional de la Seguridad Social y la Salud en Colombia

La Acción de Tutela, consagrada en el artículo 86 de la Constitución Política de 1991, es, sin lugar a dudas, el mecanismo judicial más expedito y eficaz que el ordenamiento jurídico colombiano ofrece para la protección inmediata de los derechos fundamentales. Aunque su naturaleza es subsidiaria y residual —lo que significa que solo procede cuando no existe otro medio de defensa judicial idóneo, o cuando este, existiendo, no resulta eficaz para evitar un perjuicio irremediable—, su papel se torna protagónico en el ámbito de la Seguridad Social, específicamente en los trámites pensionales y de salud.

La jurisprudencia de la Corte Constitucional ha reconocido que los derechos a la seguridad social y a la salud tienen una doble connotación: son

servicios públicos obligatorios y derechos fundamentales autónomos e irrenunciables. Es precisamente esta fundamentalidad la que permite que la acción de tutela se convierta en la vía principal para su defensa ante la negligencia, la mora o la negativa injustificada de las entidades administradoras (EPS, AFP, Colpensiones, etc.) o del Estado.



Recopilado por:
Luz Elena López Gaviria

LA TUTELA COMO MOTOR DE LA JUSTICIA PENSIONAL

En el ámbito pensional, la regla general establece que las controversias



deben resolverse ante la Jurisdicción Ordinaria Laboral. No obstante, la Corte Constitucional ha flexibilizado el requisito de subsidiariedad cuando la negativa o la mora en el reconocimiento de una prestación económica amenaza directamente derechos fundamentales como el mínimo vital y la vida digna del solicitante, máxime si se trata de un sujeto de especial protección constitucional como un adulto mayor o una persona en condición de invalidez.

1. Protección del Mínimo Vital y la Vida Digna

Uno de los usos más frecuentes de la tutela en materia pensional es la exigencia del reconocimiento y pago de la pensión de vejez, invalidez o sobrevivientes, cuando la entidad administradora (v.gr., Colpensiones o un Fondo Privado) ha excedido el plazo legal para emitir una

respuesta de fondo o, habiéndolo hecho, ha negado la prestación con base en interpretaciones jurídicas que la jurisprudencia constitucional ha catalogado como irrazonables o por un exceso de ritual manifiesto.

Perjuicio Irremediable: La tutela procede como mecanismo transitorio cuando se busca evitar un perjuicio irremediable, por ejemplo, cuando el adulto mayor, sin otra fuente de ingresos, depende del reconocimiento pensional para subsistir. En estos casos, el juez de tutela puede ordenar el reconocimiento y pago provisional de la mesada hasta que el juez natural (el laboral) resuelva el conflicto de fondo.

Mora Patronal y Defecto Fáctico: La Corte ha protegido a los ciudadanos frente a la mora patronal en el pago de los aportes a pensión, estableciendo que la Administradora debe

asumir la responsabilidad cuando no actuó diligentemente en el cobro de dichas sumas, o cuando existe un defecto fáctico por una valoración incompleta de la historia laboral.

2. Reconocimiento del Derecho de Petición

Una base fundamental para el trámite pensional es el Derecho de Petición (art. 23 C.P.). En muchas ocasiones, la violación inicial no es la negativa del derecho en sí, sino la demora injustificada en dar una respuesta de fondo, lo que paraliza el proceso. La tutela, en este escenario, es inmediata: el juez ordena a la entidad emitir una respuesta clara, de fondo y congruente en un término perentorio, desbloqueando así la ruta para el reconocimiento o para iniciar el proceso ordinario.

LA TUTELA COMO GARANTÍA DE LA ATENCIÓN EN SALUD

Si en materia pensional la tutela es un baluarte, en el ámbito de la salud es el mecanismo por excelencia. La estrecha relación entre la salud y la vida y la integridad personal justifica su procedencia casi automática ante cualquier amenaza o vulneración.

1. Acceso a Servicios y Medicamentos

La jurisprudencia ha desarrollado el concepto de salud integral, que obliga a las Entidades Promotoras de Salud (EPS) a garantizar todos los servicios, tratamientos y medicamentos que sean necesarios para el restablecimiento de la salud del paciente.

Servicios Excluidos del POS/UPC: Anteriormente, se presentaban tutelas cuando los servicios o medicamentos no estaban incluidos en el Plan Obligatorio de Salud (POS). Hoy, con la Ley Estatutaria 1751 de 2015, el sistema se rige por una lista de exclusiones taxativas. La tutela se utiliza para ordenar la entrega de medicamentos, procedimientos, cirugías o tratamientos que, aunque no figuren explícitamente, sean ordenados por el médico



tratante y se requieran con necesidad para preservar la vida o la integridad del paciente.

Autorización de Trámites Administrativos: Es común que las EPS dilaten la prestación de servicios aduciendo requisitos administrativos internos (como la aprobación por un comité técnico-científico, la negación de una Junta Médica, o la exigencia de copagos y cuotas moderadoras que el paciente no puede asumir). La tutela es la herramienta para eliminar estas barreras burocráticas cuando ponen en riesgo la salud y la vida.


2. Protección a Sujetos de Especial Protección

La procedencia de la tutela en salud es aún más fuerte cuando el accionante es un sujeto de especial protección constitucional, tales como: Niños, niñas y adolescentes (cuyo derecho a la salud prevalece sobre el de los demás). Adultos mayores. Personas con enfermedades catastróficas o ruinosas (cáncer, VIH, etc.). Personas en condición de discapacidad.

En estos casos, el juez constitucional asume un rol más protector, y el análisis de la amenaza o vulneración de los derechos se hace bajo un criterio de flexibilidad en la valoración de los hechos, privilegiando la orden de atención integral e inmediata.

La Acción de Tutela, si bien no es un sustituto de los procesos ordina-

rios de la Jurisdicción Laboral y de Seguridad Social, opera como un dispositivo de intervención urgente del juez constitucional. En el terreno de las pensiones, garantiza el mínimo vital y la dignidad humana ante la mora administrativa. En el ámbito de la salud, se erige como el mecanismo supremo para garantizar el acceso a tratamientos y servicios integrales, desmantelando la barrera burocrática que, con frecuencia, amenaza la vida misma. Es, en esencia, la garantía de la efectividad de los derechos fundamentales en el corazón del Estado Social de Derecho.



CENTRO DE ASUNTOS LEGALES LOPEZ GAVIRIA
*TRAMITE DE PENSIONES
NACIONALES E INTERNACIONALES*

- ❖ Vejez, Invalidez, Sobreviviente, Auxilio funerario (todos los Regímenes)
- ❖ Devoluciones de Saldos (Fondo Privado)
- ❖ Indemnizaciones (Afp Colpensiones - Arl - Soat - Aseguradoras)
- ❖ Cobro de incapacidades
- ❖ Elaboración de Tutelas y Derechos de Petición
- ❖ Afiliaciones a Salud, Pensión y Arl
- ❖ Créditos para Pensionados

Luz Elena Lopez Gaviria
Abogada

Especialista en Derecho Laboral y Seguridad Social
Cel: 312 778 9266
Email:luzelenalopez1902@gmail.com

CONSULTA GRATUITA

Cra. 7 N° 18B-31 Edificio Santiago Londoño
Oficina 502 D,
detrás de la Alcaldía de Pereira

Vyayam Yoga: El Secreto Milenario que Potencia Cuerpo, Mente y Negocios



Por: Chaitali Chaitanqa

En el competitivo mundo empresarial, donde las decisiones rápidas, la visión estratégica y la resistencia física marcan la diferencia, existe una herramienta poco conocida que combina tradición milenaria y ciencia moderna: el Vyayam Yoga

No se trata de una moda pasajera ni de un simple ejercicio. El Vyayam Yoga —cuyo nombre en sánscrito significa “entrenamiento integral”— es una práctica que une movimiento corporal preciso, respiración consciente y atención plena, generando un efecto inmediato en el rendimiento físico, la claridad mental y la estabilidad emocional.

El rendimiento empresarial empieza en el cuerpo y la mente

Los empresarios lo saben: el estrés crónico, las tensiones físicas y la fatiga mental erosionan la capacidad de liderar y tomar decisiones. Aquí es donde el Vyayam Yoga se convierte en un activo estratégico personal:

- Más energía sostenida durante el día sin depender del café.
- Mente enfocada para detectar oportunidades y resolver problemas con creatividad.
- Mayor tolerancia al estrés gracias a la regulación natural del sistema nervioso.
- Confianza corporal y presencia ejecutiva, fundamentales para reuniones y presentaciones.



Esta disciplina se adapta a cualquier espacio: la sala de juntas, la oficina, el hogar o incluso en medio de un viaje de negocios. Un bloque de 15 minutos antes de una reunión clave puede cambiar por completo el nivel de concentración y la conexión con el equipo.

Empresas que incorporan rutinas de Vyayam

Ciencia y mística al servicio del liderazgo

Desde la ciencia, el Vyayam Yoga mejora la oxigenación cerebral, reduce el cortisol y optimiza la postura, evitando dolores que drenan productividad.

Desde la perspectiva mística, activa circuitos energéticos que incrementan la intuición, la capacidad de “leer” situaciones y la fuerza interior para mantener el rumbo incluso en escenarios inciertos.

Ideal para ejecutivos y equipos de trabajo

Yoga en sus programas de bienestar reportan menos bajas laborales, más cohesión de grupo y un aumento notable en la productividad.

La práctica más saludable del mundo

Lo que hace único al Vyayam Yoga es su triple alianza:

1. Postura correcta – para mantener energía y presencia.
2. Respiración consciente – para regular el sistema nervioso y mejorar el enfoque.
3. Atención plena – para actuar desde la lucidez y no desde la reacción.

Esta combinación convierte a cada sesión en un entrenamiento físico, mental y espiritual al mismo tiempo, logrando beneficios que otras prácticas no ofrecen de forma integrada.

Cómo acceder hoy al Vyayam Yoga

Antes, este conocimiento se transmitía solo de maestro a discípulo en la India. Hoy, la Academia de Yoga & Dharma lo ofrece online, de manera

guiada y adaptada para cualquier persona — incluso para quienes nunca han hecho yoga—.

En un entorno empresarial cada vez más exigente, cuidar la herramienta más importante —tu propio cuerpo y mente— no es un lujo, es una inversión. El Vyayam Yoga es esa inversión con retorno asegurado: energía, claridad y resiliencia para liderar en cualquier circunstancia.

SERVICIOS

- * Exámenes médicos laborales de ingreso periódicos, retiro.
- * Curso de alturas, certificado de alturas
- * Certificado médico y carnet de manipulación de alimentos
- * Certificados para ARL
- * Certificación de invalidez
- * Certificados de discapacidad
- * Asesoría legal en seguridad y salud en el trabajo
- * Prescripción del ejercicio para bajar de peso
- * aumentar masa muscular / mejora de capacidad física
- * Programa de pérdida de peso y acondicionamiento físico
- * Consulta prioritaria, consulta médica general y visita domiciliaria

📍 Clínica Risaralda calle 19 número 5 -13 primer piso, vitalmedit consultorio 1

✉ Freddyfigueroa@gmail.com

☎ 300 784 36 39 (+6) 333 64 81

📱📷 [Freddydauidfigueroacaicedo](#)

Dr. Freddy David Figueroa Caicedo

Médico especialista en salud ocupacional y medicina del deporte

Computadores de escritorio,
Computadores Portátiles,
Servidores, Accesorios para
computadores, artículos para
redes, artículos para circuito
cerrado de televisión, artículos
para puntos de venta.

PUNTO
TECNOLÓGICO

Calle 19 No. 5-48 Local 138 CC Novacentro
Teléfonos 3351783 - 3105961487, Pereira, Risaralda



UNIÓN



Por: Natalia Ardila

*“Si sé lo que es el amor, es gracias a ti”
Herman Hesse*

Recientemente pude asistir a un retiro que marcó un antes y un después en mi trayectoria personal. Al sentarme a escribir no sabía muy bien como llegar a mi corazón para poder llegar al de ustedes. Pues como dice el Principito “lo esencial es invisible a los ojos”. Cómo podríamos cuantificar lo importante que no se ve, lo que realmente mantiene viva la magia del ser humano.

Todos tenemos posibilidad de conectar con nosotros mismos a través del compartir y la unión de muchos corazones que entran en sinergia para un buen propósito. El propósi-

to es elevarnos los unos a los otros, ayudarnos a ser nuestra mejor versión, entrar en una verdadera unión en complicidad para nuestra evolución en mente, cuerpo y alma, eso es a lo que yo llamaría, Gozo.

Vivenciar este retiro me trajo el firme sentir que nos reconocemos a través del otro y que en épocas que hemos olvidado algo de nosotros mismos, es cuando alguien nos trae el recuerdo de aquello que vive en ti. El valor humano nos recuerda el sentido de cada uno de nuestros propósitos y la fuerza que reside en nuestro interior cuando abrimos los

corazones para que la gracia y la luz fluyan a través de la hermandad y de las conexiones que surgen cuando todos tenemos un mismo ideal.

En esa pureza de nuestro sentir ocurren los verdaderos milagros. Un solo corazón que puede mirarse a través del espejo de quien nos mira y a quien miramos, esa es la unión que nos trae el recuerdo de Ser. Abrir nuestros corazones a las pequeñas cosas nos traen las más grandes fortunas, vivir los pequeños instantes nos revelan la grandiosidad de nuestras vidas, la riqueza que a veces permanece oculta y que se revela en una sola mirada, en una sola sonrisa, en una simple con-

versación que es capaz de elevarnos a nuestro máximo potencial.

La unión de las cosas compartidas nos traen frecuencias de amor y liderazgo, pues cuando despertamos nuestros corazones volvemos a recordar la frecuencia más poderosa del Universo, el Amor. Quienes podemos ser después de vivenciar esta magia dentro de nosotros mismos, nuevos horizontes, nuevas miradas, nuevos propósitos se revelan ante ti, la unión te ha traído verdad sana y limpia. Que esta unión que nos bendice, alimenta, restaura, complementa y une, pueda ser la energía que te eleve a lo máximo de tu ser.

LA TEORÍA DEL CUBO

7ª Edición Actualizada

La teoría que despierta conciencia, hacia una venta más humana.

CARLOS DONEY ARDILA ALVAREZ

Obtenga la lealtad de los clientes sin sacrificar tus utilidades

hoja de ruta
PARA
EMPRENDEDORES

Carlos Doney Ardila

Guía práctica para aumentar la productividad en **VENTAS**



Habilidades blandas, el motor invisible del emprendimiento

En la era dorada de la Inteligencia Artificial, donde los algoritmos toman decisiones financieras y la robótica optimiza la producción, es fácil caer en la trampa de pensar que el único camino al éxito es dominar el código o la analítica de datos. Sin embargo, en el ecosistema emprendedor, la verdad es otra: la tecnología puede construir un producto, pero solo las habilidades blandas construyen una empresa duradera.

Para el emprendedor, estas capacidades no son un “extra” agradable, sino el fundamento del liderazgo, la innovación y la resiliencia. Si el éxito fuera solo cuestión de tener el mejor software, ya no habría fracasos. El éxito real radica en cómo navegamos la incertidumbre y cómo inspiramos a otros a seguirnos.

A continuación, desglosaremos qué son realmente las habilidades blandas y por qué se han convertido en la divisa más valiosa para el emprendedor moderno.

¿QUÉ SON REALMENTE LAS HABILIDADES BLANDAS?

El término “habilidades blandas” (soft skills) puede ser confuso, sonando menos importantes que las “duras” (hard skills), pero su impacto en el mundo real es incalculable.

LA DISTINCIÓN FUNDAMENTAL

Las Habilidades Duras son técnicas, medibles y se aprenden generalmente en la escuela o con formación específica (programar, contabilidad, diseño gráfico). Son el qué del trabajo.

Las Habilidades Blandas son atributos personales, rasgos de carácter y competencias interpersonales que determinan cómo interactuamos y nos comportamos en el lugar de trabajo. Son el cómo del trabajo.

No se trata de conocimientos; se trata de actitudes, comportamientos y capacidades comunicativas. Son el pegamento que une un equipo, la gasolina que impulsa la moral y el escudo que protege al negocio de la adversidad.

PARA UN EMPRENDEDOR, LAS HABILIDADES BLANDAS SE AGRUPAN EN TRES PILARES ESENCIALES:

1- Interpersonales: Comunicación efectiva, Negociación, Empatía, Liderazgo, Gestión de conflictos. Necesarias para vender la visión, cerrar tratos y construir una cultura de equipo.

2-Intrapersonales: Resiliencia, Autoconocimiento, Adaptabilidad, Gestión del estrés, Disciplina. Esenciales para manejar la presión, aprender del fracaso y mantenerse motivado.

3- Cognitivas/ Críticas:

Pensamiento crítico, Creati-

vidad, Solución de problemas complejos.

Cruciales para la innovación, la toma de decisiones bajo presión y el pivote estratégico.

El emprendimiento es un deporte de alto contacto, y las habilidades blandas son el entrenamiento invisible para ganar el partido. Para un emprendedor, la importancia de estas habilidades se manifiesta en cada fase del negocio, desde la concepción hasta la expansión.

1. Para Liderar y Retener Talento

Un emprendedor es, ante todo, un líder. La gente no se une a un plan de negocios; se une a una visión y a una persona.

El Poder de la Empatía: Un líder con empatía entiende las necesidades de su equipo, lo que fomenta la lealtad y reduce la rotación. En el entorno de una startup de alta pre-



sión, la empatía es el factor diferenciador que hace que los empleados estrella se queden.

Comunicación de la Visión: La capacidad de contar una historia convincente (storytelling) sobre el futuro del negocio no solo atrae a clientes, sino también a inversores y socios clave. Una idea brillante sin la capacidad de comunicarla con claridad y pasión es solo un sueño.

2. Para la Gestión de la Incertidumbre (Resiliencia)

El camino del emprendimiento está pavimentado con rechazos, cambios inesperados en el mercado y fallos de producto. La capacidad de un fundador para recuperarse rápidamente es un acto de resiliencia, una habilidad intrapersonal fundamental.

Adaptabilidad: Cuando el modelo de negocio original falla, la adaptabilidad permite al emprendedor hacer un “pivote” estratégico sin perder la moral ni la confianza de su equipo. Es la habilidad de aprender de un revés, no solo de sufrirlo.

Tolerancia al Fracaso: Los emprendedores exitosos no tienen menos fracasos; tienen una mejor capacidad para internalizarlos y



extraer lecciones. Esta habilidad, que se nutre del autoconocimiento, transforma el fracaso de una catástrofe personal en un dato de aprendizaje empresarial.

3. PARA LA VENTA, LA NEGOCIACIÓN Y EL CIERRE DE TRATOS

El negocio depende de las transacciones, y las transacciones dependen de la confianza y la persuasión.

Negociación Efectiva: Desde obtener mejores precios de proveedores hasta cerrar rondas de financiación, la negociación es el motor financiero. No se trata solo de ser duro, sino de la habilidad de escuchar activamente, entender la posición de la contraparte y encontrar soluciones mutuamente beneficiosas (ganar-ganar).

Servicio al Cliente: En una PYME o startup, la interacción directa con el cliente es crítica. La paciencia y la capacidad para resolver problemas con calma y asertividad son lo que transforma a un comprador ocasional en un cliente leal y a un detractor en un promotor de la marca. A diferencia de las habilidades duras, que se certifican con un diploma, las blandas se desarrollan con la práctica intencional y la reflexión.

1. BUSCAR LA RETROALIMENTACIÓN (FEEDBACK)

La mejora de las habilidades blandas comienza con el autoconocimiento. El emprendedor debe ser el más proactivo en buscar feedback (crítica constructiva) de su equipo, mentores e incluso clientes.

Pregunte por el “Cómo”: No pregunte “¿Fue buena la presentación?”, sino “¿Cómo pude haber comunicado la propuesta de valor con más claridad o persuasión?”. El feedback sobre su comportamiento es oro puro.

2. PRACTICAR LA ESCUCHA ACTIVA

La habilidad de comunicación más subestimada es la escucha. Cuando un emprendedor escucha activamente, no solo oye palabras; percibe necesidades, miedos y oportunidades.

La Regla del 80/20: En reuniones clave o negociaciones, intente pasar el 80% del tiempo escuchando y el 20% hablando. Esto le dará la información necesaria para formular una respuesta estratégica y no reactiva.

3. ASUMIR ROLES INCÓMODOS

La adaptabilidad y la creatividad crecen al salir de la zona de confort.

Simulacros de Crisis: Practique con su equipo cómo manejar una crisis de producto o reputación (piense en el peor escenario posible). Forzarse a tomar decisiones bajo presión simulada mejora el pensamiento crítico y la calma en el momento real.

La Inteligencia Artificial puede optimizar un embudo de ventas, pero no puede inspirar a un empleado a quedarse hasta tarde para solucionar un problema crítico. Las habilidades duras pueden atraer el primer capital, pero solo la confianza (construida con integridad y comunicación) asegurará la siguiente ronda de inversión.

En un mundo empresarial cada vez más automatizado, el verdadero valor diferenciador del emprendedor es su humanidad. Las habilidades blandas son el software que le permite interactuar, inspirar y triunfar en la compleja realidad humana del mercado. Son, sin duda, la ventaja competitiva más difícil de replicar.