

Juan Esteban Orrego Calle, nuevo presidente de la CCB

Una Cámara de Comercio de Bogotá más cercana y al servicio del crecimiento de las empresas, con trámites más ágiles y con programas que ayuden a lograr un tejido empresarial más productivo, es una de las principales metas que se ha trazado el nuevo presidente de la CCB, Juan Esteban Orrego Calle. Así mismo, llevará la voz de los empresarios a las mesas de trabajo con los gobiernos nacional, departamental y Distrital, respaldada en el conocimiento que tiene la Cámara frente a la realidad empresarial.



Pág. 2

San Victorino a la Moda será en el Bronx Distrito Creativo



La cuarta edición de San Victorino a la Moda tendrá lugar el próximo 7 de noviembre en el centro de Bogotá. Empresarios del sector presentarán sus colecciones para la temporada de fin de año.

» VER PÁG. 7

Así puede salvar su negocio de una crisis económica



La CCB ofrece el servicio de insolvencia para empresarios para que pueda actuar a tiempo, renegociar sus deudas y encontrar una segunda oportunidad para su empresa.

» VER PÁG. 8



Acceda aquí
a la información
que necesita

Estas son las 10 claves para fortalecer su tienda

Conocer los costos, administrar correctamente el dinero y entender a los clientes están entre las claves para aumentar las ganancias de las tiendas de barrio.

» VER PÁG. 3



EDITORIAL

Por una Cámara más cercana



Juan Esteban Orrego Calle,
Presidente de
la Cámara de
Comercio de Bogotá

Tengo el honor de asumir la Presidencia Ejecutiva de la Cámara de Comercio de Bogotá, una institución que cumple 148 años al servicio del país. Inicio esta nueva etapa con la convicción de que el éxito de las micro, pequeñas y medianas empresas, que representan más del 99 % del tejido empresarial de Bogotá y la región, es fundamental para el dinamismo de nuestra economía y requiere todo nuestro compromiso y acompañamiento.

Mi compromiso es trabajar por una Cámara más cercana a los emprendedores que dan sus primeros pasos y a quienes buscan consolidar sus modelos de negocio; más útil para los empresarios que enfrentan los desafíos cotidianos de sostener el empleo formal, y más eficiente para impulsar el crecimiento y la consolidación de sus empresas.

La ética, la excelencia, la transparencia y la vocación de servicio serán los principios que orienten las decisiones de esta Presidencia. Asumo esta responsabilidad junto a un equipo de más de 800 colaboradores, comprometidos con el desarrollo de las cerca de 500.000 empresas de nuestra jurisdicción.

Durante más de 35 años he estado cerca de los empresarios, liderando empresas y representando al gremio. Conozco de primera mano sus desafíos y expectativas, y por eso concentraré mis esfuerzos en consolidar una Cámara que genere valor tangible, fortalezca la confianza y siga abriendo oportunidades para el crecimiento empresarial.

Desde la CCB llevaremos la voz de los empresarios a los espacios de diálogo y articulación con los gobiernos nacional, departamental y distrital. Lo haremos a partir del conocimiento que tiene la Cámara de la realidad empresarial, con propuestas que contribuyan a generar mejores condiciones para el desarrollo de los negocios. Asimismo, administraremos con responsabilidad cada recurso que usted aporta, para que se traduzca en servicios de calidad y resultados concretos para sus empresas.

Quiero conocer de primera mano qué necesitan de la Cámara. Quiero que sepan que cuentan conmigo y con una institución dispuesta a escuchar, facilitar y acompañar cada etapa del crecimiento de sus negocios.

Bogotá Creative Connect generó USD 6,15 millones en expectativas de negocio

La economía creativa de Bogotá tiene talento, capacidad de generar empleo y oportunidades para conquistar nuevos mercados. Así lo evidenció la segunda edición de Bogotá Creative Connect (BCC), encuentro liderado por la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), que generó USD 6,15 millones en expectativas de negocio, según cifras preliminares.

El evento reunió a más de 600 empresarios, compradores, inversionistas e invitados, y propició 407 citas de negocio entre 100 empresas de diferentes sectores creativos. También contó con 33 invitados internacionales de siete países y abrió una franja franco-colombiana para conectar a las industrias creativas de ambos países. Para María Carolina Escalona, directora de la Fundación Rafael Escalona, el BCC no solo les permitió mostrar cómo abrieron la marca e historia de Escalona a las mipymes, sino que también les facilitó conocer cómo Francia desarrolla grandes proyectos públicos y privados de alto impacto, para adaptar esas prácticas a sus iniciativas.

“A través de la Ruta Escalona, que conecta con la región Caribe, y de la Casa Museo en Bogotá, articulamos la música con la gastronomía, el diseño, la artesanía, la literatura y las artes plásticas, uniendo la sabiduría de juglares



y matronas con el talento joven”, indicó Escalona.

El potencial del sector es significativo. Según cifras del DANE y la Secretaría Distrital de Cultura, Recreación y Deporte, la economía cultural y creativa de Bogotá generó \$22,9 billones de valor agregado en 2025, equivalentes al 5,4 % del total de la ciudad, y empleó a 231.860

personas. Además, Bogotá concentra el 54,2 % de la economía creativa del país.

Sin embargo, crecer sigue siendo un reto para las más de 25.000 empresas del sector registradas en la CCB, de las cuales el 94,5 % son microempresas. El 61,7 % solicita más contactos comerciales y el 44 % identifica la falta de financiación como una limitación para expandirse.

Llega Bogotá Fashion Weekend

Del 20 al 22 de noviembre, llegará una nueva versión de Bogotá Fashion Weekend, para que el público pueda interactuar con marcas, tiendas y diseñadores, en una experiencia gratuita y orientada a democratizar el acceso a la moda, además de fortalecer las ventas del sector.

Cree su empresa

La CCB lo acompaña en cada etapa, desde la planeación de su idea hasta el lanzamiento, crecimiento y formalización de su negocio. ¡Empiece a construir su futuro hoy mismo! Realice el diagnóstico empresarial y comience el camino hacia una gestión más eficiente y competitiva en www.ccb.org.co.

Seminario en IA para las Pymes

Un espacio de formación liderado por la CCB abordará cómo la IA está revolucionando los procesos operativos, la toma de decisiones, la innovación y la eficiencia organizacional. Info: <https://www.ccb.org.co/>

Juan Esteban Orrego Calle , Presidente Cámara de Comercio de Bogotá - Andrés Téllez, Director - Adriana Alba Armenta, Editora - Yésica Salas Colaboración; Clara Marín Beltrán Coordinación audiovisual; William Ballén Diseño y diagramación; Vanesa Castro Salamanca, Tatiana Ortiz Landecho, Mónica Vargas León, Periodistas.

Somos llaves es un periódico con periodicidad mensual editado por +Contenido, agencia de Contenidos de El Tiempo Casa Editorial - correo: medios@ccb.org.co

Diez claves para aumentar las ganancias de su tienda

La Cámara de Comercio de Bogotá recomienda a los tenderos controlar sus gastos, administrar el inventario y aprovechar la tecnología para fortalecer sus negocios.

Vender más no siempre significa ganar más. Para que una tienda de barrio sea rentable es necesario conocer los costos, administrar el dinero y entender qué necesitan los clientes. Por eso, la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) comparte diez recomendaciones para fortalecer estos negocios.

1. Conozca sus ganancias: calcule el costo y el margen de cada producto.
2. Separe las cuentas: registre los ingresos y gastos diarios sin mezclar el dinero del negocio con el personal.
3. Controle el inventario: priorice los productos de mayor rotación y evite acumular mercancía que no se vende.
4. Defina precios estratégicos: considere los costos, gastos operativos y la utilidad esperada.
5. Escuche a sus clientes: ajuste su oferta a sus preferencias y hábitos de compra.
6. Organice la exhibición: mantenga la tienda ordenada y con precios visibles.
7. Negocie con proveedores: compare precios, descuentos y plazos de pago.
8. Aproveche la tecnología: utilice WhatsApp Business para gestionar pedidos y pagos electrónicos para facilitar transacciones.
9. Revise los resultados: analice semanalmente las ventas, los gastos y los productos más rentables.
10. Establezca metas: defina objetivos mensuales y evalúe los avances.

De acuerdo con la entidad, a través de la Ruta Tenderos, la CCB acompañó a más de 11.000 comerciantes entre 2023 y 2025.



Prepárese para definir el futuro empresarial de Bogotá y la región

El Círculo de Afiliados de la Cámara de Comercio de Bogotá conecta a las empresas con oportunidades y espacios de participación.

El jueves 3 de diciembre de 2026, entre las 8:00 a. m. y las 4:00 p. m., se realizarán las elecciones de la Junta Directiva y del Revisor Fiscal de la Cámara de Comercio de Bogotá para el periodo 2027-2030. Los habilitados podrán ser elegidos o elegir a ocho de los 12 miembros principales de la Junta Directiva, junto con sus respectivos suplentes personales. Los cuatro miembros principales restantes son designados por el Gobierno nacional.

La Junta Directiva es el máximo órgano de gobierno de la CCB. Entre sus funciones están definir políticas, orientar la planeación institucional y supervisar y evaluar la

gestión de la entidad. También tiene competencias sobre decisiones relevantes para su funcionamiento, como la designación de representantes legales y la aprobación de reformas estatutarias.

¿Quiénes pueden participar?

Conforme a la Ley 1727 de 2014 podrán votar los comerciantes, personas naturales o jurídicas que hayan mantenido de manera ininterrumpida su condición de afiliados durante los dos últimos años calendario previos al 31 de marzo de 2026 y que conserven esa calidad en la fecha de la elección. Esto implica haber adquirido la afiliación a más tardar el 1.º de abril de

2024, además de cumplir los demás requisitos legales.

Para verificar si están habilitados, los interesados en votar o en postularse como candidatos deben consultar el censo electoral publicado en la página web de la CCB y revisar las instrucciones para votar.

Para los candidatos que deseen postularse a la Junta Directiva, la inscripción se realizará entre el 16 de octubre y el 3 de noviembre de 2026. La información sobre los candidatos y el proceso electoral puede consultarse en el portal de la CCB, en la sección del Círculo de Afiliados:

<https://www.ccb.org.co/elecciones2026>

Así puede proteger su negocio contra la extorsión

La prevención es una herramienta clave para proteger a los negocios. Así lo explica la Cámara de Comercio de Bogotá, entidad que diseñó cinco estrategias para que los empresarios fortalezcan sus prácticas de seguridad, identifiquen riesgos y conozcan las rutas institucionales disponibles para actuar frente a la extorsión.

1. Sea precavido con la información personal: evite publicar en redes sociales datos que puedan facilitar la identificación de sus rutinas, familiares o actividades. Los delincuentes pueden utilizar esta información para intimidar a sus víctimas.
2. No divulgue información financiera: mantenga la reserva sobre los ingresos, las deudas y la situación económica de su empresa.
3. Desconfíe de los préstamos sospechosos: antes de solicitar créditos por internet, verifique la legitimidad de la entidad.
4. No ceda ante las amenazas: la recomendación es no pagar extorsiones y buscar orientación de las autoridades. Ante una situación de riesgo evite actuar por cuenta propia.
5. Denuncie oportunamente: si recibe amenazas o es víctima de extorsión comuníquese con el Gaula de la Policía Nacional, en la línea 165, o con el Gaula Militar, en la línea 147.



+ Talante: una vitrina para vender, conectar y hacer crecer los negocios

Más de 150 emprendimientos encuentran en esta iniciativa de la Cámara de Comercio de Bogotá una oportunidad para llegar a nuevos clientes, aumentar sus ventas y crear alianzas con otros empresarios.

Emprender va mucho más que tener un buen producto. También exige conquistar nuevos clientes, aprender de otros negocios, construir relaciones y encontrar oportunidades para crecer.

Es por esto que +Talante, iniciativa de la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), se consolida como una plataforma de oportunidades para los emprendedores de la economía popular al acercarlos a nuevos mercados, impulsar sus ventas y generar conexiones que contribuyen al fortalecimiento de sus negocios.

Del 9 al 11 de octubre, +Talante Plan FDS reunió a más de 150 emprendimientos en el Centro de Eventos Mundo Aventura, en Bogotá. Durante tres días, los visitantes pudieron conocer marcas y comprar productos de diferentes categorías, mientras que los empresarios aprovecharon esa vitrina para acercarse a nuevos públicos y fortalecer sus negocios.



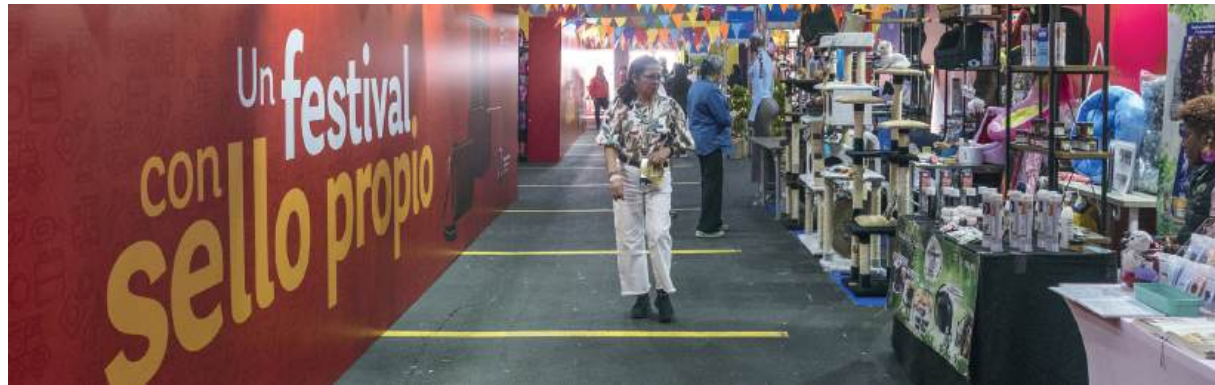
Verduhelados



El respaldo en crecimiento de la CCB

Durante los tres días se realizó, además, una ronda de oportunidades financieras para que los empresarios conocieran alternativas formales de crédito que les permitan impulsar sus actividades.

De esta manera, +Talante combina la promoción comercial con la posibilidad de crear relaciones que perduren. Para los emprendimientos, participar en esta iniciativa significa tener una vitrina para vender, pero también encontrarse con otros que comparten retos y aspiraciones, identificar oportunidades de colaboración y ampliar su red de contactos.



El valor de estos encuentros va más allá de las ventas

Compartir un mismo espacio con otros emprendedores también permitió intercambiar experiencias, reconocer necesidades comunes y explorar posibilidades de trabajo conjunto. Conocerse puede ser el primer paso para establecer alianzas, complementar ofertas, compartir aprendizajes y construir relaciones comerciales que continúen después de que termine el evento.

Para muchos negocios, estas conexiones son tan importantes como llegar a un nuevo cliente. Un emprendimiento puede encontrar en otro un proveedor, un aliado estratégico o una oportunidad para ampliar su mercado. Así, una feria comercial se convierte también en un punto de encuentro para fortalecer redes y generar nuevas posibilidades de crecimiento.

Grow Up

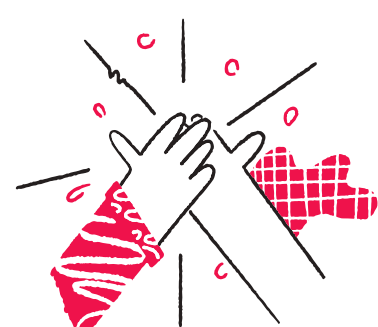


Kuriosarte



Diversidad emprendedora

La oferta de +Talante Plan FDS reflejó la diversidad de los negocios participantes. Desde juguetes, moda, calzado infantil y juvenil hasta artículos deportivos, productos para mascotas con propuestas para Halloween y Navidad, los visitantes encontraron una amplia variedad de opciones. La programación también incluyó gastronomía, música en vivo, shows de Yo Me Llamo, actividades familiares y una pista de hielo que fue el deleite de los asistentes.



Algunos de los emprendedores



Juan David Barreto de Verduhelados
@verduhelados

Verduhelados transforma hortalizas del campo de Sibate en helados innovadores. Con el acompañamiento de la Cámara de Comercio de Bogotá, el emprendimiento fortaleció su propuesta comercial y desarrolló a Verdy, la mascota de su marca. Además, las ferias le han permitido establecer contactos que se tradujeron en nuevos puntos de venta. En +Talante, Juan David destaca tanto la buena acogida de sus productos como las oportunidades comerciales que encuentra.



Eva Nova de Kuriosiarte
@munecasdetrapo_kuriosiarte

Desde hace siete años, Eva Nova crea muñecas artesanales con materiales recuperados, un oficio que heredó de su madre. Tras formalizar su negocio, hace cuatro años, encontró en la Cámara de Comercio de Bogotá capacitaciones, asesorías y oportunidades para participar en ferias. En +Talante encontró una vitrina para impulsar sus ventas, dar a conocer sus creaciones y conectarse con otros emprendedores para generar alianzas.



Liliana Bernal de Creaciones Magil
@creacionesmagil

Creaciones Magil reúne a varias mujeres de una familia alrededor de la bisutería y las manualidades. El acompañamiento de la Cámara de Comercio de Bogotá les ha permitido participar en diferentes ferias, acceder a capacitaciones y dar visibilidad a su marca. Para ellas, +Talante representó una oportunidad para que más personas conocieran sus productos y, al mismo tiempo, les permitió fortalecer las ventas de un emprendimiento que crece gracias al trabajo colectivo.



Rodolfo Winkler de Grow Up

Grow Up ofrece clases extracurriculares innovadoras para colegios, jardines y conjuntos residenciales. El acompañamiento de la Cámara de Comercio de Bogotá le ha abierto espacios para mostrar sus servicios y llegar a nuevos clientes. Para Rodolfo Winkler, participar en ferias como +Talante es una oportunidad de crecimiento empresarial: estos encuentros le permiten ampliar su visibilidad, establecer contactos inesperados y descubrir nuevas posibilidades para llevar sus actividades a más niños.

Empresarios, apoyados por la CCB, participaron en SOFA 2026 y en Expocafé

Emprendedores de la Red de Inclusión Productiva y Bazzarbog exhibieron sus productos en dos importantes ferias: SOFA y Expocafé, que tuvieron lugar en Corferias.



Miller Andrés Torres, de la empresa Gathos.art
@gathos.art

Todo el que transita cerca a Miller Andrés Torres no puede evitar mirar lo que hace. A mano dibuja muñecos, especialmente de anime y cómics, sobre diferentes prendas de vestir como chaquetas, gorras, camisetas, buzos, bolsos y hasta tenis.

El fue uno de los empresarios que la CCB llevó a SOFA 2026 (Salón del Ocio y la Fantasía), del 8 al 12 de octubre, en Corferias. Fue la primera vez que la CCB participó en este evento con tres apuestas por el emprendimiento, la creatividad y la economía digital: la Red de Inclusión Productiva, Bazzarbog y una Arena Gaming propia de 612 m².

Miller Andrés decidió lanzar un nuevo producto de su empresa Gathos.art para el SOFA 2026: bolsos hechos con material de jean recuperado y con diseños de anime que él pinta a mano. “Fue la primera vez que los mostraba y gustaron mucho. Vendí todos los bolsos que llevé”, confiesa orgulloso.



Su stand y el de los demás empresarios apoyados por la CCB estaban ubicados en el Gran Salón de Corferias lo que les permitió una fuerte asistencia de público. “Me gusta pintar en vivo para que la gente pueda ver que todo es pintado a mano”, aclara Miller y añade que utiliza vinilo textil pro especial para tela, “se puede lavar con normalidad y no se desgastan ni se cuartean”, precisa.

Miller Andrés, al ser pospenado, hace parte de la Red de Inclusión Productiva de la CCB que participó con emprendimientos

de veteranos, personas con discapacidad, comunidad LGBTQ+, pospenadas y mujeres cabeza de familia. Su propósito es promover el encadenamiento inclusivo y acercar a estos emprendimientos de personas en condición de vulnerabilidad a otros actores del ecosistema empresarial.

De igual modo, Bazzarbog, la plataforma digital gratuita de la CCB, llevó a 16 empresas con oferta para la comunidad geek. Estos empresarios lograron ventas por más de \$130.000 millones durante el evento y expectativas de ventas posteriores por más de \$176.000 millones.

Finalmente, la CCB llevó a Sofa 2026 con una Arena Gaming propia de 612 m² para integrar el segmento gamer y de esports a su agenda de innovación, tecnología y economía digital. Fueron cinco días de competencia con 25 puestos de juego simultáneos, con 12 premios que sumaban \$11,6 millones.



John Hans Cortes, de la empresa Jaguars Coffee Company Colombia.
@jaguarscoffeecompanycolombia

El café colombiano no solo se toma, también conecta empresas

Además de SOFA 2026, la CCB también llevó a seis empresarios de la Red de Inclusión Productiva y 10 de Bazzarbog a otro importante evento: Cafés de Colombia Expo 2026, la feria de cafés especiales más importante del país, que también tuvo lugar en Corferias del 15 al 18 de octubre.

La 17.ª edición de esta feria se desarrolló bajo el concepto “Cientos de formas de vivir el café” donde se reunieron más de 180 expositores y más de 40.000 visitantes, entre caficultores, tostadores, baristas, compradores, representantes del sector HORECA (hoteles, restaurantes y cafeterías), academia y coffee lovers.

La Red de Inclusión Productiva de la CCB acompañó a seis emprendimientos del sector cafetero: Jaguars Coffee Company Colombia, Café Ovejaz Negraz, Cultura Café, Café El Edén, Esperanza con Aroma de Café y CatCoffee, que enriquecieron la oferta de la feria con cafés de especialidad y accesorios cafeteros.

John Hans Cortes, de la empresa Jaguars Coffee Company Colombia, fue uno de ellos. “Es una línea nueva en el mercado. Manejamos unas variedades del café del Huila, Tolima, Caldas, Risaralda y Antioquia”, explica John y agrega que el diferenciador de su café radica en sus variedades.

Por ejemplo, manejan las variedades de café Bourbon Rojo y Bourbon Rosado, dos de las joyas más codiciadas en el mundo del café de especialidad. “El Bourbon Rosado del Huila es una muy buena variedad, un producto lavado, de tueste medio, sembrado a 1.700 metros sobre nivel del mar y con un puntaje de 85 (calidad excelente). Tiene subnotas sensoriales de panela, cacao, frutos rojos y caramelo”, agrega John.

Jaguars Coffee nació con el propósito de apoyar al caficultor y sus familias. Su lema proviene de la fuerza del jaguar: “El poder de la naturaleza en cada sabor”, precisa John. Y así lo percibe cada comprador. “Durante la feria los asistentes pudieron oler el café, apreciarlo, sentir sus notas y enamorarse del café. Nos decían ‘wow, yo quiero este café y lo compraban’. Nos fue muy bien con las ventas”, agrega.

Los emprendimiento de Bazzarbog lograron en la feria:

Ventas:
\$22.986.000

Expectativas de ventas posteriores:
\$ 47.800.000

El Bronx Distrito Creativo se convierte en vitrina de la moda de San Victorino

La cuarta edición de San Victorino a la Moda, que se realizará el 7 de noviembre en el centro de Bogotá, reunirá a empresarios, marcas y compradores en torno a las nuevas colecciones.

San Victorino se prepara para una de las temporadas comerciales más importantes del año con una apuesta que conecta negocios, moda y creatividad. El próximo sábado 7 de noviembre, desde las 6:00 a. m., empresarios y marcas participarán en San Victorino a la Moda 2026, cuya cuarta edición

llegará por primera vez a La Milla, en el Bronx Distrito Creativo, en Bogotá.

La jornada, liderada por la Cámara de Comercio de Bogotá, reunirá a empresarios y marcas que presentarán sus colecciones para la temporada de fin de año, en una programación que incluye



pasarelas, muestras artísticas y espacios de relacionamiento comercial.

Además, por primera vez, el evento llegará a La Milla, en el Bronx Distrito Creativo, un espacio que permitirá vincular la actividad comercial de San Victorino con las industrias culturales y creativas del centro de Bogotá.

La iniciativa es liderada por la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), a través de su Clúster de Moda, en articulación con la Alcaldía Mayor de Bogotá, la Fundación Gilberto Alzate Avendaño (FUGA), Innpulsa y los centros comerciales GranSan, Visto y Punto Once.

Claves para prepararse y llegar a la meta en la Media Maratón Andina 2026

Miles de corredores se darán cita en Chía el 6 de diciembre. La jornada contará con tres distancias y ferias comerciales que impulsarán el turismo y la economía local.

Chía se prepara para correr. La Media Maratón Andina CCB regresa el próximo 6 de diciembre de 2026, con una convocatoria de hasta 10.000 participantes en las distancias de 21K y 10K competitivas, y 5K recreativa. Bajo el lema «Correr nos une», el evento conectará deporte, comunidad y territorio. Organizada por la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), esta iniciativa busca impulsar el turismo deportivo y generar oportunidades para empresarios y emprendedores. En su edición de 2025, en Fusagasugá, reunió a 7.150 corredores y generó un impacto económico directo estimado de \$2.500 millones, con una ocupación hotelera del 99,8 %.

Este año, Chía será el municipio anfitrión, invitando a corredores y visitantes a descubrir su oferta gastronómica, cultural, artesanal y turística, mientras el comercio local se prepara para aprovechar las oportunidades de esta gran fiesta deportiva.

Feria comercial y entrega de kits

- **Viernes 4 de diciembre, Bogotá:** parqueadero de la Sede Empresarial Salitre de la CCB (avenida El Dorado #68D-35), de 9:00 a. m. a 6:00 p. m.
- **Sábado 5 de diciembre, Chía:** feria comercial y entrega de kits, de 9:00 a. m. a 6:00 p. m.

Estos espacios promoverán la participación de empresarios, emprendedores y marcas vinculadas al deporte y el bienestar.

Día de la Media Maratón Andina CCB 2026:

6 de diciembre
6:00 a. m. Bienvenida a corredores.
7:00 a. m. Salida distancia 21K.

7:30 a. m. Salida distancia 10K.
8:00 a. m. Salida distancia 5K.
*Fechas, lugares y horarios sujetos a cambios.

Así puede reservar su cupo

Ingresa a www.vchallenges.co/2026/info/mmmandina, seleccione su distancia y complete el proceso de inscripción.

¿Cómo prepararse?

La competencia está abierta a mayores de 18 años. Los mayores de 60 años deben presentar como requisito apto médico. Por su parte, la Liga Colombiana contra el Infarto y la Hipertensión entregó algunas recomendaciones para prepararse en cada distancia:



nes para prepararse en cada distancia:

Para los 21 km:

- Inicie con un plan de entrenamiento entre 6 y 8 semanas antes de la competencia, en lugar de intentar correr esa distancia sin preparación previa.

- Combine fortalecimiento muscular específico con resistencia para distancias largas.
- Entrene su alimentación e hidratación antes, durante y después de la carrera para lograr identificar qué alimentos tolera, en qué momento consumirlos y cómo hidratarse correctamente.

- Duerma y aliméntese bien el día anterior.
- Hidrátate antes, durante y después de la competencia.
- Consulte al menos una vez a un profesional de salud que sepa de actividad física para que le dé el visto bueno para competir.

Si prefiere otra distancia

- **5 km:** la recomendación es disfrutar el recorrido sin acelerarse más de lo que pueda y terminar con calma. Duerma, coma e hidrátate bien.
- **10 km:** inicie con trabajo de fortalecimiento y entrenamiento cardiovascular por lo menos 4 semanas antes de la competencia. Asimismo, procure haber corrido al menos 7 u 8 km en sus entrenamientos.

Que las deudas no apaguen su negocio

Si su negocio está atravesando un mal momento, lo ahogan las deudas o ha pensado en cerrarlo, el Centro de Arbitraje de la CCB le ofrece el servicio de 'Insolvencia para empresarios' que podría salvarlo.

S

acar un negocio adelante requiere sortear varios retos. Uno de ellos es cuando un empresario atraviesa un mal momento económico y debe recuperarse de una crisis para poder ahuyentar la quiebra.

Por ello, el Centro de Arbitraje y Conciliación de la CCB ofrece el servicio de 'Insolvencia para empresarios'. Allí, los comerciantes, con el acompañamiento de un mediador experto, pero sin necesidad de acudir a un juez, pueden negociar sus pasivos con sus acreedores a través de un procedimiento extrajudicial, ágil y confidencial.

Una vez el comerciante decida iniciar con el procedimiento de insolvencia, obtendrá una suspensión automática e inmediata de los procesos ejecutivos, de cobro coactivo y de restitución en su contra, protegiendo la caja y la operatividad de la empresa. En tan solo tres meses, el comerciante podrá encontrar nuevas vigencias y acuerdos renovados para el cumplimiento de sus obligaciones.

La insolvencia no necesariamente significa el final de una actividad empresarial. Por el contrario, actuar a tiempo puede marcar la diferencia entre una empresa que desaparece y una que encuentra una segunda oportunidad. De ahí la importancia de que los comerciantes conozcan estas herramientas y comprendan que enfrentar una crisis financiera no tiene por qué conducir irremediablemente a la liquidación.

En muchos casos, lo que hace falta no es más tiempo para acumular deudas, sino un escenario adecuado para negociar, recuperar la confianza de los acreedores y construir acuerdos que permitan seguir adelante.

De esta manera, se protege el empleo, se conservan las relaciones comerciales, se contribuye a la estabilidad económica y se evita que las dificultades de una empresa terminen convirtiéndose en un problema para quienes dependen de ella. La invitación es sencilla: no espere a que la crisis sea irreversible para buscar una solución.



CRUCIGRAMA

Somos
llaves

VERTICALES

1. Cómo se llama el máximo órgano de gobierno de la CCB
2. Cómo se llama la iniciativa de la CCB para fortalecer a las mipymes
3. Dónde se realizará San Victorino a la Moda
4. Nombre del evento donde empresarios de la CCB llegaron por primera vez con una Arena egamming

HORIZONTALES

1. Nombre del nuevo presidente de la CCB.
2. Empresarios de qué sector serán la vitrina de la moda en noviembre
3. Dónde se realizará la Media Maratón Andina
4. Servicio que ofrece la CCB para salvar a las empresas de un mal momento económico

