

# enlace

Edición  
No. 18

ISSN2145 -7603

Una publicación de  
Comfamiliar Atlántico

**MARATÓN DE CUENTOS INFANTILES:**  
una jornada para pequeños  
con enormes resultados

**RECREACIÓN EMPRESARIAL:**  
una forma divertida de producir más



VIGILADO

**APUESTA COMPETITIVA  
DE BARRANQUILLA**



COMFAMILIAR  
Atlántico

**Grande...**  
Como tus sueños

# Ahora en Comfamiliar conoce todos nuestros Grandes beneficios y descuentos a través de la



**Línea Multiservicios**  
**385-5000**



## SALUD Y BELLEZA



## SUPERMERCADOS Y ALMACENES



## VARIOS



## DIVERSIÓN Y ENTRETENIMIENTO



## GASTRONOMÍA



## EDUCACIÓN Y CULTURA



## FERRETERIAS



## HOGAR Y DECORACIÓN



## ENTIDADES FINANCIERAS



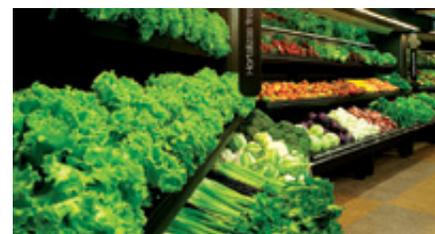


## EN ESTA EDICIÓN



Portada  
Mayo - Junio 2013  
Edición No. 18

4	Editorial
5	Recreación empresarial: una forma divertida de producir más
7	Telefonía fija ¿un servicio en vía de extinción?
9	¿Cómo prevenir los dolores lumbares en el trabajo?
11	Apuesta competitiva de Barranquilla
14	<i>Neuromarketing:</i> La clave para activar el botón de compra del consumidor
17	Maratón de cuentos infantiles: una jornada para pequeños con enormes resultados
20	La magia de los colores
22	¿Sobrevivirá el pc? la guerra de la informática lo deja malherido
25	Empresa del Bimestre: DAMAB





Portada  
Edición No. 18

### **Dirección Ejecutiva**

Jairo Certain Duncan  
Rocío Rosales Cepeda

### **Coordinación General**

Carlos Senior Zambrano

### **Diseño y Diagramación**

HJ Grupo de Comunicación

### **Edición Periodística**

Henry Jiménez  
José J. Carmona  
Oscar Rosales

### **Corrección de Estilo**

José Jaime Carmona Vega

### **Impresión Litográfica**

Prensa Moderna

### **Fotografía e Ilustración**

dreamstime  
istockphoto  
sxc.hu

### **Coordinación Comercial**

HJ Grupo de Comunicación

## EDITORIAL

La competitividad de nuestra región es un tema en el que insistimos desde nuestra Caja de Compensación Familiar; en la presente edición, hemos querido darle continuidad al tema con nuestro artículo central Apuesta Competitiva de Barranquilla.

¿Se acerca el fin de la Telefonía Fija, tal como la conocemos desde su invención? Es otro tema que nos dimos a la tarea de investigar en tiempos en que el dinámico sector de las telecomunicaciones nos ha venido imponiendo revolucionarias tecnologías que cambian nuestra manera de comunicarnos. Es otro artículo que encontrarán en la presente edición.

En días pasados se desarrolló con gran éxito la edición 2013 de la Maratón de cuentos infantiles y juveniles, en las diferentes sedes de Comfamiliar en Barranquilla, con epicentro en el Centro Cultural. Resumimos este evento en imágenes que hablan por sí mismas de la acogida que tiene desde su creación en el 2010.

Para referirnos a “como actúan los consumidores” frente a las marcas en el mercado, hablamos con un experto en *Neuromarketing*; una técnica que abre un campo muy interesante en el que es posible conocer mejor el comportamiento de los compradores.

Gracias por recibir ENLACE con el mismo entusiasmo de siempre.

**Jairo Certain Duncan**

Director Administrativo  
Comfamiliar Atlántico



**“MENTE SANA EN CUERPO SANO.”**  
Poeta Romano Juvenal

## RECREACIÓN EMPRESARIAL: UNA FORMA DIVERTIDA DE PRODUCIR MÁS

Cuando el poeta romano Juvenal escribió sus Sátiras, jamás imaginó que una de sus reflexiones se convertiría en uno de los más sabios consejos jamás dados y que se puede aplicar en casi cualquier actividad de la vida: mente sana en cuerpo sano. Esta máxima, que para el autor tenía un significado espiritual, se convirtió con el tiempo en una expresión motivadora generalmente muy utilizada en el deporte y en el desarrollo personal.

Hoy este principio también está contenido en la visión moderna del desarrollo organizacional de las empresas, ya que los directivos de una compañía saben que una mente sana es una mente creativa y productiva.

El gerente vanguardista debe tener en cuenta que el entretenimiento y el sano esparcimiento son factores vitales para favorecer la calidad mental y de vida del trabajador.

Por tal razón Comfamiliar Atlántico se ha esforzado en desarrollar programas de recreación empresarial que sirvan de soporte a las empresas del departamento, cuando implementen sus acciones de esparcimiento.

En Comfamiliar Atlántico la planificación del entretenimiento está en manos de profesionales capacitados que diseñan actividades dirigidas, adaptadas a las necesidades y al perfil de cada empresa. Con esto se posibilita la formación de un empleado más dinámico y participativo.

En Carulla, los lunes  
los dedicamos a  
complacer todos  
tus antojos.

Carulla



Si eres afiliado a Comfamiliar todos los lunes podrás obtener los mejores descuentos y beneficios de Carulla.

**10%**  
de descuento  
en las farmacias  
propias Carulla

No aplica en leches materno-infantes.

**20%**  
de descuento  
en vinos

\*Prohibido el expendio de bebidas embriagantes a menores de edad.  
Ley 30 de 1988. "El exceso de alcohol es perjudicial para la salud."  
(Excepción marca Quilte)

**20%**  
de descuento  
en frutas  
y verduras

**15%**  
de descuento  
en carne de res,  
cerdo y pollo

(Excepción marca Quilte)

**15%**  
de descuento

en talcos,  
jabones de tocador,  
desodorantes,  
cuidado capilar,  
higiene oral  
y cremas corporales  
y de manos.

Lunes del  
afiliado.

Descuentos especiales  
para afiliados.



Ofertas válidas para SuperClientes Carulla en la ciudad de Barranquilla. Aplica 3 unidades por cliente. Los precios de los productos estarán en el punto de venta. Máximo 3 ofertas por cliente. Descuentos no acumulables con otros descuentos y ofertas. Fotos de referencia.

un placer para todos los días

www.carulla.com y síguenos en  



## ¿Cómo hacerlo?

Al ponerse en contacto con nosotros las empresas reciben la visita de unos de nuestros asesores, quienes de manera detallada adelantan con la persona encargada la definición de los juegos recomendados para satisfacer sus necesidades.

Dependiendo de los requerimientos de cada empresa los programas son desarrollados y se llevan a cabo por 5, 8, 10, y hasta 15 recreacionistas, que atenderán a todo el personal que participe en la jornada.

## ¿En qué momento se debe implementar un plan recreativo?

Nuestros programas recreacionales son apropiados para desempeñarlos en cualquier momento ya que funcionan para compensar el desgaste físico y mental que la rutina laboral puede causar. Sin embargo, están especialmente recomendados para la superación de dificultades en el ambiente laboral, o para fomentar la unidad grupal de los compañeros de trabajo, y la mejora de las relaciones interpersonales entre los trabajadores y jefes.

## Lo que nos diferencia y cómo lo hacemos

Nuestro repertorio de entretenimiento integra juegos estilo desafío, rally de observación, clave de murciélago y variadas actividades de integración, dirigidas por la coordinadora de recreación.

Todas estas actividades deben hacerse en espacios abiertos y al aire libre, por lo que a la hora de realizarlos, los centros recreacionales de Comfamiliar Atlántico son los lugares ideales.



### Tenga en cuenta que:

- Estas actividades mejoran el trabajo en equipo.
- Generan experiencias positivas con el grupo de trabajo.
- Promueven el respeto por las ideas de los demás.
- Incentivan la creatividad de los participantes.
- Estimulan las acciones de liderazgo.
- Facilitan la comunicación.
- Ayudan en la toma de decisiones.

La recreación hace parte de los estilos de vida saludables que toda empresa debe adelantar con miras a incrementar sus índices de productividad. Tenga en cuenta que el entretenimiento no es simplemente un juego, es el vehículo ideal para lograr las metas de productividad y rendimiento, por lo tanto es una actividad de alto impacto que, bien realizada, no solo divierte sino que valoriza su empresa.



## TELEFONÍA FIJA ¿UN SERVICIO EN VÍA DE EXTINCIÓN?

Hasta hace unos diez años era inconcebible siquiera pensar que una casa, una empresa o una oficina no contaran con un teléfono fijo como medio de comunicación con el mundo. Hoy la realidad es totalmente distinta.

Hay miles de nuevos hogares que ni siquiera han pensado en tener uno y es cada vez más frecuente encontrar en tarjetas de presentación un número celular, dirección de correo electrónico, cuenta de Facebook, Twitter o alguna otra red social, pero de un número convencional, nada. Las pruebas parecen contundentes. La guerra de las comunicaciones tiene en vía de extinción a su otrora protagonista: el teléfono fijo.

La afirmación no es exagerada si revisamos las cifras que maneja el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones al término de 2012 y que la ponen en jaque en términos de tendencias. Mientras la telefonía celular consolidó 49' 066.359 abonados, la telefonía pública básica conmutada –TPBC- entiéndase teléfonos fijos, solo registró un total de 6'290.565 usuarios. La diferencia es abismal, hay siete veces más colombianos con un celular en su mano que con un aparato de punto fijo.

### Las estadísticas

Para el Ministerio el último año positivo de la telefonía fija fue el 2010, cuando habían 7'346.979 usuarios. De esa fecha al presente se generó una caída drástica, además de que la cifra no se mantuvo hubo una preocupante reducción mostrando una tendencia a la baja frente a su hoy verdugo: el celular.

Hay que indicar que del 2010 a hoy se aumentaron 7'111.771 nuevas activaciones de celulares, lo que significa en términos porcentuales un crecimiento sostenido del 17% de la telefonía móvil. En otras palabras, por cada 100 colombianos hay 105 celulares activos. Esto dista de los 1'056.414 retiros o cancelaciones de líneas fijas en los últimos dos años en el país, lo que refleja una caída del -14.38% de usuarios de la telefonía convencional.

Hay quienes aseguran que el mercado llegará a estabilizarse y que lo que ha sucedido es la reestructuración de la forma en que nos comunicamos, pero que de ninguna manera significa la desaparición de



TELEFONÍA FIJA



TELEFONÍA MOVIL



la telefonía alámbrica, a pesar de que haya perdido 500 mil usuarios en Colombia anualmente.

Por ciudades, Bogotá se ubica de primera en la lista con el mayor número de líneas fijas con un índice del 33% de penetración, según la Comisión de Regulación de Telecomunicaciones. La sigue Medellín, que tiene el 11.85%; en tercer lugar Cali, con un 8.40%. En cuarta posición está Barranquilla con el 2.71%, y en quinto puesto Pereira, con un alcance de 1.68%.

Los porcentajes mayoritarios por empresas proveedoras en las principales ciudades del país se ubican en orden descendente, así: ETB con el 27.3 %, Movistar 21.1 %, UNE 20.3 %, y Claro 14.8 %. Vale destacar que en el caso de Barranquilla se registra en la lista a la empresa Metrotel, con tan solo 129.963 abonados.



Indiscutiblemente hay una fatiga en el mercado de las telecomunicaciones para las líneas fijas, pero también es evidente que todavía no se puede decretar su salida definitiva del negocio, mucho menos cuando hay adaptaciones que las empresas prestadoras del servicio hacen para satisfacer las variadas necesidades de los usuarios. Sin embargo, de acuerdo a las cifras citadas, quedan pocas dudas que quienes discan un teléfono fijo son cada vez menos.



**SERVIENTREGA**

Centro de Soluciones

30 años  
Reverdeciendo



[www.servientrega.com](http://www.servientrega.com)

Línea de Servicio al Cliente (57+1) 7 700 200

Síguenos  
en:



Fanpage Oficial



@Servientregacs



## ¿CÓMO PREVENIR LOS DOLORES LUMBARES EN EL TRABAJO?



Si usted ha sentido dolores de espalda o en este momento los está padeciendo, no se alarme. Si bien el dolor es el aviso que nos da el cuerpo de que algo está ocurriendo, esto no siempre significa que sea algo grave. Es tan común que 8 de cada 10 individuos han sufrido esta molestia, siendo las mujeres las principales víctimas de esta aflicción y la oficina el lugar donde más casos se registran.

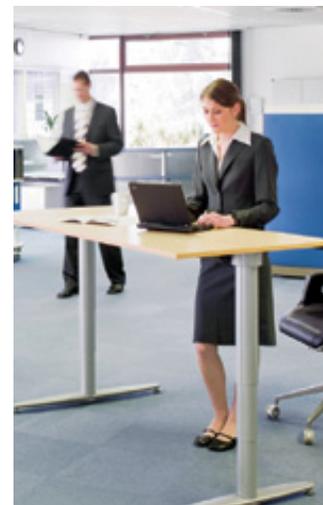
Así que tómelolo con la debida calma, considere que todas las personas y a cualquier edad van a sentir esta desagradable molestia. La mayoría de las veces con solo tomar unas mínimas medidas y cuidados, todo vuelve a la normalidad.

Revista Enlace, sin pretender reemplazar la debida atención médica y con un carácter netamente preventivo, sugiere algunos sencillos consejos recomendados por el experto masoquiopráctico barranquillero, Esthanedh Motta, que le ayudarán a recuperarse de tan incómoda dolencia.

Para este reconocido especialista la primera causa de los problemas lumbares inicia con los hábitos de las personas, lo que deriva en malas costumbres y posturas incorrectas que si no se tratan a tiempo pueden desencadenar dificultades mayores.

### ¡A moverse!

Lo primero que Motta aconseja a sus pacientes es evitar el sedentarismo. Según él esta es la razón primordial de los dolores lumbares. Su concepto es que el cuerpo humano no está diseñado para permanecer largas horas



en una sola posición, bien sea de pie o sentado, ya que esto exige un mayor esfuerzo de la columna y aumenta el desgaste del cuerpo. Por ende esto se manifiesta en cansancio y dolor.

### Como los gatos

Luego de permanecer por mucho tiempo en una posición lo aconsejable es estirarse para salir de ella y luego cambiarla. Explica Motta que los gatos son quizás los mamíferos más hábiles y mejor adaptados, en términos óseos y musculares, de la naturaleza. El secreto del acondicionamiento de este animal doméstico es que se estira constantemente lo cual

permite a la estructura ósea y muscular recuperarse más rápido. Así que aprenda del curioso felino y empiece a estirarse, especialmente antes de ir a la cama y, por supuesto, al levantarse.

### Vuelva a ser un bebé

La posición que menos tensión le produce a la espalda es la fetal, y aunque no siempre podemos estar acurrucados de esta manera, la podemos adaptar a nuestros movimientos diarios. Motta señala por ejemplo que una de las mayores cargas que recibe la columna a diario es cuando nos ponemos de pie. El especialista manifiesta que mientras realizamos esta acción los músculos son exigidos repentinamente y cuando el cuerpo tiene agotamiento, se resiente inmediatamente.

Por eso muchas personas se quedan a medio camino cuando se van a levantar, e inmediatamente se quejan del dolor de espalda. Así que al ponerse de pie recuerde la posición fetal y haga como si estuviera saliendo de ella, de esta manera no le resultará tan quejoso.

Aunque la oficina no es un gimnasio tampoco es pretexto para que usted no haga pequeñas sesiones de actividad física y siga estos consejos: no olvide que el secreto de evitar los dolores de espalda está en la postura.

Si está de pie por mucho tiempo en su trabajo procure la posición más natural posible, hombros suavemente hacia atrás, cuello recto y músculos del abdomen ligeramente contraídos. Si le corresponde estar sentado, entonces coloque las nalgas contra el respaldo de su asiento con su espalda descansada, apoye la planta de los pies en pleno contra el suelo y relájese de hombros. Así logrará la curvatura de **S** que su espalda necesita para evitar fastidiosas incomodidades lumbares.



► **Esthanedh Motta**  
Experto masoquioprático.

# Tu Casa Propia Aquí es Posible

Cómodas Casas

Zonas Verdes

Vías Pavimentadas

Piscina Olímpica

Piscina Infantil

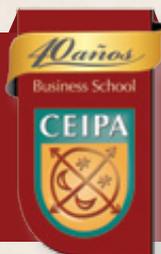
Cancha de Fútbol

Cancha de Beisbol



Vía Cordialidad a 3 Minutos del Puente Cincunvalar • Email: [casasvillao@hotmail.com](mailto:casasvillao@hotmail.com)

**Teléfonos: 382 3155 • 315 724 7909**



# APUESTA COMPETITIVA DE BARRANQUILLA

Por: **Yesid Ariza Osorio**

Docente Investigador CEIPA

Barranquilla ha estado recibiendo, además del muy conocido de la Puerta de Oro de Colombia, otros nombres alternos como la capital del TLC y la Capital de la Región Caribe.

Con base en estas premisas, muy comedidamente, se presenta este análisis de la apuesta competitiva de Barranquilla frente a sus grandes retos del siglo XXI. El análisis se realiza con base en un estudio del Observatorio del Caribe Colombiano, desarrollado con base en investigaciones en las que se mide la competitividad de la región, con un panorama de 10 años: entre el 2000 y el 2009.

El estudio, realizado en 22 ciudades del país incluyendo las capitales de los departamentos de la región Caribe, estableció 9 factores de competitividad y una medida general para dimensionarla.

Los factores de competitividad que fueron objeto de estudio fueron: Capital Humano, Ciencia y Tecnología, Infraestructura, Finanzas Privadas, Medio Ambiente, Fortaleza Económica, Internacionalización y Finanzas Públicas. Sus resultados ubican a Barranquilla en el puesto 6 entre las 22 ciudades estudiadas, indicando, sin lugar a dudas, que es la ciudad más competitiva de la región.

A continuación una interpretación de la información de los datos del estudio realizado por el Observatorio del Caribe Colombiano:

## Cobertura en Educación

El porcentaje de cobertura bruta en educación primaria, secundaria y media de Barranquilla pasa el promedio de las 22 ciudades estudiadas siempre por encima de la demanda, con unos picos importantísimos en 2007 y 2009. La ciudad ocupa el puesto 10 con base al promedio del porcentaje de cobertura entre 2005 y 2009 (MEN, 2010).

## Ciencia y Tecnología

La investigación es la fuente de desarrollo de las regiones. Es la inversión en Investigación, Desarrollo e



Innovación (Id+i) la estrategia pertinente para destacar una región, ciudad o país como potencia. El número de proyectos de investigación es un indicador, a mi juicio, destacable e importante para medir la competitividad de una ciudad.

Barranquilla ha tenido una leve tendencia a incrementar el número de proyectos de investigación aprobados por COLCIENCIAS, la unidad de medida es la tasa por cada 10.000 habitantes. De acuerdo a lo anterior, Barranquilla ocupa el puesto 7 entre las ciudades estudiadas ([http://www.ocaribe.org/sid/sid.php?id\\_modulo=2](http://www.ocaribe.org/sid/sid.php?id_modulo=2), Consultado Abril 09 de 2013).

## Infraestructura

Los indicadores de infraestructura que muestran posibilidades de desarrollo para una ciudad son servicios públicos, vías y comunicaciones. En este sentido el análisis se realiza con base en los indicadores de cobertura de acueducto, alcantarillado, energía eléctrica, estos medidos en porcentajes. Uso de computadores y clientes de Internet Dedicado, esta vez medidos en número de clientes por cada 10.000 habitantes.

El comportamiento es el siguiente: en cobertura de acueducto Barranquilla ocupa un sexto puesto entre las ciudades estudiadas. En cobertura de alcantarillado, pese a ser la misma empresa prestadora del servicio de acueducto, la ciudad desciende a un puesto número 13. En relación con la cobertura de energía eléctrica, la ciudad compite por el primer puesto con Armenia y Bogotá.

De acuerdo a los resultados del estudio, la tasa de uso de computadores por cada 10.000 habitantes, ubica a Barranquilla en el puesto 14 con un 0.388 de tasa de uso. La tasa de clientes de Internet Dedicado por cada 10.000 habitantes le da el puesto 5 a la ciudad, lo que parece contrastar con el número de computadores usados; puede deberse al número de aparatos por habitantes. Todo lo anterior con base a la Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios y al Sistema de Información Unificado del sector de las telecomunicaciones (SIUST) y DANE.

### Fortaleza Económica

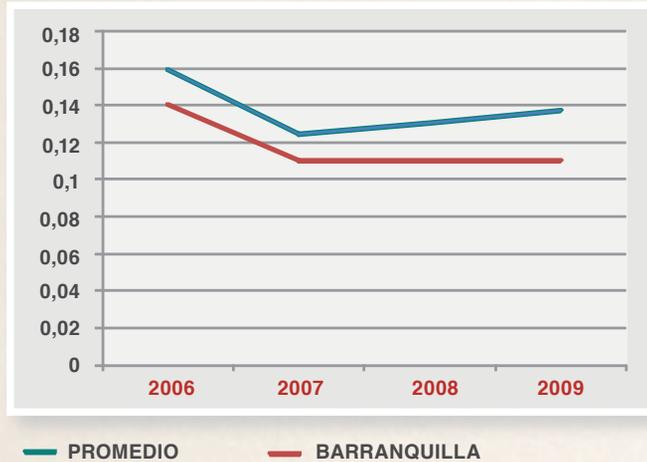
De los varios indicadores utilizados por el equipo del Observatorio del Caribe para este análisis, se tomaron los siguientes: Índice de Densidad Industrial (número de establecimientos por kilómetro cuadrado), Necesidades Básicas Insatisfechas (porcentaje), Producto Interno Bruto per Cápita (en pesos), Tasa de Desempleo (porcentaje). La razón de la selección fue la consideración de que el potencial económico lo jalona la industria de la región, capaz de compartir valor con la sociedad, que por supuesto redundaría en el beneficio integral de la comunidad, reduciendo necesidades básicas y aminorando el desempleo, aumentando el poder de compra con un ingreso per cápita representativo.

Según el DANE, los datos son: el Índice de Densidad Industrial de Barranquilla, a pesar de estar siempre por encima del promedio ha venido perdiendo valor, comenzando en 1,6 en el año 2000 y subiendo a 1,67 en 2003, para paulatinamente ir cayendo hasta un 1,40 en 2009. Sin embargo, en este momento la ciudad ocupa el tercer lugar según los cálculos del Observatorio del Caribe Colombiano (Cifras del 2009).

Necesidades Básicas Insatisfechas. La ciudad de Barranquilla ha estado por debajo del promedio en todos los años del alcance del estudio, es decir, ha presentado un porcentaje menor de NBI. Sin embargo, en este momento ocupa el lugar 12 dentro de las 22 ciudades objeto de estudio, y se presenta como un reto la disminución del índice de NBI. El PIB per cápita de los últimos 10 años en Barranquilla, se estima en \$6'248.558, ubicando a la ciudad en el puesto 9 en el 2009 dentro de 22 ciudades estudiadas.



El siguiente es el comportamiento de este indicador: la Tasa de Desempleo de Barranquilla siempre ha estado por debajo del promedio nacional, como lo muestra la gráfica.



### Internacionalización

Dentro de los muchos indicadores de internacionalización que pueden medirse para una ciudad como Barranquilla, el volumen de exportaciones es representativo, dada su posición privilegiada en la geografía continental. El estudio del Observatorio del Caribe identifica particularmente las Exportaciones per cápita. El

comportamiento de este indicador es: Barranquilla ocupa el puesto 5 dentro de las 22 ciudades estudiadas, con un Volumen de Exportaciones per cápita de \$ 1'380.795,59 entre 2005 y 2008. La ciudad ha estado ubicada entre los cinco primeros lugares con base en este indicador.

### Finanzas Públicas

El índice de desempeño fiscal de las ciudades del estudio las posiciona como competitivas desde el punto de vista de las finanzas públicas. Entregando un puesto 12 a Barranquilla entre los años 2005 y 2009, con un comportamiento que pasó de estar por debajo del promedio, a unos puntos por encima el último año de estudio.

### Conclusiones y Recomendaciones

La Apuesta Competitiva de Barranquilla debe orientarse a:

- Desarrollar la ciudad como el puerto y los servicios afines para la logística de Colombia.
- Establecer estrategias de posicionamiento a nivel internacional como el sitio privilegiado para la localización de industrias.
- Identificar y fortalecer *clusters* de manera que pueda contar con proveedores especializados, mano de obra especializada, y capital de riesgo.



[www.tcc.com.co](http://www.tcc.com.co)

**En TCC  
cumplimos  
45 años  
entregando  
lo mejor de nosotros.**

**Esa es la diferencia  
entre cumplir para celebrar  
y celebrar por haber cumplido.**



**Cumple**



## NEUROMARKETING:

# LA CLAVE PARA ACTIVAR EL BOTÓN DE COMPRA DEL CONSUMIDOR

► Por: **Ricardo Antonio Simancas Trujillo**  
Investigador Especialista y Magíster en Mercadeo.

En su contexto, el *Neuromarketing* es el tratado o análisis de cómo funciona el cerebro cuando se trata de tomar decisiones a la hora de comprar productos, marcas o servicios. Expresado en otros términos, es la búsqueda de cómo los compradores, sometidos a diversos estímulos, los eligen.

Sin duda alguna es una naciente disciplina asociada al *marketing* y a las neurociencias, que procura investigar la respuesta del cerebro humano cuando es sometido a la publicidad, la marca y expuesto a cualquier expresión cultural.

Su mayor propósito es activar el llamado y escudriñado botón de compra que al parecer, todos tenemos en el cerebro. El *Neuromarketing*, o *Neurometrics* para otros, busca precisar qué zonas del cerebro están implicadas y asociadas en cada comportamiento o ritual del consumidor, ya sea cuando elige una marca y entra en una relación con ella, cuando compra un producto o, en todo caso, cuando recibe e intenta interpretar el bombardeo publicitario que hacen llegar las empresas.

La realidad es que los encargados del *marketing* en las empresas recibían información permanente y no tan confiable de los resultados de las acciones que desarrollaban, en términos de ventas, de percepción de consumo y de preferencia de marcas, entre otros aspectos, relacionados con el inicio y el final del proceso de compra. Pero no se precisaba lo que sucedía en la mente del consumidor.

Aspectos como la compra compulsiva y las disonancias cognoscitivas posteriores a la compra estaban basados en subjetividades. Las decisiones de los consumidores se presumían como sostén de las sensaciones subjetivas, y estas sensaciones estaban vinculadas con estímulos sensoriales que se activan en el momento del consumo por debajo del nivel de consciencia.

Otro agravante es que las encuestas ya no son tan bien percibidas. Por muy ajustadas a escala de la población objeto del estudio, las muestras no son tan confiables, sencillamente porque las personas están fastidiadas de ellas, en consecuencia, mienten, resultando errónea o parcialmente equivocada la toma de decisiones. Además, se apoyan en la opinión consciente del consumidor frente a un producto. Por tal razón, no son suficientes las opiniones por él expresadas, y se hace necesario escudriñar en el cerebro.





Ante ese panorama conviene resaltar que las neurociencias permiten entregar información sobre procesos mentales que en estado consciente no seríamos capaces de percibir. Como valores estimados se dice que el 85% de nuestras decisiones las tomamos de manera subconsciente y que sólo un 15% son decisiones realmente conscientes. La mayoría de nuestras decisiones de compra están influidas por estímulos subconscientes que ninguna persona se atreverá a expresar, si se somete a un estudio con técnicas convencionales.

Ahora bien, el sueño científico de ser capaces de indagar en el cerebro humano en razón de lo que nos ocupa, es posible hoy en día a través de las nuevas tecnologías para análisis del cerebro. Dispositivos de grabación de ondas cerebrales han estado disponibles por décadas, pero ahora se puede identificar con mayor precisión qué regiones del cerebro manifiestan mayor actividad cuando el sujeto es sometido a estímulos que le llevan a la toma de decisiones provenientes de los anuncios, y de la disposición de mercancías en los actualmente llamados centros de experiencias.

En el plano práctico es conveniente explicar que el gran tributo para su desarrollo como disciplina de avanzada está en la aplicación de las técnicas de investigación de las neurociencias a la investigación de *marketing* tradicional. A través de técnicas de medición de la actividad cerebral, como el EEG o la MRI, las "respuestas" de los sujetos de análisis a distintos estímulos como los anuncios publicitarios, *spots* o imágenes, son leídas directamente.

Por esta vía las neurociencias permiten examinar qué niveles de cuidado están prestando a un anuncio los sujetos analizados, a cada instante y en cada plano de su emisión. Así mismo, se pueden decidir si se retira una determinada escena del *spot* final, o si por el contrario es necesario adicionar una secuencia. Igualmente pueden medirse otros muchos aspectos, como la activación del sujeto, su estado límbico o emotivo, cuando aparece el producto en pantalla.



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA  
**AMERICANA**

"Educación Superior de Calidad a un Precio Justo"



# LOS MEJORES MOMENTOS DE TU VIDA

¡Aprovecha tu Subsidio!



VÍVELO EN LA AMERICANA

- ☐ INGENIERÍA INDUSTRIAL (CÓD. SMIES: 101973)
- ☐ INGENIERÍA DE SISTEMAS (CÓD. SMIES: 52726)
- ☐ DERECHO (CÓD. SMIES: 53782)
- ☐ ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (CÓD. SMIES: 52596)
- ☐ CONTADURÍA PÚBLICA (CÓD. SMIES: 91423)
- ☐ NEGOCIOS INTERNACIONALES (CÓD. SMIES: 91428)

**INSCRIPCIONES ABIERTAS**

**25%\***

De descuento durante toda la Carrera  
\* Válido hasta Julio 31 de 2013

Síguenos en: [@coruniamericana](#) [/coruniamericana](#)

Contacto:

Sede Cosmos

Calle 72 Carrera 43 esquina

PBX: 3851027





Como reflexión final resalto que el *Neuromarketing* recibe cada vez más atención corporativa y exposición a los medios. Este boom mediático le ha favorecido para que cantidades de profesionales del *marketing* y la publicidad estén, naturalmente, atraídos por las posibilidades que representan estos avances para entender a sus clientes de mejor forma.

En todo caso el *Neuromarketing* se proyecta como la práctica para usar tecnología de punta y medir la actividad cerebral en los consumidores o sujetos de estudio, resultando información valiosa para la toma de decisiones relacionadas con el lanzamiento y desarrollo de productos más apetecibles para la compra, así como la emisión de comunicación con mejor percepción para sus audiencias.

A manera de opinión, a día de hoy se puede decir que el *Neuromarketing* es “el más importante aporte para la investigación de mercado en el siglo XXI”, no obstante que reciba el rechazo de muchos críticos, quienes por el aura de manipulación que rodea a esta disciplina, opinen que su propósito está enfocado en la maquiavélica búsqueda del “botón de compra” en el cerebro de las personas.



### Algunas razones de uso del *Neuromarketing* son:

#### Desde el lado Comportamental

- Interpretar al lenguaje del cerebro, en relación a las respuestas del sistema nervioso frente a la enorme cantidad de estímulos a los que está expuesto un individuo.
- Predecir la conducta del consumidor tras el estudio de la mente, para seleccionar los medios, el diseño y el desarrollo de la publicidad que permita mejor recordación.

#### Desde el lado Empresarial

- Desarrollar un mejor planeamiento de marketing, especialmente en el tejido promocional que conduzca a un efectivo impacto emotivo.
- Comprender y satisfacer, cada vez mejor, las necesidades y expectativas de los clientes.
- Disminuir el riesgo empresarial elaborando productos más cercanos a lo que realmente quieren las personas.
- Manipular a los consumidores para inducirlos a comprar los productos que las empresas quieren vender.

# CUIDA TUS OJOS

Compra tus lentes  
TRANSITIONS  
y lleva **GRATIS**  
**TRATAMIENTO**  
**ANTI-REFLEJO**

**CENTRO**  
**de la costa**  
DONDE VEMOS POR SUS OJOS

APLICAN CONDICIONES Y RESTRICCIONES. NO ACUMULABLE CON OTRAS PROMOCIONES. OFERTA VALIDA HASTA JUNIO 30 DE 2013



SIEMPRE

# MARATÓN DE CUENTOS INFANTILES:

## UNA JORNADA PARA PEQUEÑOS CON ENORMES RESULTADOS



Con gran éxito y por cuarto año consecutivo Comfamiliar Atlántico desarrolló el pasado 22 de abril, la “Maratón de cuentos infantiles y juveniles 2013”, evento del orden cultural que impacta positivamente a la población infantil del departamento del Atlántico.

Esta campaña educativa se gestó en el 2010 con el propósito de conmemorar en ese año el cumplimiento del trigésimo aniversario del Centro Cultural; por esto originalmente la actividad se celebró en mayo, pero luego de haberla puesto en marcha se decidió asociarla a la celebración del Día del Idioma.

Para María Angélica Pérez, jefe del Centro Cultural de Comfamiliar, la jornada de este año no solo fue exitosa sino espectacularmente satisfactoria por la trascendencia que tuvo en los niños que asistieron a la actividad. Si bien su principal finalidad es la de promover la lectura y arraigar en los pequeños la sana costumbre de leer, hay otras bondades que se generan alrededor de un acto tan especial como este, en el que los niños, además de aprender con la convivencia y la interacción social, su parte cognitiva se potencializa al incentivar en ellos el uso de la imaginación como herramienta de aprendizaje.

Cuando la maratón se celebró por primera vez reunió un poco más de trescientos niños y sólo utilizaron la sede del Centro Cultural. Este año la actividad buscaba

una mayor proyección, por lo que su puesta en marcha utilizó 16 sedes de Comfamiliar Atlántico, y los resultados no pudieron ser mejores: concentró a 1700 menores del departamento que estuvieron leyendo alrededor de 8 horas.

Otro aspecto que destacó de la realización del evento es que los cuentos leídos durante la jornada por los niños y niñas que asistieron son de autores barranquilleros, con lo cual la Caja también contribuye a promover el talento de los escritores del Caribe que no gozan de escenarios para mostrar sus virtudes y dones literarios.

La jefe del Centro Cultural anotó además que lo espectacular de la jornada fue posible gracias al concurso y compromiso de todos en el equipo humano de la Caja.

*¿Por qué pagar arriendo si puedes vivir lo propio?*



URBANIZACIÓN  
**Los Campanos**



**Aceptamos subsidios de vivienda**

Calle 74A con Carrera 10  
Casas desde 1 alcoba de 1 y 2 plantas

¡A un precio que no podrás creer!

**Desde: \$34.250.000**

  
**Fundaprovi**  
Fundación Promotora de Vivienda



El personal asumió como propia la tarea y acompañó todo el proceso, tanto en seguimiento como en logística, sumado a que fue reforzado por promotores externos para poder cubrir las 16 instituciones que literalmente fueron tomadas por los pequeños y pequeñas, ávidos de una buena lectura.

Además de un gran impacto cultural, la actividad tiene un gran contenido de gestión social pues la población infantil atendida durante la jornada corresponde a los estratos del nivel socio económico 1 y 2. Con esto la Caja reitera su compromiso de atender a la población más vulnerable del departamento, fuera de que en esta ocasión tuvo la oportunidad de atender de manera especial a grupos de personas con discapacidad cognitiva y ceguera, y de menores protegidos por el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar –ICBF-, gracias a una medida de intervención de apoyo que la Caja tiene con esa entidad del estado.

También en el evento se amplió el rango de edades. Aunque básicamente se había dirigido a niños que cursaran los grados de tercero a quinto de primaria, la acogida fue tal este año que el volumen de colegios que se inscribieron - a través de la página de Comfamiliar Atlántico y de un correo electrónico -, exigió que se tuviera en cuenta la vinculación de estudiantes de todos los grados, incluyendo preescolar, para el engrandecimiento de la maratón.

Puerto Colombia, Tubará, Usiacurí, Malambo fueron los municipios hasta donde se extendió el beneficio de la edición 2013 de esta maratón de cuentos, pero la meta para los próximos años es hacer convenios que permitan llegar a todo el departamento del Atlántico y, del mismo modo, cubrir toda la ciudad de Barranquilla.

Finalmente, María Angélica Pérez puntualizó que el esfuerzo de la Caja para garantizar la comodidad de las niñas y niños fue absoluto y por ello se complementó con el transporte con seguro de viaje para los niños, una merienda y obsequios de recuerdo, como una carpeta con el logo del evento que los pequeños recibieron con inmensa gratitud.

Las miles de voces y sonrisas fueron la música que ambientó la jornada ese día en las sedes de Comfamiliar, y fue la mejor demostración de que la cultura tiene en los niños su más grande porvenir.





“ Promover la **lectura** y arraigar en los pequeños la sana costumbre de **leer** ”



¡Ey!

**¡Qué esperas para ser parte de UNIMINUTO!**



Centro Regional Atlántico

### ALIANZAS CON CAJAS DE COMPENSACIÓN

La Corporación Universitaria Minuto de Dios en convenio con las cajas de Compensación de Barranquilla: Comfamiliar, Combarranquilla y Cajacopi, permite que los afiliados a cualquiera de éstas reciban un subsidio universitario de \$300.000 a \$320.000 pesos durante todo el programa.

Realiza el proceso de inscripción en UNIMINUTO, reclama la factura y llévala a tu caja de compensación para su estudio y aprobación.

### ✓ ESPECIALIZACIONES

Especialización en Gerencia Educativa. SNIES 90593	\$ 2.150.000
Especialización en Gerencia de Proyectos. SNIES 90887	\$ 2.150.000

### ✓ MAESTRÍA

Maestría en Educación. SNIES 90487	\$ 3.048.600
------------------------------------	--------------

### ✓ TELÉFONOS:

324 86 54  
318 75 15  
317 516 57 57  
301 663 03 74



### ✓ PREGRADO

<b>Metodología Presencial</b>	
Administración de empresas. SNIES 90710	\$ 840.000
<b>Metodología Distancia</b>	
Licenciatura en Pedagogía Infantil. SNIES 90962	\$ 720.000
Administración Financiera. SNIES 90921	\$ 720.000
Administración en Salud Ocupacional. SNIES 91236	\$ 720.000
Administración de Empresas. SNIES 91237	\$ 720.000
Comunicación Social. SNIES 91431	\$ 900.000
Psicología. SNIES 91141	\$ 932.000
Contaduría Pública. SNIES 91334	\$ 816.000



## LA MAGIA DE LOS COLORES

A menudo, los expertos en nutrición sugieren tener en cuenta la tonalidad de los alimentos a la hora de comer. ¿El motivo? Cada pigmento evidencia la presencia de sustancias que son beneficiosas para la salud.

El estilo de vida ajetreado lleva a que las personas consuman una dieta basada en carbohidratos, lo que a largo plazo afecta su vitalidad y causa múltiples enfermedades.

Para lograr una vida saludable es necesario hacer ejercicio regularmente, y tener una alimentación basada en el consumo abundante de frutas y vegetales. Hace poco se introdujo una nueva idea que ha llamado mucho la atención, pues se trata de comer dos grupos de alimentos según su gama de colores.

La razón es que los comestibles de origen vegetal contienen fitoquímicos, sustancias que están presentes de manera natural en los tejidos y que, además de aportar color, poseen propiedades antioxidantes, mejoran el sistema inmunológico, previenen la aparición del cáncer y ayudan a retardar el proceso de envejecimiento. A continuación, encontrará los beneficios de acuerdo con el color.

### Rojos

Su principal pigmento es el carotenoide licopeno, un potente antioxidante que, según algunos estudios, está asociado a la reducción de varios tipos de cáncer, especialmente los de próstata y seno.



### Morados

Las antocianinas, pigmentos vegetales hidrosolubles, son potencialmente provechosos para la salud cognitiva y del corazón. Además, estimulan la regulación de la presión arterial.



### Verdes

Son ricos en isotiocianatos, que estimulan la producción de enzimas para combatir componentes cancerígenos; y contienen luteína y zeaxantina, que previenen trastornos oculares. Además, poseen vitamina K, potasio y ácido fólico. Su consumo contribuye a la salud celular, de los huesos, los pulmones y dientes.



### Blancos

También existen fitoquímicos que no aportan color, como los flavonoides. Estos son, al igual que otros, excelentes antioxidantes que permiten la protección de los vasos sanguíneos, los tejidos y las células.



“

Según algunos expertos en nutrición, **los colores** de los alimentos son un indicio del tipo de **beneficios** que aportan. ”

”

### Naranjas

Tienen carotenoides beta-cryptoxanthin, beta-caroteno y alfa-caroteno, que tienden a convertirse en vitamina A. Los componentes de los alimentos de este color, benefician el sistema inmune, la visión, los huesos, la piel, e incluso, ayudan a regular el azúcar en la sangre.



LA SEÑORA QUE VENDE TINTOS Y AROMÁTICAS EN ESE PUERTO, QUE NUNCA PARA DE TRABAJAR TIENE UN CLARO. EL SEÑOR QUE MADRUGA POR SU TINTO PARA LLENARSE DE ENERGÍA Y EMPEZAR A CARGAR BULTOS, TAMBIÉN TIENE UN CLARO. EL SUPERVISOR QUE CUENTA LOS BULTOS PARA CARGARLOS EN EL CAMIÓN TIENE UN CLARO. EL DUEÑO DEL CAMIÓN QUE ESPERA CON PACIENCIA LA CARGA, LLAMA DESDE SU CLARO A DECIR QUE YA VA A ARRANCAR. LA PERSONA QUE LO ESPERA EN LA OTRA CIUDAD CUELGA SU CLARO Y DICE "YA VIENE". EL JEFE DE DISTRIBUCIONES ENVÍA UN MENSAJE DE TEXTO DESDE SU CLARO AL PRESIDENTE DE LA COMPAÑÍA, QUE LO RECIBE Y RESPIRA TRANQUILLO.

**CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR DE CLARO ES LA MEJOR INVERSIÓN.**

**CON CLARO TÚ PUEDES LLENAR TU NEGOCIO DE TODO LO QUE QUIERES.**

Si quieres hacer negocios con la empresa líder en Soluciones Móviles en Colombia, **contáctanos ya.**

lidia.torres@claro.com.co

310 630 5322

patricia.hernandez@claro.com.co

310 630 1215



Lo que quieres es Claro

claro.com.co

# ¿SOBREVIVIRÁ EL PC? LA GUERRA DE LA INFORMÁTICA LO DEJA MALHERIDO



“Murió mi PC, Q.E.P.D”. Así de lapidario es el estado de ánimo de uno de nuestros amigos en *whatsapp*, la famosa aplicación de mensajería instantánea que hoy reina en el mundo. Esta frase nos causó mucha curiosidad y por mera necesidad de satisfacer la inquietud le preguntamos a este amigo que si no había forma de repararlo. Su respuesta fue más contundente aún: “No es necesario, ya no lo necesito”.

Eso hizo sonar nuestras alarmas y nos llevó a investigar si este es un caso aislado, o se trata de una tendencia entre los más avanzados fanáticos de la tecnología de prescindir del aparato que revolucionó la forma de trabajar, y que de alguna manera fue la verdadera máquina del tiempo que nos trajo al futuro.

Para resolver este interrogante nos fuimos a lo que revelan los índices de ventas, lo cual nos dejó muy pensativos sobre lo que está pasando en el mercado de la informática.

Según la firma consultora Gartner, al finalizar el primer trimestre de 2013 se habían vendido 79.2 millones de los mundialmente famosos PC en EE.UU. La cifra no es nada despreciable, pero si la contrastamos con otros datos

“ Los **PC** son camiones y las *Tablets* son **autos**. ”  
Steve Jobs.



observamos que en el mismo periodo de 2012 hubo una baja del -11.2%. Dicho de otra manera, es la primera vez desde 2009 que la venta de computadores personales se sitúa por debajo de las 80 millones de unidades en Norteamérica, y lo destacable es que este fue el cuarto trimestre consecutivo de disminución de las ventas para estos equipos.

HP y Lenovo lideran el mercado con 11.6 millones de unidades cada uno, seguidos por Dell, Acer con 6.84 y Asus con 5.36 millones. Sin embargo los números también decaen por fabricantes, HP cayó más de un 23% con relación al mismo periodo en el año anterior.



### ¿Qué es lo que está pasando?

Como en todo hecho hay una causa y un efecto, entonces sobre este particular alguien o algo es el responsable, y no hubo que buscar mucho. Está a simple vista. *Los Tablets* están minando el dominio de los PC en el mundo de la informática. Es decir el mercado evolucionó desde que aparecieron los innovadores dispositivos creados por Apple y de los que hoy la mayoría de fabricantes hacen sus propios modelos.

Un análisis premonitorio lo hizo el fallecido Steve Jobs cuando dijo: “Los PC son camiones y los tablets son autos”. Literalmente el genio de la computación disertó que cuando la economía era rural se necesitaban camiones para andar por el campo, pero cuando se concentró todo en las ciudades entonces se necesitaron los vehículos, y esto definitivamente iba a suceder en la informática. “Los PC, como los camiones, seguirán existiendo pero definitivamente dejaron de ser los reyes”, concluyó.

# Tu puedes ser Chef

Estudia nuestros programas:

- Cocina
- Panadería Pastelería
- Gerencia de Establecimientos Gastronómicos



**Matrículas Abiertas**  
2<sup>do</sup> semestre 2013

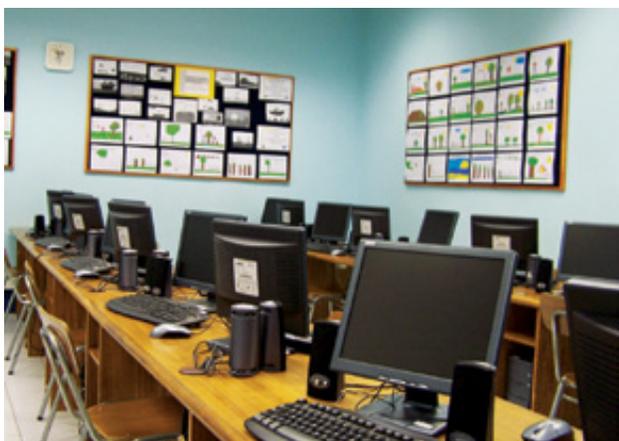
**TENEMOS EXCELENTE OPCIÓN DE FINANCIACIÓN**



Cra. 58 No. 64 - 230  
Tels: 3601310 - Fax: 3600255  
e-mail: comercial@cocinar.com.co  
Barranquilla, Colombia  
[www.cocinar.com.co](http://www.cocinar.com.co)

Ya con unos hechos claros y contundentes, sobre los cuales establecer un análisis, decidimos revisar las opiniones de otros gurús en el tema. El analista internacional del Forrester Research, Frank Gillet, anotó que el mercado vive momentos de agitación pero que después todo volverá a la calma. Opina que el común de la gente cree que todo lo va a tener en una tableta y luego se dan cuenta que no. “Las tabletas sustituirán algunos, incluso muchos portátiles, pero como no pueden hacer lo mismo que éstos, al final se estimularán las ventas de PC”, afirma Gillet.

En el plano local, hablamos con el analista y programador Fernando Orozco, quien además es todo un *geek* de la tecnología. Orozco asegura que todavía falta mucho para que el PC como hoy lo conocemos se jubile, pero que si no se readapta o complementa seguirá perdiendo terreno. “El común de los usuarios, en especial estudiantes y personas independientes sin mucha carga de trabajo, podrán perfectamente resolver sus necesidades sin un PC en casa. Realmente este tipo de consumidor no necesita una estación fija de trabajo y eso es lo que está mostrando el mercado”, anota.



Puntualiza además que la tendencia seguirá inclinándose en favor de los *Tablets* con el aumento del número de personas que los comprenden. La facilidad de archivar sus documentos en bancos virtuales de almacenamiento como ‘la nube’, les garantiza la movilidad que necesitan para realizar sus tareas diarias sin necesidad de estacionarse frente a un equipo tradicional. Otra ventaja que señala Orozco fomenta la predilección y proliferación de tabletas y los llamados *smartphones*: su baja de precios, por lo que muchos quedarán satisfechos con la experiencia que les ofrece este tipo de equipos.

Para él, que además asesora en el tema a varias compañías de la región, la situación en una empresa en Colombia es totalmente diferente y en general en cualquier parte del mundo. “Las necesidades empresariales son mayores en uso de recursos y manejo de datos. Para ellas incluso se diseña software a su medida y aquí sí seguirá prevaleciendo la presencia de los PC”.

Se estima que globalmente el mercado de los dispositivos venderá 2400 millones de unidades entre PC, tabletas, y teléfonos móviles. Pero los computadores de escritorio y portátiles caerán un 7,6% en 2013, lo que equivale a 315 millones de unidades, mientras que se espera que las ventas de *Tablets* crezcan un 69.8% este mismo año, unas 197 millones de unidades, y se espera que ese ritmo continúe incluso los próximos 5 años.

# DAMAB, UNA ENTIDAD QUE CON TRABAJO Y ESFUERZO VUELVE A FLORECER



El Departamento Administrativo del Medio Ambiente, DAMAB, cumple las funciones de autoridad ambiental en Barranquilla desde el 2002 cuando fue creado a partir de las modificaciones que tuvieron sus antecesores (DADIMA y BAMA). A partir de allí se tuvieron las mayores expectativas para el ente que debe velar por la salud ambiental de los barranquilleros.

El camino ha sido largo y muchas veces tan desventurado como el de las entidades que le precedieron, tanto, que hace menos de un año DAMAB estuvo incluso a punto de ser liquidada. Con un déficit que superaba los \$6800 millones, todo indicaba que la única salida a su falta de viabilidad era su cierre definitivo en el 2012. Pero la entereza y capacidad de la actual directora, Jackeline Reina Senior, empieza a mostrar resultados satisfactorios luego de asumir la recuperación de la entidad como un reto posible de lograr. Por esto, tras 11 meses de largo, arduo y comprometido trabajo ha logrado que las expectativas cambien y que ahora DAMAB avance hacia su sostenimiento y viabilidad.

Las dificultades eran más que amenazantes y hacían suponer lo peor: pocos ingresos, excesiva contratación, obligaciones laborales pendientes, y relaciones resquebrajadas con el sindicato.

## La estrategia

Lo que había que hacer era incrementar los ingresos, puesto que el peso de la deuda exigía una labor intensa en ese sentido. Para lograrlo el primer paso fue superar las dificultades con el personal, que en programas como los 'Caminantes Ambientales' tenía su mayor debilidad debido a que buena parte de la carga prestacional que la entidad adeudaba estaba cifrada precisamente allí. Con decisiones trascendentales para la entidad la recién nombrada directora avanzó en ese propósito y logró agrupar y motivar al personal en conseguir la meta: salvar al DAMAB.

La segunda situación a resolver era reducir los niveles de endeudamiento y de gastos. Para esto se tomaron medidas drásticas que incluyeron el cambio de sede a una locación más modesta, pero igual o más operativa. Del emblemático barrio El Prado se mudaron a una edificación más pequeña en el populoso barrio Boston, que le significó un ahorro del 50% respecto de lo que pagaba por arriendo en su anterior domicilio.

Y el tercer y definitivo paso para sacar a flote la entidad era ejercer la autoridad y fortalecer los programas que se venían desarrollando en ese momento, además de



## BARRANQUILLA VERDE



implementar otros nuevos que modernizaran el concepto de protección ambiental, adaptándolos a la actualidad de lo que se vive en la ciudad para la oportuna atención de dicha problemática.

Erradicación de basureros a cielo abierto, sanciones por contaminación sonora y el programa 'Barranquilla Verde' que sembrará 30.000 árboles en la ciudad, fueron parte de las primeras iniciativas por reimprimirle un nuevo sello de compromiso. Los operativos de control se incrementaron hasta en un 130% y se enfatizaron los trabajos en las zonas más vulnerables. De 2800 casos vigilados se pasó a más de 9000 controles en los últimos meses, esto quiere decir que se está poniendo el máximo de atención a todos aquellos sujetos (naturales o jurídicos) que de alguna manera impacten la salud ambiental de la ciudad.



Pero la más significativa de todas las medidas fue crear el comparendo ambiental. La instauración de este instrumento se dio por vía del decreto 0860 del 3 de septiembre de 2012, que en principio se manejó de manera pedagógica para concientizar a los posibles responsables de faltas ambientales, y a la ciudadanía en general, de que al DAMAB había que tomarlo en serio.

En la actualidad ya se reportan 84 comparendos ambientales impuestos a personas naturales y 25 a personas jurídicas. Para esto el DAMAB lidera un equipo interinstitucional de oficinas que integran además la Secretaría de Gobierno Distrital, la Secretaría de Movilidad, Espacio Público y Policía Ambiental.



Hoy los barranquilleros aprecian las acciones del DAMAB por toda la ciudad, y se atienden a diario los focos identificados de mayor problemática, como lo son la zona periférica del Estadio Metropolitano, la oreja del puente del barrio 7 de Abril, el boulevard de Simón Bolívar, Barranquillita y el Boliche.

El futuro de la entidad es aún más promisorio. La firma de próximos convenios con el sector de la construcción para darle el correcto manejo a estos residuos permitirá, por ejemplo, la creación de la escombrera distrital. De otra parte, mediante acuerdo con Gases del Caribe, se consiguió la donación de dos unidades móviles para el monitoreo del aire en la ciudad. Todo lo anterior hace pensar que el rumbo está claro en lo concerniente a la viabilidad del DAMAB y eso da justas razones para considerarla como la empresa del bimestre.

# ASÍ COMO USTED ACABA DE LEER ESTA EDICIÓN DE NUESTRA REVISTA, **MÁS DE 35.000 PERSONAS** LO HAN HECHO DURANTE LAS ÚLTIMAS SEMANAS EN BARRANQUILLA Y EL ATLÁNTICO.

No desperdicie su inversión en revistas que tiene que salir a buscar, o en las que no tiene la seguridad de como son distribuidas.

Nuestra circulación esta asegurada porque cada ejemplar llega directamente al escritorio o a las manos de miles de ejecutivos y oficinistas entre más de 410 mil afiliados a COMFAMILIAR.



  
**COMFAMILIAR**  
Atlántico  
**Grande...**  
Como tus sueños



Revista  
**enlace**

Contáctenos: (575) 318 3043 / 300 579 2998 / 316 459 4105 [revistaenlace@hjgrupo.com](mailto:revistaenlace@hjgrupo.com)

# Laserlipólisis

**SIN cirugía**

Procedimiento de última generación en medicina estética, logra la eliminación de esos pequeños depósitos de grasa que ni el gimnasio ni las dietas pueden acabar, con resultados evidentes en tan solo 30 días.

Valor \$3'000.000

Afiliados **\$ 1.800.000**



## Sobrepeso y Obesidad

MALLA SUPRALINGUAL Reduce 6 a 12kg de forma segura en 4 semanas (Supervisión nutricional médica).



Valor \$ 1.200.000

Afiliados

**\$ 600.000**

## Várices

ESCLEROTERAPIA, Elimina las "arañas" de tus piernas.



Valor \$180.000 Afiliados **\$ 100.000**

## Rejuvenecimiento

PLASMALASER combina el plasma rico en plaquetas y el FX-LASER. (sin agujas).



Valor \$ 1.600.000

Afiliados

**\$ 800.000**

## Depilación Láser IPL para mujeres y hombres

Una sesión al mes y acaba con el vello no deseado en bozo, axilas, pecho, abdomen, bikini, glúteos, espalda...etc.



Valor \$ 69.000

Afiliados

**\$ 59.000**

## Moldeamiento Corporal

SILUET STANDARD Tecnologías no invasivas (cavitación, radiofrecuencia, entre otros) resultados rápidos sin dolor.



Valor \$ 1.180.000

Afiliados

**\$ 600.000**

RESPALDO MÉDICO ESPECIALIZADO



**Crédito Disponible por Comfamiliar**

Promociones válidas por 3 meses.



@dr/luisbertopar



/dr/luisbertoparrah



dr/luisbertoparrah.blogspot.com



Luis Alberto Parra Hernández



3013654192 · 3005293839



PIN: 24EC5E5F · 29B06EB1