Año 1, Número 1 - Agosto 2020

descubre LAC producciones



Ideas para el Futuro Sostenible

Apoyando la construcción de un futuro eco amigable

hydraulics
Apoyando los procesos de perforación petrolera para un negocio eco sostenible

Mi Landing Page by Portal Services
Dando a conocer juntos tu idea, por un futuro digital de los emprendedores y soñadores

En esta
Edición

3 **Editorial**
Palabras de nuestro CEO

5 **¿Qué es una landing page?**
Y para qué la necesito

7 **Casos de Éxito**
Conociendo a ServiCable S.A.C.

10 **IoT en la producción de leche**
Cómo la tecnología puede ayudarle a maximizar su producción

11 **Emprendedores en cuarentena**
Los rostros de quienes prefieren cambiar al mundo antes que rendirse a él

13 **Conoce la éra de la telepresencia**
Hoy en día todos hablan de este nuevo paradigma pero, ¿Realmente sabemos de que trata todo?

14 **La montaña rusa y el petróleo infectado por el COVID-19**
Primero fue el Oil Peak, ahora la pandemia toca a nuestras puertas.

16 **Adaptación en momentos de crisis**
Y como podemos enfocar nuestros esfuerzos en sacar lo mejor de la pandemia y del nuevo estilo de vida que conlleva

Directorio

Nelson Rolando Ochoa Blanco
CEO y Editor
nochoa@lncproducciones.com

Karine Johana Soto Mantilla
COO y Directora de Marketing
ksoto@lncproducciones.com

Jonathan Marcano
CTO
jamarcano@lncproducciones.com

Scarlet Joselín Sánchez
CDO
sjsanchez@lncproducciones.com



Juntos por un futuro digital

La situación sanitaria actual por la que atraviesa el mundo nos ha obligado a replantear nuestro mundo, nuestra forma de vivir y sobre todo la manera en que hacemos nuestros negocios.

Hace tan solo unos meses, muchos aún pensaban que la transformación digital y la telepresencia eran ideas de un futuro lejano, que solo algunos las tomarían como reales; Luego llegó a nuestras vidas la pandemia, obligando a quienes aún no se habían decidido a realizar el gran cambio en sus vidas y en sus negocios.

Es por este motivo que en LNC Producciones estamos comprometidos con la transformación digital de nuestros aliados y clientes, ofreciendo asesoría, contenidos y productos de alta calidad, que permitan realizar este gran salto en nuestra manera de ver el mundo.

Hoy más que nunca, te invitamos a cambiar paradigmas, y a construir el nuevo futuro digital del mundo de nuestro lado.

¡Comencemos!

Nelson Ochoa
CEO LNC Producciones


Conozca la primera suite de aplicaciones
para operaciones en taladro y maximice
su productividad y procesos
hydraulics
Hidráulica de Perforación
Fluidos
Bitácora de operaciones
www.lncproducciones.com/hydraulics



¿Qué es una Landing Page?

(y para qué la necesito)

En américa latina tenemos la falsa creencia de que solamente a través de las redes sociales, blogs y el posicionamiento SEO vamos a poder captar nuevos clientes, y que estos son los únicos elementos de una buena estratégia de marketing digital. Y es que, convertir a nuestros visitantes en clientes es uno de los temas menos tratados a nivel profesional.

Muchas empresas gastan mucho de su dinero en estrategias incorrectas que finalmente no aumentan sus ventas, porque se dedican a dirigir a sus visitantes a sus sitios web o a sus páginas de Facebook. El problema aquí reside en que, si no creamos una landing page efectiva, nuestros visitantes se aburrirán y se irán sin convertirse en clientes.

¿Qué es una landing page?

A todas estas te estarás preguntando: ¿Qué es una landing page? Una landing page (o página de aterrizaje) es una página web diseñada específicamente con el propósito de convertir a nuestros visitantes en clientes, o en prospectos de venta, según sean nuestras intenciones.

Generalmente, las landing pages cuentan con un diseño mucho más sencillo, con pocos enlaces, y contienen la información básica del producto o del servicio que queremos ofrecer, además de un formulario que nos permita realizar la conversión.

¿Qué es eso de la conversión?

Para poder entar de lleno en el tema de las landing pages, primero necesitamos conocer lo que es una conversión. La conversión no es más que la acción que quieres que tu visitante realice en tu landing page. Puede ser una venta, redirigir a una página o recaudar información.

En resumen, la conversión es, como su nombre lo dice, "convertir" a nuestros visitantes en oportunidades de negocios.

Existen dos tipos de conversión para tu sitio web:

Las conversiones directas son cuando los visitantes de nuestro sitio web responden a la oferta de nuestro producto o servicio, haciendo clic en el botón de comprar, contratar o adquirir por ejemplo
Por otro lado, las conversiones indirectas ocurren cuando el visitante nos provee de alguna información personal que les solicitemos (como por ejemplo: nombre, apellido, correo, teléfono, entre otros) a cambio de una oferta, contenido o servicio gratuito. Este tipo de conversión es más "suave" y, a pesar de no representar un resultado inmediato, nos permite retener a aquellas personas que aún no están listas para contratarnos, pero que más adelante se pueden convertir en nuestros clientes.

¿Cómo funciona una landing page?

Para poder explicar de manera clara como funciona una landing page, vamos a crear el siguiente ejemplo:

Juan necesita conseguir las mejores ofertas para vacacionar en Los Roques, así que abre su navegador y en su buscador escribe "ofertas de vacaciones en Los Roques". A continuación, le aparecerán diversas opciones en pantalla, donde escogerá la que más le llame la atención.

Aquí es donde entran en acción tanto el SEO como el SEM, según lo que hayas contratado o como hayas optimizado tu sitio web. Aquí la idea es ubicarte en el primer o entre los primeros lugares de la lista de resultados de tu navegador.

En este punto entra en juego tu landing page, la idea es que, apenas ingrese en tu sitio web, tu visitante quede enganchado con tu idea. Si al dar clic en el enlace el usuario encuentra una página que cargue rápido, con información útil, contenido multimedia y un llamado a la acción con el texto "Las mejores ofertas para viajar" ya

casi puedes asegurar que estás logrando una conversión.

¿Cómo puedo crear una landing page?

Lo primero que debes hacer es analizar tu estrategia de marketing, es decir, debes tener bien claras tus metas y lo que quieres lograr.

Luego de que tengas claras las metas de tu idea y el objetivo a lograr en tu landing page, puedes enfocarte en el esquema del diseño, esto te llevará a tener una página exitosa, que motive al visitante a seguir en la página y realizar la acción que deseas.

Una vez que tengas ese diseño único y genial establecido podrás incluir los textos y las imágenes de la página, deben ser fáciles de adaptar a cualquier dispositivo móvil o computador de mesa.

Uno de los elementos más importantes de tu landing page debe ser el formulario, ya que te permitirá obtener la información de tus visitantes. Recuerda pedir solo la información adecuada que necesites, dependiendo del valor que vayas a ofrecer. Trata de no pedir información irrelevante o invasiva.

Evita colocar información distractiva, como menúes o enlaces externos; coloca una imagen y un encabezado que enamoren a tus visitantes desde el inicio, también recuerda mencionar detalladamente los beneficios de tu idea en forma de bullets o listados.

Crea tu landing page exitosa

Una landing page es una excelente herramienta, así que no dudes en incluirla dentro de tu estrategia de marketing digital, ya que te ayudará a lograr que todos conozcan tu grandiosa idea.

Ahora que ya sabes los fundamentos básicos para crear una landing page, te invito a conocer la primera herramienta de desarrollo de landing pages totalmente creada en español llamada Mi Landing Page. Te invitamos a probar nuestra plataforma totalmente GRATIS durante 15 días, ingresando en nuestro sitio web https://www.milandingpage.com/



Karine Johana Soto
COO / LNC Producciones




Clientes satisfechos
SERVICABLE
Optimizando los procesos
del inventario de productos

¿Cómo podemos mejorar el control de nuestros productos y dispositivos?

Esa fue la pregunta que nos hizo Elias Brito,Gerente General de la empresa Servi Cable S.A.C en Perú. cuando nos llamó para solicitar ayuda con sus procesos internos de almacén.

En su caso particular, la empresa quería poder llevar el control de los dispositivos y materiales asignados a cada una de sus oficinas y almacenes en todo el territorio de Perú.

Después de varias reuniones que tuvimos, se decidió realizar el desarrollo como una aplicación web, que les permitiera a los encargados de cada almacén y oficina el poder realizar el registro de los movimientos de entrada y salida, así como también las instalaciones en cliente y las compras realizadas en el almacén principal.

También se incluyó la funcionalidad de poder registrar los seriales de los dispositivos que así lo permitan, para poder llevar el control tanto de los dispositivos asignados como los que son retirados por fallas de fábrica.

Este desarrollo tomó un total de tres semanas, en las que se pudo crear cada una de las funcionalidades, así como también el poder llevar la supervisión en acompañamiento directo con el cliente, de la mano con sus departamentos de Sistemas y de Almacén, esto con la finalidad de poder ofrecer una solución personalizada, que se adecuara a las necesidades específicas expresadas.

El desarrollo entregado ahora le permite al cliente realizar todos los procesos de manera digital, creando una nueva cultura de **cero papel**, lo cual acerca cada vez más a Servi Cable S.A.C. a ser una empresa 100% digital, orientada a ser eco amigable.

En palabras del mismo Elias:

"Recibir las soluciones de LNC Producciones ha sido extraordinario, nosotros como empresa que diariamente manejamos materiales de construcción de redes, materiales consumibles de instalación para telecomunicaciones, entre otros, han diseñado un software de almacén, que permite optimizar el proceso, se adapta a nuestra necesidad operativa, para gestionar toda la labor de tan importante envergadura."

"Con esta solución informática, no solo podemos llevar inventarios, entrada y salida de materiales y equipos, sino que también podemos fácilmente distribuir y cargar costos a los diferentes centros de la operación, valorizar nuestros activos, asignar responsables, realizar auditorias, realmente ha sido un sistema con bondades que aprovechar, para organizar y controlar el recurso."

"Estamos muy satisfecho con lo que LNC Producciones nos ha ayudado a implementar, agradecidos por el acompañamiento desde el inicio, desarrollo y puesta en marcha, sin dejar a un lado la cálida atención y precios accesibles."



Elias Brito
Gerente General
ServiCable S.A.C.



El nuevo sistema de inventario permite al personal de ServiCable S.A.C. optimizar sus procesos, a la vez que son amigables con el ambiente.

Los negocios digitales ya no son un sueño del futuro...

... ¡ahora son una necesidad!

LNC producciones

SERVICIOS EN LA NUBE

Hosting - Dominios - Correo - APIs - VPS

www.lncproducciones.com/web

IoT y su empleo en la producción de leche

¿Porque una res Holstein en la Sabana de Bogotá produce 22 Litros de Leche al día y una res Holstein en Dinamarca produce más de 50?

A esta pregunta pueden surgirle muchas respuestas, dependiendo de la óptica de quien nos de la respuesta, pero un aspecto innegable en la productividad es la inversión en tecnología de Internet de las cosas (IoT), que emplean los "farmers" europeos en contraste con sus pares latinoamericanos.

Aprovechando la tecnología de Internet de las cosas (IoT), los ganaderos europeos están colocando sensores conectados dentro del estómago de las vacas para transmitir datos de salud a través de Wi-Fi.

El sensor monitoreado hará un seguimiento de la salud de la vaca, sus hábitos de alimentación e ingesta de agua y enviará un mensaje de texto al agricultor cuando esté en celo o embarazada.

Por lo general, es difícil saber si una vaca no está bien o cuándo podría dar a luz. Si un agricultor sospecha cualquiera de esas cosas, generalmente tendrá que llevar a la vaca a un potrero para que un veterinario la revise. Mientras esto no ocurra, tendrá que descartar su leche y disponer de mano de obra para vigilar el comportamiento del animal y reportarlo al Veterinario cuando este acuda al llamado.

El sensor es introducido a través de la garganta de la vaca y dentro de sus cuatro estómagos, el dispositivo luego transmite datos actualizados al minuto sobre la temperatura de la vaca, el pH de su estómago, el movimiento y la actividad.

Una estación base en el granero recogerá las señales y cargará todos los datos a la nube.

Y aunque la tecnología podría no ser capaz de evaluar exactamente qué es lo que está enfermando a la vaca, estudios veterinarios señalan que cosas como las alarmas de temperatura hacen acudir al veterinario de forma temprana y verificar mucho antes de lo que tú lo harías sin esta tecnología.

Si puedes detectar la enfermedad temprano, puede comenzar a suministrar antibióticos antes y finalmente usar bastante menos". Esto incide en los días de desperdicio de leche y mejora los índices de productividad.

Otros datos importantes sobre el comportamiento de la manada pueden ser capturados usando geoposicionamiento y sensores de suelos, lo cual permite conocer la calidad del alimento y predecir la producción de leche.

Todo esto es posible si las granjas poseen cobertura de telecomunicaciones creando un ecosistema IoT que contribuya a mejorar el mantenimiento de las manadas, su salud y alimentación, incrementando la productividad de leche y su calidad.

En Transmedia Lab y LNC Producciones trabajamos con los mejores aliado para introducir y experimentar con esta tecnología en el campo colombiano y ayudamos a crear poderosas soluciones de fácil empleo y adaptadas a la capacidad de inversión de nuestros ganaderos.



Said Machado
CEO / TransMedia Lab.

Emprendedores en Cuarentena

Si bien es cierto que éste año 2020 ha sido bastante difícil para la economía mundial, debido a que hemos tenido que permanecer aislados en casa, esta no es la realidad de muchos emprendedores, quienes prefieren aprovechar las oportunidades que la pandemia presenta para crear nuevas opciones de negocio, o bien evolucionar los negocios actuales. Acompáñenos a conocer las historias de quienes desean cambiar al mundo en lugar de lamentarse y parar. ¿Quieres aparecer? Envíanos tu historia a **descubre@lncproducciones.com**

Conversamos con Mónica Forero, propietaria de **Mo Recomienda!**, acerca de su emprendimiento:

LNC: Mónica, ¿En qué consiste tu emprendimiento?

MO: Mi emprendimiento nace de la idea de recomendar, promocionar marcas de ropa 100% Colombianas

LNC: ¿cuales tipos de prenda recomiendan?

MO: Tenemos varias líneas, entre las cuáles se encuentran: vestidos, zapatos, sweaters, bolsos, capas y ahora protección.

LNC: Me dices que promocionan ropa 100% colombiana, ¿en donde se encuentran sus artesanos?

MO: Comencé con pequeños proveedores en Bogotá, Cali, Bucaramanga y Manizales.

LNC: ¿Cómo les a afectado la pandemia en sus procesos?

MO: En varias cosas, primero las ventas han estado más bajas, porque la gente está comprando mucho menos. La segunda, mi negocio siempre ha sido de ser intermediario entre los clientes y los artesanos, se han afectado los envíos, junto con las ventas que eran presenciales, y no digitales.

LNC: ¿Y cuales ideas e innovaciones te has planteado para afrontar los retos que la pandemia nos representa?

MO: He pensado en crear una línea propia de ropa de bioseguridad a la medida con materiales de alta calidad. Estamos creando nuestra tienda OnLine para ofrecer nuestras colecciones.

LNC: Genial, te deseamos muchos éxitos! ¿Deseas enviarle un mensaje a los emprendedores y empresarios que te leen?

MO: Les diría que ser emprendedor es todo un propósito para nadie es un secreto que no es fácil, así que es importante tener un norte, un plan todo el entusiasmo y la fe del mundo para seguir adelante. Es importante entender que todos los procesos de emprendimiento son diferentes. Así que la perseverancia y la disciplina son indispensables.





También conversamos con Jhovanny García Aristizabal, Gerente Comercial & Tecnología de **Venetto Group S.A.S.** quienes se dedican a desarrollar tecnologías sostenibles para resolver los retos díarios de las empresas y ciudades inteligentes.

LNC: ¿Cómo los ha afectado la pandemia?

JG: Nuestros puntos de experiencia Pulmones Solares ubicados en centros comerciales, mobiliario urbano y universidades están cerrados.

LNC: ¿Cuál enfoque tienen adaptarse a los nuevos retos de la pandemia?

JG: Sin embargo, hemos innovado en nuestros productos, sacando soluciones sostenibles y de bioseguridad en esta pandemia. En estos momentos nos estamos enfocando en bioseguridad y desinfección.

LNC: ¿Qué mensaje le deseas dejar a los emprendedores que les están leyendo?

JG: Quisiera decirles que podemos utilizar nuestra innovación y creatividad para sacarle apoyar y ayudar a que se minimicen los contagios. Que son dias dificiles pero el motor emprendedor será el único que nos saque adelante.

Venetto Group S.A.S. https://www.venetto.com.co/

Venetto
Tecnologías Sostenibles


¿Necesita optimizar sus aplicaciones de reconocimiento e identidad digital?
TotalDetect
Recognition SDK
Nuestro SDK propietario le permitirá maximizar el desempeño de sus aplicaciones de reconocimiento e identidad digital
Fácil de implementar y de configurar, compatible con múltiples lenguajes de programación actuales
www.lncproducciones.com

Conoce la era de la telepresencia

En estos momentos en los que la situación nos obliga a quedarnos en casa, hemos podido ver cómo una de las opciones más difundidas es el creciente uso de la telepresencia.

Tu te preguntarás ¿Y qué es la telepresencia? Pues bien, es el uso de las tecnologías y la conectividad para realizar labores o actividades que normalmente deberían ser realizadas en persona.

Los dos ejemplos más conocidos de telepresencia son las clases virtuales y el teletrabajo.

Las clases virtuales

Las clases virtuales son una estrategia creada para poder hacer llegar los contenidos y estrategias didácticas directamente hasta los hogares de los alumnos. Antes de la virtualización de las aulas, la única opción viable para el aprendizaje era en aulas, presencialmente delante de un instructor o un docente.

Hoy en día son varias las alternativas que se presentan para poder virtualizar contenidos, módulos y hasta evaluaciones. Muchos fabricantes de software han puesto a nuestra disposición herramientas como Google Classroom, Moodle, Chamilo; para poder cumplir la meta de hacer llegar el conocimiento. En futuros artículos estaremos abarcando a profundidad estas herramientas.

El teletrabajo

El otro ejemplo en auge de la telepresencia es el teletrabajo, el cual nos permite desempeñar nuestras tareas laborales de manera remota cuando nuestro cargo lo permita. El teletrabajo consiste en acceder a las herramientas de negocio de la empresa desde nuestros hogares, con el uso de una conexión a Internet.

Al igual que en el caso de la virtualización en el aula, los fabricantes de software también se han encargado de ofrecernos una baraja de opciones, para utilizar las que más se adecuen a nuestras necesidades. Aplicaciones como Google Meet, Microsoft Teams, Cisco WebEx, e inclusive Zoom Video se han vuelto mucho más populares en los últimos meses, dada la facilidad que nos permiten de realizar reuniones virtuales, con lo que podemos cumplir con el distanciamiento requerido.

La robotización

Algunas empresas visionarias, como es el caso de Amazon, 7Eleven, KFC (En Asia), Domino's Pizza, Just Eat, y hasta el servicio postal suizo, han optado por incluir robots en su modelo de negocios para las entregas de sus productos. Estos robots, diseñados específicamente para cumplir con el objetivo de hacer llegar el producto final a los clientes, se han popularizado por su eficiencia y su efecto positivo en el medio ambiente, reduciendo costos y consumo de combustibles fósiles para su elaboración y funcionamiento.

¿Y que hay de nosotros los humanos? ¿Nos quedaremos sin empleo?

Para nada, el uso de las tecnologías en la industria 4.0, que es como definen hoy en día a este conjunto de herramientas, ideas y soluciones que permiten a los sectores productivos convivir y aprovechar las nuevas tecnologías y paradigmas, lo que nos libera de las tareas repetitivas y aburridas, logrando disponer del tiempo necesario para centrarnos en la generación de ideas, que nos permitan crear alternativas de desarrollo para el mediano y corto plazo, lo cual ha sido la debilidad, en mi opinión, del sistema económico mundial actual, el cual se basa en producir la demanda, sin pensar en maneras de acelerar nuestra evolución como sociedad.

Pensando en el futuro...

Hasta ahora estamos probando las herramientas que tenemos como una opción viable para mitigar los efectos negativos de la crisis de salud actual, podemos plantearnos el aprovechar este cambio y hacerlo permanente, cambiar nuestro estilo de vida y de productividad, para ir más allá de el "resolver" nuestras necesidades actuales, y comenzar a construir juntos ese futuro mejor que las tecnologías nos permiten obtener.

Y es que estamos en un momento de la historia trascendental, que nos permite ver el uso de las tecnologías como una opción real y viable, un camino para facilitar la entrada al futuro por la puerta grande, no lo desaprovechemos.



Nelson Ochoa
CEO LNC Producciones





La montaña rusa y el petróleo infectado por el COVID-19

Primero fue el oil peak (**pico de oferta de petróleo**) de Hubbert que estimaba que la producción de petróleo comenzaría a declinarse en los Estados Unidos de América en 1971 por el agotamiento de los yacimientos de ese recurso no renovable. Pero los nuevos descubrimientos y los avances tecnológicos han desafiado la teoría de Hubbert, al menos temporalmente.

En 2005, el Departamento de Energía de Estados Unidos publicó un informe titulado Alcanzando el pico de producción mundial de petróleo: impacto, mitigación y gestión del riesgo, conocido como el Informe Hirsch, donde afirma que "El pico de la producción de petróleo coloca a EE.UU. y al mundo ante un problema de gestión del riesgo sin precedentes.

La Agencia Internacional de la Energía ha considerado que el **pico de demanda de petróleo** podría encontrarse antes del año 2030. ¿Se acelerará el pico de la demanda por el impacto del COVID-19? Para dar una opinión sobre este asunto, y así aproximarme a una respuesta apropiada, es necesario dar un breve viaje por la historia.

Entendamos primero que, en 1859 en Titusville, Pensilvania, en los Estados Unidos de América se descubre el primer pozo que inicia comercialmente la producción de petróleo sustituyendo el aceite de ballena con keroseno para alumbrar. Es cuando el **petróleo es usado para alumbrar al mundo** y se inicia así la fiebre por el oro negro.

Luego en enero de 1880 Thomas Alva Edison fue el primero en patentar una bombilla incandescente de filamento de carbono fuera de los laboratorios e hizo que fuera comercialmente viable. Esto generó una caída del consumo de keroseno y por ende disminuyó la demanda de petróleo por un tiempo, con su impacto en los precios, como normalmente actúan los mercados. Sin embargo, la invención del automóvil de combustión interna, que casi estaba en paralelo con la invención de la electricidad, vino a crear un nuevo mercado, ya no para el keroseno, esta vez sería para la gasolina lo que impulsó la demanda de petróleo unos años después. **Ahora el petróleo movería al mundo**.

La primera mitad del siglo XX estuvo marcada por dos guerras mundiales, invenciones y grandes descubrimientos de yacimientos petroleros en todo el mundo. En los años previos a la primera guerra mundial la invención del avión y la conversión del consumo de carbón por combustóleos de origen petroleros en los barcos de guerra requirió el abastecimiento seguro de petróleo para el triunfo de los aliados.

La década de 1920 trajo grandes descubrimientos de yacimientos petroleros, la repartición de oriente medio con el acuerdo de la línea roja, la lucha por los mercados petroleros globales, para finalizar esa década con el crack financiero en los Estados Unidos de América que marcó el inicio de la gran depresión económica de loas años 30´s. El impacto en el precio del petróleo para inicios de la década de 1930 fue tal que, entre más yacimientos se encontraban y la crisis se profundizaba, los precios llegaron a hundirse por debajo de 1 dólar el barril, llegando incluso la regulación del mercado interno de petróleo en los Estados Unidos de América para evitar el contrabando de petróleo de un estado a otro dentro de los Estados Unidos, la venta ilegal del mismo y hasta solicitudes de ayudas económicas y reglamentarias al gobierno para las empresas del sector petrolero de entonces.

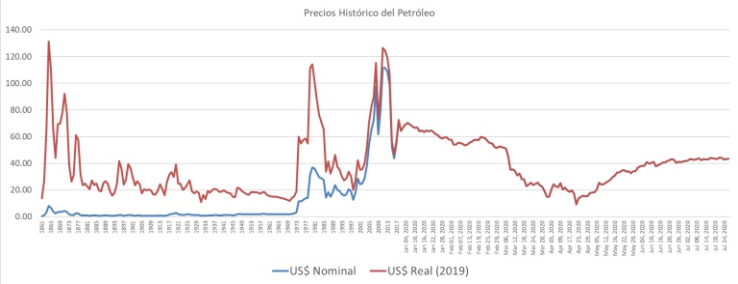
La gran depresión, la nacionalización de la industria petrolera mexicana en 1938, el inicio de la segunda guerra mundial con la invasión a Polonia en septiembre de 1939 y la posterior recuperación relativa, hicieron de los precios del petróleo una montaña rusa durante ese período. Disponer de fuentes de abastecimiento petrolero fue decisivo para que los aliados ganaran la guerra nuevamente.

Terminanda la década de 1940 comienza un nuevo conflicto que marcaría un período de inestabilidad en el mercado petrolero que hoy día aún persiste, la primera guerra árabe israelí en 1948, donde los árabes de Líbano, Siria, Irak, Reino de Egipto y Transjordania resentían la creación del estado judío de Israel.

Una serie de guerras y eventos posteriores estuvieron montados en la montaña rusa de los precios del petróleo. Entre ellos se encuentran la crisis del Canal de Suez con la Guerra del Sinaí en 1956, la Guerra de los 6 Días en 1967, la Guerra de Yom Kipur y el embargo petrolero en 1973, la revolución iraní en 1979, la Guerra Irán-Irak en 1980, la invasión a Kuwait en 1990 y la Guerra del Golfo en 1991, la crisis asiática de 1997, el ataque a las Torres Gemelas en 2001, la invasión a Irak por una coalición militar liderada por los Estados Unidos de América en 2003, la crisis diplomática por el programa nuclear de Irán en 2005, la crisis económica mundial de 2008, la primavera árabe en 2010, el acuerdo nuclear de Irán en 2015, abandono de los Estados Unidos al acuerdo nuclear con Irán en 2018 y el COVID-19 en 2020, el cual estamos sobrellevando en estos momentos.

Impresionante todo lo que ha sucedido en el siglo XX y las dos décadas del siglo XXI, donde el precio del barril de petróleo

alcanzó un rango entre menos de US$ 1 y un poco más de US$ 140; a extremo de llegar a valores negativos en el mes de mayo de 2020 para algunos contratos a futuro con entrega en el mes de junio de 2020. ¿Qué más nos deparará en los años por venir?

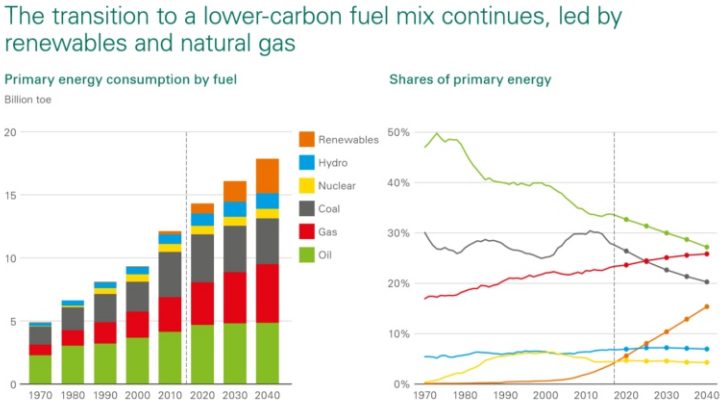


Fuente: Estadísticas de BP (hasta 2019) y la Agencia Internacional de Energía para los precios de 2020

La recuperación de economía en general y el sector petrolero en lo particular en el año 2021 dependerá de la efectividad en la obtención de una vacuna contra el COVID-19 y la capacidad de producción, distribución y precio de la vacuna, para que sea accesible a gran parte de la población mundial. También, dependerá de los hallazgos en las investigaciones que puedan hacerse sobre la implicación que ha tenido el gobierno comunista chino en la creación y/o propagación del COVID-19 y la retaliación post pandemia de los países más afectados, donde se pueda iniciar una guerra económica mundial contra el gobierno chino.

A pesar que un conjunto de energías alternativas se ha venido desarrollando a lo largo de la historia, el consumo de energía fósiles seguirá prevaleciendo en el largo plazo. Según los diferentes estudios realizados por diferentes organizaciones públicas y privadas. En la matriz energética mundial las energías fósiles serán las que principalmente se vayan a consumir como energías primarias, a no ser que, como hemos visto a lo largo de la historia, surjan tecnologías disruptivas que puedan mejorar el uso de las energías fósiles, algo que no está previsto en las perspectivas energéticas mundiales en los informes de la Agencia Internacional de Energía, BP, ni ExxonMobil que así lo indique. Por lo tanto, la transición hacia el desplazamiento con energías verdes en la matriz energética podría llevar al menos 2 décadas para empezar a sentir el cambio en la matriz energética.

No será por falta de petróleo que se terminará la era del petróleo, así como no fue por falta de piedra para que terminara la edad de piedra. Pero no queda duda que el petróleo y el gas estarán dominando el consumo de energía en las décadas por venir, y el COVID-19 habrá sido un evento más para anotar en la bitácora de los sucesos.





Richard Nieto
Presidente / PETROBANCA



Adaptación en momentos de crisis

En los últimos años hemos trabajado hombro a hombro con nuestros aliados de negocio, aunando esfuerzos tanto financieros como humanos para "montarnos en el bus" de la transformación digital. Cambiar la mentalidad de nuestros empresarios no es el problema por lo general su cargo les permiten ser visionarios, la dificultad se centra en aquellos colaboradores de la organización que se resisten al cambio digital y tratan de continuar con sus labores habituales, pero a medida que van aprendiendo a usar la tecnología, poco a poco se van adaptando, incursionando tímidamente en manejo de redes sociales, sistemas de videoconferencias, uso de herramientas de trabajo colaborativo, centralizando su información en la nube y conduciéndolos a una vida digital.

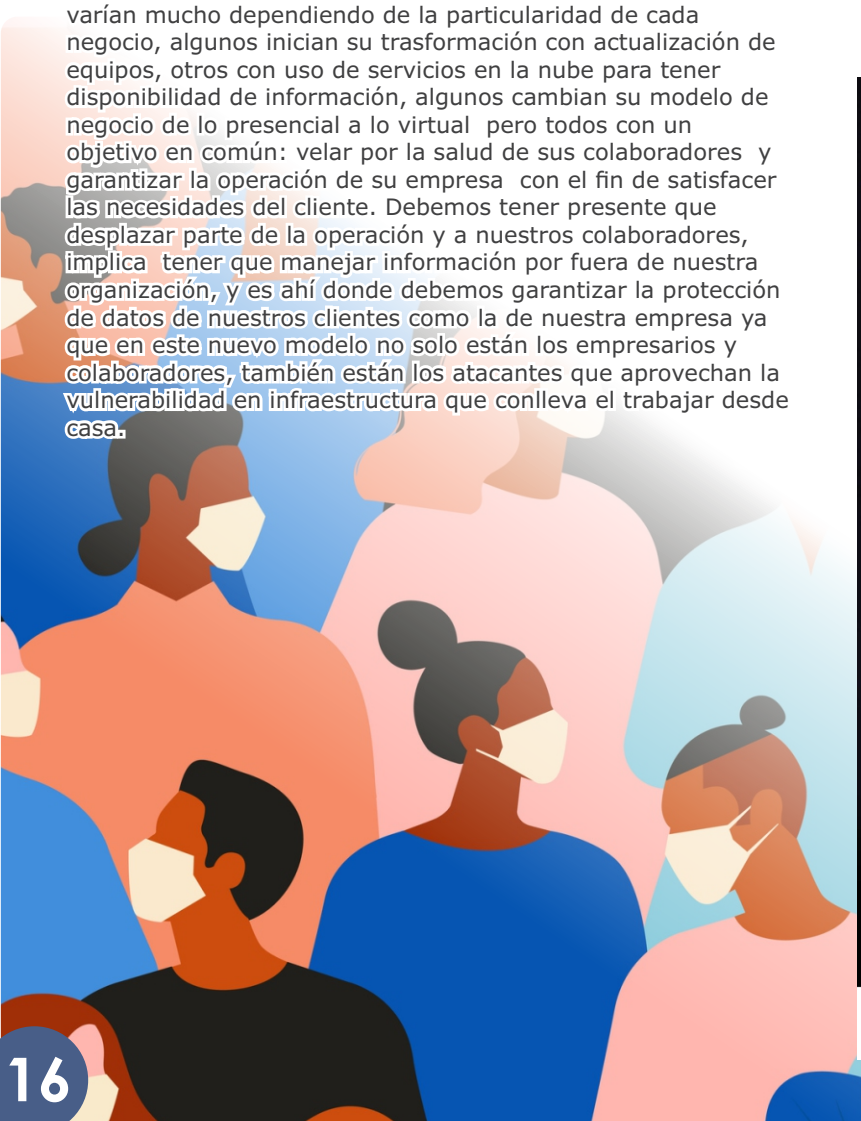
Con la aparición de la pandemia debido al COVID-19 y el asilamiento obligatorio de la mayoría de sectores, las empresas que antes no habían visto la gran oportunidad presente en la transformación digital ni las alternativas para permitir el trabajo a distancia, han tenido que trasladar velozmente parte de su operación a los hogares de sus colaboradores, y la resistencia que había hacia la transformación digital ya no puede mantenerse, ahora la mejor estrategia es la adaptación a nuestro nuevo entorno.

Sabemos que no es una tarea sencilla y que las prioridades varían mucho dependiendo de la particularidad de cada negocio, algunos inician su trasformación con actualización de equipos, otros con uso de servicios en la nube para tener disponibilidad de información, algunos cambian su modelo de negocio de lo presencial a lo virtual pero todos con un objetivo en común: velar por la salud de sus colaboradores y garantizar la operación de su empresa con el fin de satisfacer las necesidades del cliente. Debemos tener presente que desplazar parte de la operación y a nuestros colaboradores, implica tener que manejar información por fuera de nuestra organización, y es ahí donde debemos garantizar la protección de datos de nuestros clientes como la de nuestra empresa ya que en este nuevo modelo no solo están los empresarios y colaboradores, también están los atacantes que aprovechan la vulnerabilidad en infraestructura que conlleva el trabajar desde casa.

Este momento servirá para descubrir que apoyados en la tecnología podemos desarrollar nuevos emprendimientos, cambiar nuestros modelos de negocio y llevarlos a otro nivel, y en consecuencia también podemos lograr que nuestros colaboradores tengan más momentos para compartir en familia optimizando así un recurso tan valioso como lo es el tiempo.

Al retomar la normalidad nos encontraremos con un nuevo escenario, este será un momento único en el que podremos rescatar lo bueno de una situación tan adversa para la humanidad, podremos dar un paso hacia la evolución de la transformación digital y muy seguramente nos daremos cuenta que teníamos toda la capacidad para ser mejores.

Antonio Calle
Gerente de Proyectos Compusite Inc.





Directorio profesional

Conoce las empresas que están dando el todo por el todo para cambiar al mundo en estos momentos de oportunidad única. ¿Quieres aparecer? Escríbenos a **descubre@lncproducciones.com**

Asesoría desarrollo y gestión de soluciones informáticas, consultoría IT, gestión de activos y control de proyectos

Avenida Carrera 7 #116-50, Edificio FlorMorado, Piso 6, Usaquén, Bogotá D.C. - CO
+57-315-839-5830 - info@lncproducciones.com - **www.lncproducciones.com**

Coaching Gerencial orientado a proveer conocimiento y guías de planeación y actuación a los equipos gerenciales responsables por la transformación digital de la organización.

Edificio Calle 85, Carrera 19A, Bogotá D.C. - CO
+57-321-446-7365 - info@transmedialab.info - www.transmedialab.info

Moda 100% colombiana para colombianos

Avenida Carrera 7 #116-50, Edificio FlorMorado, Piso 6, Usaquén, Bogotá D.C. - CO
+57-300-417-7709 - Monikf881@gmail.com

Tecnologías sostenibles para resolver los retos diarios de las empresas y ciudades inteligentes.

Carrera 22 # 88-06 Piso 2., Bogotá D.C. - CO
+57-317-432-6436 - administrativo@venetto.com.co - www.venetto.com.co

Consultoría gerencial, capacitación profesional e investigación económica para los sectores de banca y petróleo.

11341 NW 42DN Terrace Doral FL 33178 - USA
+58-414-106-4746 - mercadeo@petrobanca.com - www.petrobanca.com

Soluciones de seguridad, auditoría y sistemas que le permitan mejorar y estabilizar la solidez de su negocio.

Av. Venezuela, Edif. Torre América, Piso 9, Of. 906, Bello Monte, Caracas - VE
+58-212-761-8193 - info@kafrega.com - www.kafrega.com

Auditoria Operativa y Financiera, de Sistemas, Desarrollo e innovación de Tecnología, sistemas bancarios, banca móvil, banca por Internet.

Av. Aquilino de la Guardia, Edif. Ocean Business Paza, Piso 12, Of. 1203-07, Panamá - PA
+507-202-1563 - info@callitainc.com - www.callitainc.com

Soluciones y estratégias de tecnología y operaciones, para dar valor al core business.

Carrera 9 #65-60, Bogotá -CO
+57-320-371-7124 - proyectos@compusiteinc.com - www.compusiteinc.com

DESCUBRE LNC producciones

La revista digital de tecnologías de la información
innovación, desarrollo, oportunidades
y avances en el desarrollo sostenible
de la industria y del planeta



Descubre más en nuestro sitio web:
https://descubre.lncproducciones.com/

¿Quieres anunciar?
Escribenos a descubre@lncproducciones.com

LNC producciones