

# 40 Ideas Discutibles Para Aprovechar Internet En Nuestro Emprendimiento ¡Sin Temores!

## Informe Especial



*"Sigo creyendo que es posible emprender seriamente  
sin perder el sentido del humor  
y el espíritu de juego".  
Paola Carolina Diaz.  
Editora de Le canto las 40..."*

**LE CANTO LAS 40...**

Un boletín online con ideas  
discutibles para emprendedores.  
<http://www.lecantolas40.com.ar>

Este informe puede distribuirse libremente a quien usted desee,  
siempre que mantenga el formato original del mismo en su integridad.  
¡Generemos el efecto multiplicador emprendedor!

© Paola Carolina Diaz - 2003-2007  
Todos los derechos reservados.

## Le canto las 40... Ideas Discutibles Para Aprovechar Internet En Nuestro Emprendimiento ¡Sin Temores!

Algunas palabras para comenzar... Una madrugada más y usted aún trabajando, ¿adiviné otra vez? Chequeando e-mails de último momento y... respondiéndolos, visitando algunos sitios web de su competencia, aprendiendo un nuevo programa para enviar mails a sus clientes, descargando a su PC un informe publicado por su asociación amiga, y preparándose para tener una conversación virtual con un colega que está en otra ciudad... y todo gracias a Internet.

*“Internet vino para quedarse”*, ¿escuchó esa frase? Pues, no es sólo una frase, ya es una realidad y totalmente aprovechable para nosotros los emprendedores. Gracias a la red de redes, pequeños, medianos y grandes empresarios tenemos a nuestro alcance la misma información. *“Conocimiento es poder”*, ¿escuchó esa frase también? ¿Qué podemos hacer para aprovechar ese conocimiento? ¿Qué haremos hoy para emplearlo en beneficio de nuestro emprendimiento?

En esta oportunidad deseo mencionar en mi dedicatoria a quienes agradecemos a la red de redes por sus beneficios y, especialmente, a quienes no la conocen pero se animarán a dar el primer gran salto para: conocerla, estudiarla, aprovecharla y **mejorarla** con su aporte.

¡Ah!... recuerde que son ideas “discutibles” por lo que significaría mucho para mí que usted refutara una o todas de las 40.

Aquí le canto las 40... ¡Disfrútelas!

**1. “¿Para qué Internet?”**. Internet es la herramienta que le permite comunicarse con sus clientes: enviar e-mails con las novedades de su emprendimiento o un presupuesto que llega justo a tiempo a un potencial cliente en otra ciudad, ¡venderles! Además: consultar a un colega que reside en otro país, intercambiar información con varios profesionales al mismo tiempo, hacer una investigación de mercado, dar a conocer sus productos o servicios durante todo el día y durante todo el año, preparar material de promoción, etc., etc., etc.. Internet está de su lado, los costos están de su lado.

**2. “Yo no sé nada de nada”**. ¿Esto es lo primero que usted pensó cuando leyó el título de este Le Canto las 40...? Todos en algún momento hemos dicho lo mismo. Seguramente cuando usted se inició en lo que hoy es su profesión, oficio o emprendimiento, tampoco sabía “nada de nada”. ¡Usted puede aprender! Aprovechar los beneficios de Internet no requiere de habilidades especiales. La única condición es: ¡perder el temor! Imagínese cuántos pasos puede dar hacia su futuro emprendimiento o hacia los objetivos de su negocio actual. ¡Anímese!

**3. “No tengo una PC”**. ¿Esto es lo segundo que usted pensó cuando leyó el título de este Le Canto las 40...? Actualmente hay cientos de centros: locutorios, cibercentros

o cibercafés, donde usted puede acceder a una PC y conectarse a Internet, por un valor muy económico. ¡Averigüe y desmitifique la idea de que conectarse a Internet desde un locutorio es caro! Muchos de estos centros, cuentan con espacios cómodos para quienes van a “trabajar”, considerando que también reciben público interesado en los juegos en red. Recorra su localidad, visite distintos cibercentros y evalúe cuáles son los más favorables económicamente y además, que ofrezcan condiciones apropiadas para realizar sus actividades laborales.

**4. “¿Cómo aprendo?”**. Tal vez usted sí tenga una PC en su hogar pero sus hijos sean los únicos que la manejen. Tal vez... usted le pida a sus hijos que revisen su correo electrónico y que respondan sus mensajes. ¿Por qué? Quiero decir: piense en el tiempo que ahorraría si aprendiera a hacerlo usted mismo. Usted es afortunado: tiene en sus hijos a *grandes maestros de Internet*. Una forma de aprender es solicitar ayuda a sus hijos, no para que nos bajen los e-mails, sino para que nos den algunas lecciones sobre cómo administrar nuestro correo electrónico. ¡Pida ayuda!

**5. “¿Cómo aprendo?”**. Tome un curso. Hay varios institutos que dictan cursos breves sobre Internet para no especialistas: desde cómo administrar su correo electrónico, cómo navegar en Internet hasta cómo vender productos en Internet. La oferta es variada en temáticas, duración y costos. Saque a relucir el espíritu de investigador y encuentre el curso que más se adapte a su perfil. Otra opción: organismos y asociaciones que dictan algunos cursos básicos sobre Internet de manera gratuita. ¡Busque y encuentre!

**6. “¡Practique!”**. Si usted está dispuesto a aprender, las alternativas aparecen. Pregunte todo lo que sea necesario a su tutor informal o formal, no se quede con dudas. Y no se olvide de ¡practicar! Si posee una PC en casa y usted ha iniciado su entrenamiento “informático”, destine un par de horas diarias a practicar. Es difícil que la PC se vaya a romper, literalmente hablando, por el sólo hecho de que usted practique (a pesar del imaginario colectivo). Si no posee una PC, posee un cibercentro amigo. ¡Practique para conocer Internet!

**7. ¡Internet no es mágica!** Internet es una excelente aliada para el emprendedor pero no es *mágica*. Es una gran fuente de información y, es cierto, que encontramos casi todo lo que necesitamos en ella. Pero debemos capacitarnos para aprender a buscar y a encontrar! lo que necesitamos. Propóngase aprender algo nuevo cada día: algún truco que le ayude a ganar conocimientos y tiempo. Si cada día gana en conocimientos y actúa en función de esos conocimientos, seguro que estará en el camino de ganar nuevos clientes.

**8. ¡Arme su propia base de datos!** En esta edición menciono algunas direcciones de sitios web sólo para ejemplificar. Propóngase, a medida que avanza con su entrenamiento en Internet, ir armando su propia base de datos, con direcciones útiles. Investigue y encontrará muchas más. ¡Tómelo como un ejercicio de su entrenamiento!

**9. “¿Dónde busco?”**. Cuando un emprendedor desde su casa busca algún dato: un competidor, un producto nuevo, un informe económico, un teléfono, una dirección física, una dirección web, un organismo público, un proveedor, un nombre... ¡un

dato! Lo primero que piensa es: “¡Internet!”. Recorra a los motores de búsqueda y / o directorios para buscar ese dato. Se trata de sitios web en donde, a través de escribir una o varias palabras relacionadas con su búsqueda (por ejemplo: “emprendedores”), usted obtiene direcciones de sitios web sugeridas. Por ejemplo: Google (<http://www.google.com>) y Yahoo (<http://www.yahoo.com>).

**10. “¿Qué encuentro?”.** Con estos buscadores usted puede investigar el mercado de su interés: visitar la página de sus competidores, conocer qué productos están ofreciendo, si están vendiendo en la web o si sólo están promocionando sus productos, estudiar el perfil de su público a través de publicaciones especializadas, acceder a artículos o informes editados por organismos públicos o privados con tendencias económico-sociales, navegar en los sitios web de las empresas que pueden ser modelos de análisis para su futuro emprendimiento, estudiar qué hacen otros países respecto del producto o servicio de su interés, acceder a informes editados por universidades o institutos técnicos relacionados con su negocio. ¡Ponga a los buscadores y directorios a trabajar para usted!

**11. “No tengo un e-mail” (I).** Aunque su emprendimiento no esté relacionado con Internet directamente, el correo electrónico o e-mail representa uno de los canales más habituales para comunicarnos con los clientes. Si usted no tiene un e-mail, existen sitios web donde ofrecen este servicio de manera gratuita. Usted se inscribe fácilmente con sus datos personales, define el nombre que llevará su correo electrónico y una clave personal con la cual accederá para administrar su correo, desde cualquier cibercentro o locutorio. ¡Espero su e-mail! Por ejemplo: Hotmail (<http://www.hotmail.com>), Yahoo (<http://www.yahoo.com>) y el mismo Google (<http://www.google.com>).

**12. “No tengo un e-mail” (II).** En el inicio de su negocio aproveche el servicio gratuito de e-mail, luego evalúe tener un e-mail pago y con su propio dominio (ejemplo: [info@suemprendimiento.com](mailto:info@suemprendimiento.com)). ¿Cuál es su e-mail? ¡Escríbame!

**13. “¿Para qué el e-mail?” (I).** Primero, para que su cliente se comunique con usted, en cualquier momento del día, no sólo durante el horario laboral. Segundo, para que su cliente se comunique con usted, aunque esté lejos de la ciudad en la que usted administra su emprendimiento. Tercero, para que usted se comunique con su cliente a través de notas, boletines, catálogos, etc. ¿Cuál sería su inversión si tuviera que enviar estos mensajes por el correo postal?

**14. “¿Para qué el e-mail?” (II).** Recuerde que su cliente espera su respuesta cuanto antes, revise su casilla de correo con frecuencia. Si no puede ser diariamente, *por lo menos* semanalmente. Si sacó su e-mail para estar en contacto directo con sus clientes... ¡Mantenga el contacto!

**15. “¿Para qué el e-mail?” (III).** Para participar en listas de discusión o foros virtuales. En entregas anteriores, hemos conversado sobre los foros. Una vez que usted se suscribe, recibirá en su correo electrónico los mensajes de todas las personas que participan. Y cuando usted envíe un mensaje también les llegará a todos ellos. Es una forma interesante de intercambiar *discutibles* con personas que comparten intereses comunes. ¡Pruebe con los siguientes ejemplos para encontrar

algún foro al cual hacer sus aportes! Por ejemplo: Domeus (<http://www.domeus.es>) y E-listas (<http://www.elistas.net>).

**16. “El chat es cosa de chicos”.** Estar cerca de nuestros clientes es una de las claves del éxito de nuestro emprendimiento. Un mensajero instantáneo le ayuda a lograrlo. Un mensajero es una sala de chat privada. Usted descarga a su PC un programa que le permite comunicarse en tiempo real con otras personas (aquéllas con las que usted desee, no es de acceso público). Así podrá conversar (*chat*, en inglés) siempre que usted esté conectado a Internet. Ejercítense con algunos de estos ejemplos y ¡espero su e-mail para que acordemos una reunión virtual!. Por ejemplo: ICQ (<http://www.icq.com>) y Yahoo Messenger (<http://ar.messenger.yahoo.com/>).

**17. “¿Para qué el mensajero?” (I).** Cualquier programa de mensajero instantáneo le ayudará en las comunicaciones con sus clientes. Acuerde con su cliente una reunión virtual. Si su cliente posee el mismo mensajero que usted, ambos podrán acordar un día y un horario en el que se encuentren on line para conversar: explicar el funcionamiento de su producto, responder inquietudes sobre la forma de pago, aclarar dudas, tomar un pedido, etc. ¿Por qué una reunión virtual? Su cliente puede estar lejos para sostener una charla telefónica extensa, o prefiera esta modalidad para compartir documentos con usted. ¿Acordamos una reunión virtual?

**18. “¿Para qué el mensajero?” (II).** Como emprendedores trabajamos en red. El mensajero instantáneo es una herramienta básica para los emprendedores, especialmente aquéllos que trabajan la mayor parte del tiempo desde sus hogares. ¿No le pasó recibir un mail y responderlo inmediatamente pero... sentir, sin embargo, que necesitaba “conversar” con el destinatario? No siempre el teléfono es la mejor solución. Si usted tiene un documento (un artículo, un folleto virtual, la publicidad de su próxima oferta), desea comentarlo, hacer correcciones, etc. con el destinatario en tiempo real, el mensajero es una buena alternativa. Podríamos compartir un avance del próximo Le Canto las 40... ;-)

**19. “No tengo un sitio web”(I).** También hemos comentado la “fuerza” de un sitio web: una vidriera las 24 horas, de lunes a lunes, los 365 días del año. Cabe similar sugerencia que en el caso del e-mail, *iniciando* su emprendimiento usted puede aprovechar el alojamiento gratuito que ofrecen muchos sitios web. Estos sitios ofrecen espacio para que emprendedores como usted armen su propio sitio web, incluso le proveen “estructuras pre-armadas” para facilitarle el diseño del sitio. Empezar es el *gran* tema... ¡Empiece! Por ejemplo: Geocities (<http://www.geocities.com>).

**20. “No tengo un sitio web” (II).** En el inicio aproveche el alojamiento gratuito, luego, evalúe seriamente contratar un alojamiento pago para su sitio web, con su propio dominio (ejemplo: [www.suemprendimiento.com](http://www.suemprendimiento.com) o [www.suemprendimiento.com.ar](http://www.suemprendimiento.com.ar)). ¿Cuál es la dirección de su sitio web?

**21. “¿Para qué el sitio web?”.** Mientras una empresa trabaja en un horario comercial, por ejemplo de: 9 a 18 horas, su empresa en Internet mantiene sus puertas abiertas ¡siempre! Mientras usted está durmiendo, su empresa continúa mostrando sus productos / servicios al público visitante, su empresa continúa

seduciendo a sus potenciales clientes con la oferta del día, su negocio sigue recibiendo visitas. Aprenda cómo comunicarse eficazmente con sus visitantes, asesórese con especialistas, consulte a emprendedores que ya tengan sus sitios web. Recuerde: ¡usted puede aprender!

**22. ¡Aproveche!, el contexto.** Para tomar buenas decisiones sobre su emprendimiento, usted debe contar con suficiente información. Los acontecimientos diarios, a nivel social, económico y político influyen en la toma de decisiones. Los diarios nacionales e internacionales cuentan con versiones virtuales de sus publicaciones. Suscríbase para recibir los titulares de las secciones o suplementos de interés para su empresa. Frecuentemente los diarios realizan investigaciones o encuestas especiales sobre las tendencias de diversos mercados. ¡Manténgase alerta al contexto! Por ejemplo: Clarín (<http://www.clarin.com>) y La Nación (<http://www.lanacion.com>).

**23. ¡Aproveche!, la capacitación.** Internet le ofrece más de un portal con suficientes cursos virtuales gratuitos, con amplia variedad de temáticas. Aproveche la información disponible en la red de redes. Visite diferentes portales educativos, recórralos, inscríbase en alguno de sus cursos, evalúe el material. La capacitación virtual le permite administrar sus tiempos y trabajar los temas a su propio ritmo. Tomar un curso virtual desarrolla habilidades para aprovechar Internet ¡sin temores! Por ejemplo: Mail x Mail (<http://www.mailxmail.com>).

**24. ¡Aproveche!, facilitar el trabajo diario (I).** ¿Quién no desea que le faciliten el trabajo diario? En Internet usted encuentra programas que harán más fáciles las actividades diarias de su empresa. Los siguientes ejemplos refieren a dos de los programas más populares, dos clásicos: que permiten manejar documentos de una manera más ágil, especialmente cuando se trata de recibirlos y / o enviarlos vía e-mail. Uno: el Winzip, para comprimir archivos y dos: el Acrobat Reader, para leer documentos “.pdf”. Son programas muy útiles pues la mayoría de la información requiere de ellos. *Le canto las 40...* tiene ese formato ;-). Por ejemplo: Winzip (<http://www.winzip.com/ddchomea.htm>) y Acrobat Reader (<http://www.adobe.com/products/acrobat/readstep2.html>).

**25. ¡Aproveche!, facilitar el trabajo diario (II).** Además de los dos programas de la *discutible 24*, hay cientos de programas gratuitos que facilitarán su trabajo desde casa: agendas, administradores de correo electrónico, bases de datos, procesadores de textos, diccionarios, bibliotecas, programas para la gestión contable, para acelerar la conexión a Internet, para mejorar las condiciones de su PC, etc. Si puede hacer su trabajo mejor, ahorrando tiempo y dinero, ¿por qué no hacerlo? Visite los ejemplos sugeridos y ¡agilice las actividades de hoy! Por ejemplo: Download (<http://www.download.com>) y ABCdatos (<http://www.abcdatos.com>).

**26. ¡Aproveche!, facilitar el trabajo diario (III).** ¿Cuánto tiempo le demandan los trámites? ¿Cuánto tiempo invierte en pagar los servicios e impuestos? Si alguien dijo - alguna vez -: “*tiempo es dinero*”, mejor no haga cálculos. Un emprendedor, especialmente aquél que está iniciando su empresa, invierte mucho tiempo. ¡Inviértalo bien! Aproveche Internet para hacer sus trámites: si hay información que necesita, acceda desde de los sitios web de los organismos públicos o privados, en

vez de acercarse hasta las oficinas. Y, en varios casos, puede abonar sus impuestos y servicios on line (servicios públicos, tarjetas de crédito, aportes impositivos y previsionales, etc.) ¡Investigue para perder el temor!

**27. ¡Aproveche!, la información en inglés.** Gran parte de la información que se encuentra en Internet está en el idioma inglés. Usted no puede perderse sitios web que le aporten ideas para su futuro o actual emprendimiento, por desconocer el idioma. Visite los ejemplos de la *discutible 25* y busque “traductores”. Estos programas le permitirán traducir desde palabras, oraciones, pasando por artículos y hasta sitios enteros. Recuerde que se trata de programas, por lo que, los resultados obtenidos le acercarán una buena traducción pero no óptima. Si necesita una traducción fiel, recurra a un profesional de la traducción. En ese caso, recurra a un directorio y busque en profesionales, busque en la página del colegio de traductores de su ciudad, o en la versión virtual de las páginas amarillas. ¡Internet, una vez más!

**28. ¡Aproveche!, la información sobre emprendedores.** En la gran red existe *muchísima* información sobre los emprendimientos: sitios web orientados a los emprendimientos desde el hogar; a mujeres emprendedoras; áreas de universidades orientadas al fenómeno emprendedor; organismos públicos y privados que brindan capacitación y asesoramiento; fundaciones sin fines de lucro, etc. Amplíe su base de datos. Por favor, no se conforme con mis ejemplos ;-). Por ejemplo: Latinoemprendedores <http://www.latioemprendedores.com> y Soy entrepreneur <http://www.soyentrepreneur.com>

**29. ¡Aproveche!, promocionar en Internet.** Hace varias ediciones venimos hablando sobre cómo promocionar nuestros productos / servicios. Para dar a conocer nuestro emprendimiento empleamos las ideas tradicionales, pero también nuevas ideas relacionadas con Internet: publicidad en boletines electrónicos, en sitios web, intercambio de banners, postales virtuales o e-cards, etc.; estos medios virtuales con costos menores a sus pares tradicionales. ¡Pierda el pudor con Internet!

**30. ¡Aproveche!, comprar en Internet (I).** Si se trata de tiempo, recuerde cuánto tiempo le demanda realizar sus compras. En Internet, puede salir de compras para adquirir los más variados productos (electrodomésticos, libros, cursos, bombones, flores, etc.). Si está buscando un proveedor, puede hacer una búsqueda en un directorio o en una guía virtual, luego visitar los sitios elegidos, recoger la información más importante, descargar a su PC algún catálogo con los productos (con fotos incluidas), y luego decidir visitar la empresa real, de ser posible. ¿Cuántos días le hubiese tomado recorrer uno por uno a los potenciales proveedores para luego decidirse por tres o cuatro potables?

**31. ¡Aproveche!, comprar en Internet (II).** Son varios los beneficios de comprar en Internet, especialmente para emprendedores full time: tiempo, tiempo que se traduce en horas que usted deja de estar trabajando por realizar sus compras; más dinero, generalmente hay promociones especiales (ofertas del día) para los visitantes; comodidad, recibir en su casa el producto o servicio adquirido. Visite el sitio web, contáctese con su director o con un representante de atención al cliente, haga preguntas, recorra el sitio, conózcalo, *camínelo* como cuando va al centro

comercial y luego: decida su compra. Por ejemplo: Libros en Red (<http://www.librosenred.com>).

**32. ¡Aproveche!, vender en Internet (I).** La gran red también le permite vender sus productos o servicios. Si usted analiza vender o no vender a través de su sitio web, le sugiero que visite otros sitios que ya están vendiendo a través de Internet. Hay varias opciones para hacerlo: emplear programas especiales para cobrar con tarjetas de crédito, empresas intermediarias que realizan la cobranza de tarjetas por usted, utilizar una cuenta corriente o caja de ahorro para recibir depósitos. ¡Estudie las alternativas! Por ejemplo: Amazon (<http://www.amazon.com>).

**33. ¡Aproveche!, vender en Internet (II).** Si va a vender en Internet, genere la confianza en su cliente. Comuníquese abiertamente con él. *Muestre* quién es usted, cuáles son sus calificaciones, cuál es la misión de su empresa. *Dialogue* con su cliente a través de cada uno de los medios de contacto (e-mails, newsletters, promociones, etc.). Abra las puertas de su sitio web, esté atento a sus inquietudes, responda las dudas sobre sus productos y la forma de adquirirlo, rápida y detalladamente. ¡Genere confianza y venda!

**34. ¡Aproveche!, vender en Internet (III).** Capacítese sobre e-commerce o comercio electrónico, lea todo la literatura que encuentre sobre el tema, asista a conferencias y cursos, asesórese con un especialista. La venta en Internet comparte códigos con la venta tradicional pero como el canal es diferente al presencial (o al telefónico), maneja códigos y tiempos distintos. El primer paso...

**35. ¡Aproveche!, oficina temporaria.** ¿Necesita una oficina de manera temporal? ¿Está organizando un curso y usted es un emprendedor desde su hogar? ¿Urgente? Haga una visita por las empresas que brindan el servicio de oficinas temporarias... en la web: vea las fotos de las oficinas, de la sala de reuniones, lea la descripción de las características, solicite el presupuesto por e-mail, reciba el presupuesto por igual medio y decida a cuál visitará en persona. Cuénteme cómo salió el evento. Gracias anticipadas.

**36. ¡Aproveche!, viaje en Internet.** ¿Tiene que viajar por negocios? Sabe que mi respuesta será: “¡Internet!”. Existen varios sitios web de empresas de turismo y transporte, donde usted accede a basta información para armar su viaje. En vez de tomar un par o más días para organizarlo, realiza algunas visitas virtuales a las empresas e incluso, hasta pueda enviar un mail desde la misma página para realizar la reserva. ¿A dónde vamos? ;-) Por ejemplo: Despegar.com (<http://www.despegar.com>).

**37. Internet es otra herramienta.** En la presente edición, hemos visto diversas formas de aprovechar Internet para potenciar nuestro emprendimiento. Combine las actividades que realiza a través de Internet, con otras a través de los medios tradicionales: correo postal, teléfono, celular y el contacto “cara a cara” con sus potenciales y actuales clientes siempre que sea posible. Internet demuestra que es una “poderosa” herramienta para los emprendedores especialmente, pero recuerde: ¡es otra herramienta, no la única!

**38. ¡Existe algo más que el trabajo!** Por suerte, sí. Existe algo más que el trabajo. Y para esa otra parte de nuestras vidas, le sugiero: ¡aproveche Internet! ¿Cuáles son sus planes para el fin de semana? ¿Una película? ¿Una obra de teatro? ¿Una cena en el centro de la ciudad? ¿Un viaje de relax en las afueras de la ruidosa ciudad? ¿Un fin de semana en la playa que se extenderá dos días más? ¿Comprará los regalos para el Día de la Madre? Ingrese a *su*, a esta altura, buscador o directorio “amigo” y simplemente escriba su deseado objetivo de fin de semana. Evalúe los resultados arrojados y ¡pase un excelente fin de semana! Luego, cuénteme a dónde fue ;-)

**39. Aplique lo aprendido.** Las ideas sirven en los manuales, en los libros, en las revistas de negocios, en los apuntes de clase y en su memoria del curso de capacitación. Pero mucho, mucho más sirven cuando usted las aplica. ¡Pruebe estas 40 formas! ¡Implementelas! ¡Mejórelas! ¡Y vuelva a aplicarlas!

**40. ¡Cante una idea!** Convierta su emprendimiento en un desafío constante. Los desafíos nunca son aburridos. Seguramente durante este **Le canto las 40...** usted descubrió nuevas y mejores formas de aprovechar Internet. ¡Anímese a cantar *una* idea... o *cuarenta*... o más!

## Sobre la Autora

Paola Carolina Diaz es Directora de Red Ideas Discutibles (<http://www.redideasdiscutibles.com.ar>), Ideas Emprendedoras en la Web.

*“Red Ideas Discutibles es mi red personal de espacios online para emprendedores. Le canto las 40... es un boletín online con ideas discutibles para emprendedores y ¡mi primer proyecto online!*

*Para conocer los distintos espacios que forman parte de esta red, dedicada a gente como usted y como yo, que vamos detrás de un sueño emprendedor indiscutiblemente, lo invito a visitar:*  
<http://www.redideasdiscutibles.com.ar>.

*Ah... sí, es cierto, creo que es posible emprender seriamente sin perder el sentido del humor y el espíritu de juego. ¿Usted, no?”.*

*Paola.*