

EDICIÓN
OCTUBRE

2DO
ANIVERSARIO

2025

INSPIRA



RAFAS CASUAL FOOD

Un concepto de rápido crecimiento

*Hidratación confiable en
tu negocio con Agua Mineral*

Lidotel, espacio de encuentro

*Crea tu negocio en el océano
azul con Ola Empresario*

Por María Antonieta Marco @mariantomarco
www.mediosinspira.com

ÍNDICE

2DO
ANIVERSARIO

PAG 04-05 Lidotel, espacio de encuentro

PAG 07-06 Hidratación confiable en tu negocio con Agua Mineral

PAG 10-12 Rafas Casual Food, un concepto de rápido crecimiento

PAG 14-16 Crea tu negocio en el océano azul con Ola Empresario



Gracias a Dios por una edición más, este año y esta edición en particular estuvo llena de retos, que nos llevaron a seguir creciendo, hemos aprendido a innovar cuando sea necesario. Este mes celebramos nuestro 2do aniversario, por lo que quiero agradecerle a quienes han estado allí desde siempre. En esta edición encontrarás artículos sobre diversas marcas destacadas, el chef Rafael Manzanilla de Rafas Casual Food nos cuenta sobre el rápido crecimiento de su negocio, pues en pocos años logró abrir varias sedes en el país.

También hablamos de Agua Mineral Madrigal y los beneficios de ofrecerla en su local o restaurante. Hablamos del Lidotel, un espacio de encuentro, porque estos meses tienen varios eventos donde estaremos presentes. Finalmente para todo negocio que nos lee, conversamos con Fernando Pérez de Ola Empresario sobre el océano azul y rojo de los negocios. Podrás ver la participación de Tour Digital Mall, un centro comercial digital y Concept Ve, especialistas en distribución comercial.



INSPIRÁ

Muchas gracias a Valeria, Alejandro y Humberto por siempre estar

¡Vienen cosas muy buenas en nombre de Dios!

Gracias a todos los lectores y marcas que nos han acompañado en estos 2 años

Atentamente,
MARIA ANTONIETA MARCO

@mariantomarco
@inspirarevista

LIDOTEL, UN ESPACIO DE ENCUENTRO

Entérate de todos los eventos de esta temporada

Cuando estamos pensando en lugares de descanso, relajación, entretenimiento y disfrute muchas veces también queremos un espacio donde podamos trabajar, hacer conexiones, asistir a eventos y actividades corporativas. Es por ello que entre los hoteles destacados de Venezuela se encuentra la gran cadena Lidotel que tiene sedes en todo el país.

Esta vez queremos hablarles de Lidotel Valencia, que está muy activo en diferentes eventos destacados de la ciudad, lo que hace que resalte entre los demás. Lidotel es una marca que comenzó con un concepto de hotel boutique porque tiene algunas tiendas incorporadas además la mayoría de la sede a nivel nacional se encuentran justo conectadas con el centro comercial Sambil, que es uno de los más emblemáticos del país.

En la sede de Valencia tienen a dicho centro comercial justo al frente, después de cruzar la calle, igualmente el hotel tiene ubicación estratégica, porque se encuentra cerca de la Autopista Regional del Centro, además está próximo a restaurantes destacados, así como otros locales de comida en lo que es conocido como “Calle El Hambre”, los foodtrucks de Jueves Valencia, el supermercado Kromi, entre otros locales relevantes.

En las diferentes sedes de la cadena Lidotel, los hoteles tienen salones para eventos y se destacan en el área corporativa, pero cuentan también con espacios familiares y áreas comunes de disfrute como piscina, terrazas, gimnasios, restaurantes, bares, tiendas, entre otros. En el caso de la sede en Caracas, no cuenta con piscina por ser un hotel más corporativo, donde se realizan grandes eventos, ubicado en el Centro Lido, que contiene oficinas, también cuenta con una ubicación privilegiada en el en el barrio financiero de Caracas, en la Urb. Chacao, Av. Tamanaco, cerca de la Catedral, el Museo de Bellas Artes, el metro de Caracas y a 40min del aeropuerto internacional.

En los últimos años, hemos visto como Lidotel Valencia ha tenido presencia en eventos con medios de comunicación, el Colegio de Periodistas y la Cámara de Comercio, aún más en estos meses. Por lo que se ha demostrado que el Sr. Esteban Naranjo, gerente del hotel, ha logrado que el mismo siga resaltando en la ciudad, a continuación, nos habla de los eventos de esta temporada del año:





La Cata, una Historia: proyecto que promueve el arte de catar y la buena gastronomía, fue creado hace 13 años por Zoraya Brandt, está celebrando su aniversario este mes con la “Fiesta de Sabores”. Recientemente, han presentado noches temáticas como: “Vinos, Tapas, Flamenco”, “Cerveza y Sushi” con Taka Sushi, “Noche de Ron, Café, Chocolate y Tabaco”, “Vinos y Quesos”, entre otros. En ocasiones cuentan con show de música o bailes en vivo como flamenco o mariachis, cuentan con patrocinantes que hacen que la experiencia sea aún mejor.

Cóctel Corporativo: un evento que reúne a los clientes VIP del hotel para hacerles un homenaje por su fidelidad, porque se han destacado durante todo el año, por adquirir una buena cantidad de servicios, sea en habitaciones para viajes corporativos o uso de salones para eventos.

Encendido de la Navidad: como todos los años, el inicio de la temporada navideña es un evento importante para el hotel, para que el público pueda disfrutar de sus instalaciones decoradas de la magia de la navidad.

Conexiones: iniciativa de la gerencia del hotel, un evento de marketing, oratoria, negocios, crecimiento personal y temas relacionados, con un ponente protagonista que dicta una charla de forma gratuita, aportando contenido de valor al público presente. Ha contado con personalidades interesantes en Valencia como Jean Caccavale, Ramón March, Marbel Méndez, entre otros. Para finales y comienzos de año.

Eventos de la Cámara de Comercio: el hotel ha sido anfitrión de eventos como el After Office, La Voz que Vende, entre otros organizados por la Cámara de Comercio y aliados, que reúnen a los afiliados y a otros invitados, donde se hacen buenas relaciones y negocios.

Pool Day en Lidotel: incluye diversas comidas, el uso de toallas Wi-Fi y las instalaciones en el área de la piscina para compartir en familia, amigos o pareja.

Cena navideña del 24 y el 31 de diciembre: así como todos los años, disfruta de los planes que incluyen cena y estadía más todas las sorpresas de esas noches especiales. Lidotel ya está organizando eventos para principios de año e incluso para San Valentín.



Si quieres vivir una experiencia al máximo, sea en el ámbito familiar o empresarial, cuentas con esta gran cadena nacional. Los hoteles Lidotel son conocidos por su atención al cliente excepcional, limpieza impecable y servicios de calidad. Así pues, esta marca ha creado en el país una sólida filosofía de servicio, ofreciendo un espacio exclusivo con los más altos estándares de calidad y confianza. Encuéntralos en Caracas, San Cristóbal, Valencia, Margarita, Barquisimeto y Paraguaná.

En Lidotel “Construimos experiencias que generan emociones”

Conoce más en:

@lidotel

@gtelidotelvalencia

+58 (424) 401 6281 / <https://lidotel.com/>

CONCEPT

¿SABES QUIENES ESTÁN DETRÁS DE LAS VITRINAS
Y LA ORGANIZACIÓN DE LAS TIENDAS?

DANIEL ESCOBAR
Especialista en Visual Merchadising

¡Contáctalo para que tu marca
crezca estratégicamente!

04144963426
@concept_ve

- Distribución comercial de tiendas
- Asesorías para marcas
- Diseño de identidad visual
- Lanzamientos de marcas
- Organización de eventos

Madrigal

agua mineral natural

HIDRATACIÓN CONFIABLE EN TU NEGOCIO CON AGUA MINERAL MADRIGAL

Conviértete en un punto de venta autorizado

Desde hace algunos años, hemos visto el crecimiento comercial de Valencia, específicamente en la cantidad de locales de comida y restaurantes que han abierto. Para los dueños de negocio, es importante ofrecer variedad y calidad de productos a sus clientes, entre ellos el agua embotellada que es indispensable.

¿Qué ocurre si en la mitad de un evento o un día concurrido en tu restaurante, te quedas sin agua embotellada? Puede dar un mal aspecto sobre la organización del lugar. Es por ello que queremos hablarte sobre la importancia de contar con suficiente cantidad de este producto:

Por ser un artículo muy solicitado y duradero, suele tener un margen de ganancia atractivo para el establecimiento

El agua embotellada ofrece una percepción de mayor seguridad e higiene

Hoy en día muchas personas están optando por tomar agua en vez de otras bebidas, por el aumento del estilo de vida saludable

Es esencial en eventos o días confluídos sobre todo en climas cálidos como el de Valencia y la mayoría de las ciudades en Venezuela.

Puedes presentarla con etiqueta personalizada para eventos o promociones.

Además, muchos consumidores prefieren tomar agua embotellada porque es más confiable que el agua filtrada del establecimiento. Por estas razones y muchas más, te recomendamos contar con una marca destacada como Agua Mineral Madrigal, que tiene los permisos y características necesarias para la salud.

Puedes ofrecer Agua Mineral Madrigal en tu restaurante o en eventos, para que quienes acudan puedan disfrutar de esta agua 100% pura de Manantial, con los minerales requeridos, extraídos de los manantiales de las Lomas de San Diego, tiene un Ph de 7,71 superior al indicado y ser baja en sodio, lo que la convierte en una opción fresca, limpia y refrescante. Además, al empezar a distribuirla en tu local estás apoyando la producción nacional hecha en Carabobo.

Podrás encontrar Agua Mineral Madrigal en sus diferentes presentaciones de 500ml (perfecta para llevar contigo), 1.5L (la indicada para compartir) y 5L (la mejor solución para el hogar), así lograrás mantenerte energizado y con la mejor hidratación. Además, distribuyen el hielo gourmet, una opción ideal para eventos, restaurantes y cualquier ocasión especial, su hielo se caracteriza por su pureza y calidad.





UNA MARCA EN EXPANSIÓN

Agua Mineral Madrigal cumple su 4to aniversario en octubre, celebración que va de la mano con su reciente crecimiento. En los últimos meses la marca ha tenido varios logros como la participación de varios eventos, entre ellos la inauguración de Space Guataparo, eventos deportivos en el Colegio de Abogados, el Festival Mexicano del restaurante Las 3 Carabelas, Jornada de Donativo de Diabetes en el C.C. Sambil, eventos del Dojo Champions Center Talavera, entre otros.

También continúan optimizando su producción para poder cubrir su demanda, van a incorporar una planta automática de llenado para agilizar procesos, una noticia que emociona mucho a sus fundadores, a su equipo y a los puntos de distribución porque ahora podrán cubrir más solicitudes.

Por otra parte, han hecho alianzas con marcas significativas, en su servicio de maquila, producen agua embotellada para 80 sedes de Farmacia San Ignacio, tiendas Le Tendance, en (Cagua, Maracay y El Viñedo) y Spring Water, lo que hace que la marca se siga expandiendo. Además, para Agua Mineral Madrigal es un honor que otras marcas reconozcan la calidad de sus productos.

Esta marca se ha posicionado con el tiempo, está a la venta en Bejuma, en la Hacienda La Calceta. También se encuentra en otras partes de Carabobo, Cojedes, Guárico y Falcón. Por todas estas razones, tu local, restaurante, bar, kiosko, supercermado o club puede convertirse en un punto de venta autorizado de Agua Mineral Madrigal

Recuerda que también puedes disfrutar de Agua Mineral Madrigal como consumidor particular, está atento a solicitar tu botellita de esta marca cuando visites algún club social, supermercado o estés en un evento deportivo, seguro la ubicarás.

Por supuesto, a la hora de ejercitarte, al hacer tus actividades y diligencias del día a día siempre lleva tu botellita de Agua Mineral Madrigal, porque disfrutarás de agua pura y refrescante ideal para tu rutina y mantener tu energía al máximo.

Agua Mineral Madrigal
¡Hidratamos tu vida!

Conoce más en:

@aguamineralmadrigal
0414-4335188
aguamineralmadrigal@gmail.com



Tour

e-commerce



¡COMPRA POR
TODA
VENEZUELA
SIN SALIR DE CASA!

- ✦ Ahorra tiempo, dinero y esfuerzo con Tour Digital Mall
- ✦ Un centro comercial digital que te encantará
- ✦ Puedes comprar con Credit Tour y otras formas de pago

¡Te llegarán los productos a tu casa!

@tourdigitalmall
0424-4594710



RAFAS CASUAL FOOD, UN CONCEPTO DE RÁPIDO CRECIMIENTO

Siente, vive y come

En el camino del emprendimiento, hay muchos retos que afrontar, todo camino tiene curvas, atajos, caminos equivocados, a veces tienes que recalcular la dirección y retomar el camino indicado hasta que llegas a una meta, para pronto pensar en la siguiente por alcanzar. Por eso, sólo algunos modelos de negocio se vuelven rentables y exitosos a largo plazo, es allí donde la estructura del negocio, el empeño y la constancia del creador son claves. Así mismo, es importante la mentalidad del fundador para lograr la excelencia de sus productos y servicios al igual que mantenerse fiel sus ideas y transmitírselas al equipo.

Entre varios factores, la fidelización de clientes permite que el negocio se mantenga, crezca y se expanda en poco tiempo, ese es el caso de Rafas Casual Food, creado hace 4 años por el chef Rafael Manzanilla, quien luego de años de trayectoria, estudios y experiencias laborales, creó este negocio. Él había emigrado a Panamá, y pensaba irse a Estados Unidos, luego de tener limitaciones para entrar y que sus planes no salieran como esperaba, dice que Dios le habló para indicarle que regresara a Venezuela, cuando llegó creó Rafas Casual Food, un concepto auténtico de deliciosa comida rápida, un espacio creativo, colorido y artístico, que definitivamente ha captado la atención de sus clientes.

Su concepto de "Casual Food" le ha permitido optimizar sus productos, los cuales, aunque tienen una apariencia prácticamente gourmet, siguen siendo comida rápida. Su producto estrella son las hamburguesas, que han mejorado en cada ocasión, ya tienen varias creaciones. Este exitoso concepto se ha replicado, el restaurante cuenta con 6 sedes a nivel nacional, siempre se ha destacado por el reconocimiento, la fidelización, la gratitud y el cariño de sus clientes.

Para resaltar el rápido crecimiento de este concepto, hemos colocado a su creador, Rafa, en la portada de nuestra edición del 2do aniversario. En una entrevista con Rafa, para nuestra revista digital INSPIRA, nos relata más de la historia y la expansión de su proyecto.

Rafa cuenta que como todo al principio no fue tan fácil, recién había llegado a Venezuela, estaba comenzando de nuevo y se animó a crear un negocio en un país con una economía tan cambiante. Crear cualquier negocio tiene sus retos, crear el concepto, la estructura, el modelo, crear algo único y diferente para llamar la atención del público. Hoy en día cuenta con seis sedes, es similar a una franquicia y además él se ha convertido en la propia imagen de su marca, creando cercanía con su público.



Disfrútalos en diversas

Sedes:

- **Valencia**

El Viñedo: Av. Monseñor Adams frente a la plaza de las Esculturas, Valencia, Carabobo
Naguanagua: Av. Salvador Feo La Cruz Nte. Sur.Naguanagua, Carabobo.

- **Caracas**

C.C. Parque Cerro Verde, nivel Plaza local P-04, pasillo diagonal a la entrada del Híper Líder, Caracas

- **Maracay**

Av. Las Delicias, Urb. Andrés bello diagonal al Deliplaza, Maracay, Aragua

- **Barquisimeto**

Carrera 3, calle 7 Nueva Segovia, Barquisimeto, Lara

- **Isla Margarita**

Urb. Playa El Ángel, Av. Andolza Manrique, Porlamar, Isla de Margarita

Ahora bien, el éxito de Rafa's Casual Food se debe a la calidad de su producto estrella, las hamburguesas, pero también a que han extendido su menú, llegando a un público más variado, con presentaciones y nombres originales. A continuación, te presentamos parte de su creativo y amplio menú para que conozcas más:

- **En las entradas:** El Chicha No Ron (chicharrón), Que Queso Te Tengo (Deditos de Mozzarella), Un Chinito Enrollado (Lumpias), Bolitas En Tu Boca (pasapalo de carne), Alitas Que No Vuelan, Camarones Fuera Del Agua (tempurizados en salsa), y más.

- **Ensaladas:** ¿César O Pancho?, Classic Caesar Salad, ¡Oye Pero Que Fresita!, La Emperifollada

- **Su producto estrella, las hamburguesas:** Gringa Cheese Burger, Bacon Cheese Burger, La Doble Gringa Cheese Burger, Doble Smash Burger, Pitufina Burger, Ralph El Demoledor, entre otras.

- **Sándwiches:** Buffalo Chicken Sándwich, La Pollita Retro, La Chinita Chicken, Pepito Según Rafa's, Los Rollos De Marimar y más. También tienen opciones saludables como la Keto Burguer, y la "Pero que Tortilla", entre otros.

- **Comida Variada:** Pero Que Costillas, La Pechugona, La Pollita De Marcela, Yabba Dabba Doo, El Linguini, Chicken Lettuce Wraps, ¡Fajitas, Sí!

- **Postres:** Brookie, Brookie smore, New York cheesecake, Copa de helado y Crumbl de manzana.





En parte el negocio ha crecido porque Rafa es exigente en la creación de sus productos, siempre prueba las hamburguesas a pesar de que no son su comida favorita, según nos confesó. Rafa también ha transmitido esa buena vibra y energía que lo caracteriza a su equipo de trabajo, para que puedan atender de la mejor manera a sus clientes y todo pueda seguir creciendo. Además, ha sabido promocionarse a sí mismo y crear una marca personal con un sello firme que le ha permitido consolidarse en poco tiempo. La participación y los premios en concursos les ha dado reconocimiento, prestigio y confiabilidad en Valencia, su negocio ha ganado Burger Fest 2023, Burger Master 2024 y Chef Choice 2025. También es creador de Chicken Box Venezuela y Chicken Box Panamá.

Por estas razones y muchas más, Rafa es un ejemplo a seguir para los venezolanos que emprenden y salen adelante con sus ideas sea dentro o fuera del país. Sabemos que es inspiración para muchos, siempre ha transmitido buena energía, su fe en Dios, optimismo y perseverancia, sumado a su humildad y cercanía para conectar con la gente, es lo que lo ha llevado al éxito.

Síguelos y conoce más en:

@rafascasualfood @rafacheff / <https://rafascasualfood.com/app/>





ANÚNCIATE CON NOSOTROS

Estamos en los últimos meses del año...
¿Aún buscas el momento ideal para invertir en publicidad?

Mientras sigues pensando, tu competencia crece

¡Cuenta la historia de tu marca con nosotros! ¡Tú También Inspiras!

Nuestros planes incluyen:

Redacción, Diseño, Publicación en website,
Difusión por redes sociales

Ahora también hacemos entrevistas y creación de contenido en tu negocio

Agenda una reunión al 04244627420 o en @inspirarevista



Atención al cliente



Redacción



Diseño



Publicación en Website



Difusión por redes sociales



OLA.

CREA TU NEGOCIO EN EL OCÉANO AZUL PARA DESTACAR POR:

OLA EMPRESARIO

Ante tanta competencia que hay en el mercado, en diferentes áreas, lo mejor es estar “fuera de la competencia” por eso la estrategia del “océano azul” es ideal, es por ello que Fernando Pérez, creador de la plataforma de negocios, OLA Empresario, nos explica más de este tema:

La estrategia del océano azul es un enfoque estratégico desarrollado por W. Chan Kim y Renée Mauborgne (INSEAD) que propone a las empresas alejarse de la competencia tradicional en “océanos rojos” para crear nuevos espacios de mercado “océanos azules” sin competidores.

En los océanos rojos (mercados existentes), las industrias compiten ferozmente por una porción de la demanda, siguiendo reglas ya establecidas; esto suele derivar en guerras de precios, diferenciaciones incrementales y estancamiento en el crecimiento. Por el contrario, en un océano azul las empresas innovan en valor para generar demanda nueva en mercados no explorados, donde la competencia resulta irrelevante porque crean un espacio propio alejado de las reglas existentes.

A continuación, te compartimos un ejemplo claro de océano azul:

Cirque du Soleil (clásico y contundente):

- Eliminó: animales, estrellas de circo, 3 pistas.
- Redujo: costos operativos del formato tradicional.
- Aumentó: calidad artística, música, escenografía, narrativa.
- Creó: una experiencia teatral premium para adultos/corporativo.

Resultado: dejó de competir con circos; compitió con el teatro/ópera a precios más altos y márgenes superiores.

Ahora bien ¿Cómo diferenciarse de la competencia?:

- Debes ofrecer una “Promesa Única de Valor” (PUV) que sea nítida: un ejercicio puede ser terminar la frase “Somos los únicos que...”.
- Pruebas de credibilidad: casos, números, demos, garantías.
- Experiencia “de punta a punta”: onboarding, entrega y soporte que el cliente cuenta (no solo compra).

Para los que quieren crear un negocio en el océano azul, el territorio de lo poco común para destacar, te presentamos lo siguiente:

Trabajar más sin método = auto-esclavitud.

Nichos menos comunes (pero jugosos) para un negocio nuevo: Apunta a dolores pagables en B2B con canales accesibles:

- Programas de referidos “done-for-you” para clínicas, despachos y constructoras medianas.
- Onboarding y estándares operativos para franquicias educativas/extracurriculares.
- Automatización de ventas para industrias tradicionales (agro, ferretería, repuestos) con catálogos complejos.

Sobre Fernando Pérez y su plataforma, Ola Empresarios:

Asesorando y construyendo empresas aprendí que muchos emprendedores trabajan 12 horas al día pero avanzan a ciegas: sin PUV nítida, sin unit economics, sin flujo de caja a 13 semanas y sin playbooks que estandaricen la ejecución; por eso, en OLA Empresario, La Ruta al Éxito no es motivación: es un mapa operativo que ordena mercado, oferta, números y ejecución semanal—el mapa que a mí me habría ahorrado años de errores costosos; hoy tú lo tienes desde el día uno para tomar decisiones con datos, enfocarte en lo que da margen y escalar con disciplina.

Una pregunta típica **¿Como una empresa puede mantenerse firme en las bajadas?** Con un buen sistema, debes tener definido realmente cuál es el negocio y utilizar el modelo 30/40/30 antes de empezar el negocio, de esta manera puedes predecir algunas bajadas. Para analizar esto, debes hacerte las siguientes preguntas:

¿Te queda dinero por venta? (Margen de contribución)

Es lo que sobra de cada venta después de costos directos (producto/servicio, comisiones, ads de esa venta). Meta sana: 30–40% o más.

¿Recuperas rápido lo que gastas para conseguir clientes? (LTV, CAC y Payback)

- CAC: lo que te cuesta atraer un cliente (anuncios, comisiones, vendedor).
- LTV: lo que ese cliente te compra en total con el tiempo.
- Regla de oro: $LTV/CAC \geq 3$ y recuperas el CAC en ≤ 6 meses (servicios) o ≤ 12 meses (SaaS).

¿La gente se queda y/o recompra? (Retención/Churn y NRR)

- Churn: % que cancela cada mes. Mantén $< 3-5\%$.
- Si vendes por pedidos, busca recompra $\geq 25\%$.
- $NRR \geq 100-110\%$: tus clientes actuales te compran igual o más cada mes.

¿La caja respira? (Flujo de caja y colchón) Entra más de lo que sale y cobras antes de pagar (ideal $CCC \leq 0$). Ten 3–6 meses de gastos fijos (“OPEX”) en caja o asegurados con prepago/contratos.



¿Las ventas no dependen solo de anuncios?

(Demanda sana)

Referidos $\geq 20\%$ del total y orgánico $\geq 30\%$ del pipeline. Además: cierre B2B $> 20\%$ o conversión web 2–3%, y pipeline de 3–4× tu cuota mensual.

¿Puedes subir precios sin perder clientes?

(Pricing power)

Si aumentas 5–10% y no se dispara la cancelación ni cae la conversión, el mercado ve valor real.

¿Escalas sin sufrir? (SOPs, automatización, experiencia y NPS)

Tienes procedimientos claros (SOPs), automatización, entregas más con el mismo equipo, y clientes felices (NPS ≥ 40) con casos de ROI que lo prueben.

Una vez que respondas a estas preguntas e identifiques algunos de los problemas que no te permiten avanzar lo suficiente en tu negocio, lo siguiente es que aprendas de expertos, asistas a cursos, conferencias, asesorías, plataformas completas de conocimiento, porque para hacer crecer un negocio hacen falta herramientas, es por ello que OLA Empresario es una plataforma ideal para avanzar y escalar:

Síguelos y conoce más:

Instagram: @olaempresarios / Youtube: OLA Empresarios

INSPIRA

@inspirarevista www.mediosinspira.com



Gracias por ser parte de nuestra comunidad de 10 mil lectores que ingresan mensualmente a la web

¡Seguimos innovando para ti! Pronto cumpliremos nuestro 2do aniversario

Queremos saber ¿Cuál ha sido tu edición favorita? Coméntanos en @inspirarevista

¡Aún queda mucho por hacer, no te pierdas de nada!