

CUIDADO DE MASCOTAS


Este mercado está creciendo a la par con la necesidad de sus dueños de cuidarlas para su buen desarrollo. Una de las más populares ideas de negocio innovadoras es el cuidado de nuestros amigos fieles, los perritos, que necesitan que los protejan cuando sus dueños se van de vacaciones, que les den de comer y los lleven a la veterinaria, entre otros servicios.

Puedes ofrecer paquetes personalizados o servicios generales,

como el cuidado, aseo y entrenamiento. Si tienen una casa grande, algunos destinan un espacio para el cuidado respectivo.

ORGANIZACIÓN DE FIESTAS O EVENTOS INFANTILES

Esta actividad ha evolucionado y hoy goza de buena demanda, pues muchos padres de familia prefieren contratar a alguien para que se encargue de organizar parte o todo el evento: decoración del ambiente, contratación del animador(a) y de

los personajes que lo acompañarán (payasos, magos, titiriteros, narradores de cuentos y muñecos, entre otros). Además, te podrían encargar la provisión de bocadillos, tortas, refrescos, postres y hasta comida. Si te preparas bien y tienes buenos contactos, puedes encargarte de todo o parte de esto. El consejo es que tus precios sean competitivos, cuentas con aliados responsables y ofrezcas calidad en tus productos y/o servicios. Tu carta de presentación será tu compromiso en cumplir siempre de manera satisfactoria. Suerte. 

EMPRENDIMIENTOS EXITOSOS



CONOZCAMOS A RUBÉN QUEVEDO, SOCIO FUNDADOR DE GEODOS

RUBÉN Quevedo es un profesional destacado en el ámbito legal, con experiencia en derecho de propiedad, administrativo, contractual y urbanístico. Actualmente es el socio Director de GeoDos, una consultora especializada en derecho inmobiliario, saneamiento físico legal, negociación y construcción. A lo largo de su carrera ha liderado equipos legales en diversos proyectos inmobiliarios y de infraestructura en entornos urbanos y rurales. Su experiencia abarca desde la adquisición de tierras para proyectos de infraestructura pública, el retail, las telecomunicaciones, la minería y energía, hasta el asesoramiento en la elaboración de diagnósticos técnicos y legales preventivos, y saneamiento físico legal.

Licenciado en Derecho por la Pontificia Universidad Católica del Perú, Rubén cuenta con especializaciones en Derecho Registral tanto de la Universidad de San Martín de Porres como de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Con una sólida formación y una amplia experiencia en el campo legal, Rubén Quevedo es un líder emprendedor que ha fundado GeoDos para brindar soluciones integrales y efectivas en el ámbito técnico-legal inmobiliario y de construcción.



ENTREVISTA

¿Cómo surgió la idea de emprender en el negocio jurídico y crear GeoDos?

La idea de crear GeoDos surgió de mi experiencia previa en firmas de abogados, donde practiqué y trabajé aproximadamente 10 años, siempre ligado al servicio legal inmobiliario que, de forma transversal, se vinculó con temas técnicos geográficos y catastrales. A partir de esto y de las necesidades de los clientes, vimos como oportunidad de negocio combinar ambas especialidades, para ofrecer servicios que cierren todo el circuito inmobiliario en materia transaccional, de negociación y de saneamiento físico-legal.

¿Por qué el nombre? ¿Qué los diferencia de la competencia?

El nombre "GeoDos" proviene del prefijo *geo-*, de origen griego, que

significa perteneciente o relativo a la Tierra y en nuestro caso representa el punto de encuentro del derecho inmobiliario, la ingeniería civil, la arquitectura y la ingeniería geográfica.

Nos diferenciamos por ser una firma interdisciplinaria enfocada en brindar soluciones eficientes y eficaces que potencian los activos y/o proyectos inmobiliarios de nuestros clientes. No nos conformamos con analizar únicamente lo legal; vamos más allá.

¿Cuál ha sido el mayor reto que has tenido como emprendedor al liderar GeoDos?

Uno de los mayores retos ha sido crear, en corto tiempo, una empresa con identidad, principios, visión y propósito de negocio claro, para competir en un mercado altamente calificado y satisfacer las necesidades de nuestros clientes que, hoy, son tanto personas naturales como jurídicas. No hacemos distinciones entre clientes chicos, ni grandes, sino que, por el contrario, creemos en las metas de crecimiento que nos plantean y nos volvemos sus socios estratégicos en el negocio.

Mirando al futuro, ¿qué metas tienes para GeoDos como emprendimiento en los próximos años?

Nuestra meta principal es consolidarnos como líderes en asesoría integral en nuestras 4 áreas de práctica: Derecho Inmobiliario y Transaccional, Saneamiento de Tierras, Negociación y Relaciones Comunitarias, y Construcción. Si bien ya brindamos servicios jurídicos y técnicos a nivel nacional, buscamos expandir nuestra presencia con sedes permanentes en más departamentos del Perú, para ratificar la eficiencia y efectividad



que caracteriza los servicios de GeoDos.

El negocio jurídico y los servicios que ofrece GeoDos implican un alto nivel de especialización, ¿cómo has abordado el tema de la adquisición y actualización constante de conocimientos en este campo?

Si bien la experiencia práctica nos respalda y nos permite tomar decisiones día a día, mantenernos actualizados en la normativa es fundamental. Participamos en conferencias y seminarios, y nos mantenemos en constante comunicación con expertos en derecho inmobiliario, saneamiento de propiedad y sector construcción. Además, fomentamos un entorno que promueve la innovación y búsqueda constante de conocimiento.

El mercado de servicios es amplio y diverso, ¿qué recomendaciones específicas brindarías a una persona que desea emprender en el negocio jurídico o en cualquier otro mercado de servicios?

Mi consejo sería investigar a fondo el mercado y encontrar un enfoque único que te diferencie. A partir de esto, es importante que seas audaz en la adaptación a las necesidades cambiantes de los clientes y que nunca subestimes el valor de un equipo comprometido y apasionado que comparta tu visión en corto, mediano y largo plazo.

La innovación es clave en el crecimiento empresarial. ¿Cómo has buscado incorporar la innovación en los servicios de GeoDos para destacar en el mercado y brindar un valor diferencial a tus clientes?

Aplicamos tecnologías que nos permiten ofrecer soluciones más precisas a nuestros clientes. Además, estamos explorando el uso de la inteligencia artificial para agilizar procesos de control de calidad y monitoreo de avances de servicio. No obstante, la innovación también se refleja en cómo entregamos nuestros servicios, adaptándonos a las preferencias de cada cliente.

Finalmente, Rubén, ¿puedes compartir con nuestros lectores una lección importante que hayas aprendido a lo largo de tu trayectoria como emprendedor en GeoDos?

Por supuesto. Una lección crucial que he aprendido es que la adaptabilidad es esencial en el mundo empresarial. Los planes pueden cambiar, los desafíos pueden surgir inesperadamente, pero lo que realmente importa es cómo te ajustas y sigues avanzando. Además, construir relaciones sólidas y cultivar una red de contactos puede abrir puertas inimaginables en el camino del emprendimiento. La claridad en nuestros objetivos actúa como guía y la perseverancia es el motor que conduce cada paso hacia esos objetivos.