



Crehana

Crehana, de la mano de su CEO, Diego Olcese, proyecta un crecimiento de más de 700% en ingresos para finales de 2022 comparado con el año anterior, junto a su más reciente adquisición, Acsendo.

## “Le apuntamos a crecer y acelerar nuestra línea Crehana for Business”

**EDUCACIÓN. ADEMÁS DE LOGRAR UNA RONDA DE INVERSIÓN POR US\$70 MILLONES DE LA MANO DE GENERAL ATLANTIC, LA PLATAFORMA DE EDUCACIÓN EN LÍNEA ANUNCIÓ COMPRA DE LA STARTUP ACSENDO**

Carlos Santana  
CEO de Acsendo

“Nos emociona sumar nuestro producto a Crehana para potenciar la oferta de ambos y proveer a nuestros clientes todas las soluciones que necesitan para la gestión y desarrollo de sus equipos”.

### US\$95

BOGOTÁ

Crehana, plataforma que ofrece hoy más de 1.000 cursos de formación online, le apuesta a su crecimiento y desarrollo a través de la inclusión de un software de engagement y desempeño. Esto es posible, según su CEO Diego Olcese, gracias a la reciente adquisición de la plataforma colombiana Acsendo. Espera lograr un crecimiento cercano a 700% en ventas para ambas empresas.

¿Cuál fue el balance que tuvo la compañía el año anterior?

Hoy Crehana cuenta con más de 1.000 cursos en 22 categorías. El año pasado fue muy interesante, porque logramos un hito gigante de levantar una ronda de inversión por US\$70 millones, liderada por General Atlantic, un fondo global que trabaja únicamente con plataformas y productos que generen mucho impacto tanto a nivel global como a nivel empresa. También en 2021 escalamos muy fuerte en nuestra línea de Crehana para empresas. Este año, nuestro reciente logro fue la adquisición de Acsendo.

¿Le apostarán a otra línea?

La verdad queremos mantener el crecimiento de Crehana For Business de una manera constante y acelerada. Este modelo de negocio nace porque empezamos

**MILLONES FUE EL CAPITAL LEVANTADO POR CREHANA PARA 2021 GRACIAS A SUS 6 MILLONES DE ESTUDIANTES Y 1.000 CURSOS.**



Signos en:  
[www.larepublica.co](http://www.larepublica.co)  
Para conocer más sobre las empresas que están abriendo nuevas sedes en el país.

a ver demanda de empresas en la región que querían entrenar a sus equipos; hoy, realmente es la propuesta de valor principal de Crehana hacia el mundo. La solución que les estamos dando a las compañías de la región va más allá de únicamente entrenamiento. Estamos construyendo un producto donde puedan centralizar todos los procesos de gestión humana, y nuestra proyección dentro de la línea es tener un crecimiento de siete veces más versus 2021.

En agosto desarrollarán el primer Summit, ¿cómo será este evento?

Este es el primer foro en la historia de Crehana en la que estamos reuniendo diferentes stakeholders. ‘Future Talent Summit’ tiene como objetivo poder reunir a diferentes personas que estén dentro del ecosistema de desarrollo y talento; será un día de construcción y aprendizaje en el que verán las tenden-

cias que tendremos nosotros a futuro. Van a haber workshop, charlas, conferencias y más.

En cuanto a proyección, ¿qué tienen planteado para este 2022?

Queremos llegar a más de 8,5 millones de usuarios en la región, escalar nuestro portafolio en las compañías y poder llegar a 3.500 empresas; nuestra idea es triplicar la cartera. A nivel de cursos y ofertas dentro del catálogo, queremos llegar a más de 2.000 cursos publicados.

¿Cómo garantizan la calidad de los cursos?

Nuestra estrategia de catálogo es poder identificar a rockstars que tengan la habilidad en el mercado y que quieran enseñar con nosotros. Luego esta persona pasa por todo un proceso de curaduría educativa donde está la preproducción, que tiene que ver con todo el contenido, y la producción que es cuando el instructor va a nuestro set de producción, y con nuestro equipo de producción, realiza una mini serie para que el contenido esté encapsulado en clases de dos a tres minutos y en cursos que duren entre una a dos horas como máximo. Es un proceso que nos asegura la calidad, la cual se refleja en nuestros altos indicadores de satisfacción.

BRIGITH BARONA  
bbarona@larepublica.com.co

### ENERGÍA

## Ingresos de EPM fueron de \$7,3 billones a marzo

**RESULTADOS FINANCIEROS GRUPO EPM PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO**



El Grupo EPM dio conocer sus resultados financieros para el primer trimestre del año, cuando logró un crecimiento de 31% en sus ingresos, que ascendieron a \$7,3 billones. El Ebitda fue de \$2,3 billones, con un incremento de 33% y el resultado neto alcanzó \$1,2 billones, con un aumento de 46% en comparación con el mismo periodo de 2021. Energía eléctrica, gas y agua fueron los servicios más demandados. (CER)

### COMUNICACIONES

## Ookla premia a Movistar por cobertura nacional



Ookla, a través de sus premios Speedtest, que resaltan el desempeño y la cobertura de internet entre los operadores, premió a Movistar por la velocidad de su internet fijo. El operador ofrece fibra óptica con velocidades de hasta 900 megas simétricos y beneficia a 2,2 millones de hogares y empresas. Está presente en 43 municipios y espera invertir \$309.000 millones en el despliegue de fibra óptica. (BB)

**Le invitamos a participar de nuestra Rendición de Cuentas**

Allí le brindaremos información sobre nuestra gestión en la prestación de servicios de salud, manejo presupuestal, financiero y administrativo correspondiente al año 2021.

**Miércoles 4 de mayo de 2022**

**Hora: 09:00 a.m.**

La presentación se realizará de manera virtual, a través de nuestro canal de YouTube.

BRIGITH BARONA  
bbarona@larepublica.com.co