

TIP EMPRESA

LA REVISTA ESPECIALIZADA EN EL EMPRENDEDOR DEL SIGLO XXI
Nº 09 Marzo 2022

HERRAMIENTAS EMPRESARIALES

OPERACIONES
COMUNICACIÓN
COMERCIAL
FINANZAS
GDH

BENEFICIO - COSTO

ANÁLISIS OPERATIVO
DEL NEGOCIO

MATRIZ BCG

HERRAMIENTA PARA
EMPRENDEDORES

ENTREVISTA

MIGUEL RAVELLO
“RAVE” UNA EMPRESA
DE EVENTOS CON GRAN SERVICIO

ERRORES DE GERENTES

LOS MÁS FRECUENTES
EN LA GESTIÓN



EDITORIAL

Nuestra vida está llena de ejemplos que muestran lo lejos que podemos llegar si comenzamos a trabajar cumpliendo pequeños retos, ¿Quién iba a pensar que, en aproximadamente un año, un hermoso bebé que apenas podía moverse se encuentra dando sus primeros pasos? Y... antes de los dos años acompaña a sus padres en vertiginosas carreras. ¿Cómo pasa este bebé de una escucha activa a pronunciar sus primeros balbuceos? Sin darnos cuenta empieza a pronunciar sus primeras palabras que luego se convierten en frases pequeñas, hasta convertirse en un gran disertador.

Pasado unos años el problema se centra en la lectura y los cálculos, de nuevo la receta de éxito se repite en matemática. Primero operaciones pequeñas de suma con unidades, luego decenas, centenas y operaciones mayores en menos de dos años. En el caso de lectura, reconocimiento de letras, sonidos, agrupación de sonidos en sílabas y palabras que tienen que venir acompañadas en el proceso con significados. Muchos no entienden que esta es la receta mágica que nos permite alcanzar sueños.

En la vida empresarial debemos aplicar esta misma receta. Los sueños se plasman en planes (Visión) y los retos se llaman objetivos, de esta manera debemos construir nuestros emprendimientos. Partiendo con pequeños logros que sumados alcanzan un gran resultado. Es momento de aplicar la misma receta de éxito, empecemos a aplicarla en nuestro caminar diario.





CONTENIDOS

MATRIZ BCG	06
Matriz del Boston Consulting Group como herramienta para el desarrollo de estrategias de los emprendedores.	
ERRORES DE GERENTES	10
Los errores más frecuentes que comenten en la operación de la estrategia en los principales emprendimientos.	
SALUD EMOCIONAL	12
El talento humano es pieza clave de toda organización, enfocarse en los resultados es importante para la sobrevivencia de una empresa	
ACTITUD VS. EXPERIENCIA	14
Al momento de evaluar a los postulantes, desplegamos una batería de preguntas que apuntan a investigar sobre cómo es esa persona.	
INFLUYENDO EN LAS PERSONAS	16
EL libro clasico sobre relaciones humanas. Sus principios e ideas son atemporales y siguen siendo poderosas hoy en día.	
RIEGO TECNIFICADO - LA ENERGÍA SOLAR	20
La energía solar fotovoltaica es una fuente de energía renovable y limpia que utiliza la radiación solar para producir electricidad.	
ASPECTOS EMPRESARIALES - JOE BIDEN	22
El primero de marzo el presidente Joe Biden dio el discurso “del estado de la unión” que vale la pena analizar desde el ángulo empresarial	
EDUCACIÓN FINANCIERA	24
La educación Financiera es una disciplina que te permite comprender como funciona el dinero.	
FINANZAS PARA MYPE - BENEFICIO / COSTO	26
El enfoque beneficio costo va mucho más allá de lo económico. Cada vez que tomamos una decisión pasa por nuestra mente	
ENTREVISTA A MIGUEL RAVELLO - RAVE	28
Una interesante entrevista que muestra como la pasión por el sonido puede convertirse en un negocio innovador y exitoso.	



MATRIZ BCG

EXPLICANDO LA MATRIZ BOSTON CONSULTING GRUOP

Raúl Salgado Mayaute

Consultor empresarial.

Cuando hablamos de estrategia siempre utilizamos algunas herramientas que nos permitan tomar las mejores decisiones, partimos con un conjunto de herramientas que nos brindan información para poder nutrir a otras herramientas que nos permitirían tomar mejores decisiones. Dentro de las herramientas de recojo de información o herramientas diagnósticas, tenemos la matriz de perfil competitivo, tenemos el análisis PESTEL, la matriz MIN, entre otras, y dentro de las matrices de toma de decisiones podemos encontrar la matriz de la Gran Estrategia, matriz PEYEA, entre otras herramientas.

El día de hoy vamos hablar de la matriz BCG, esta matriz forma parte de las herramientas que permiten tomar decisiones y formular estrategias. Tiene la finalidad de relacionar el crecimiento de la empresa versus el nivel de participación en el mercado, de esta manera forma cuatro cuadrantes. Cada uno con características particulares que ubican a cada unidad de negocio dentro de una organización.

Debemos tener en cuenta que el eje horizontal registra la participación de mercado y es expresado de manera inversa. Es decir, el valor cero va a estar a la derecha de este eje y los valores más altos se colocarán hacia la izquierda (recuerden que este eje mide la participación de mercado). Este eje se divide en dos cuando el valor de la empresa se iguala con el valor del líder del negocio. En otras palabras, la división entre los ingresos del líder y el nuestro se iguala (valor 1).

Cuando hablamos del eje vertical, vemos el crecimiento de mercado, en este caso el eje inicia desde cero en la parte inferior, hacia arriba van los crecimientos y hacia abajo los resultados negativos. Se considera por encima del 10% un crecimiento ideal. En esta posición se traza una línea horizontal partiendo en dos este eje. De esta manera es que se forman los cuatro cuadrantes.

Como pueden observar, ahora tenemos cuatro posiciones donde se pueden ubicar los diferentes productos servicios o unidades de negocios. Si nosotros observamos detenidamente, el cuadrante

inferior ubica todas las iniciativas empresariales en posición de liderazgo. Sin embargo, presentan un crecimiento por debajo del ideal. A este cuadrante se le conoce como el cuadrante “Vaca”, porque las empresas empiezan a reducir su participación y por este motivo lo ideal es utilizar sus ingresos para nuevos proyectos que se encuentren creciendo idealmente y se acerquen a una posición de liderazgo. En otras palabras, ordeñar a la vaca.

Esta matriz forma parte de las herramientas que permiten tomar decisiones y formular estrategias empresariales.

El segundo cuadrante ubica las unidades de negocio con una posición de liderazgo que crecen por encima del 10%. A este cuadrante se le conoce como “Estrella”, porque todavía se encuentran expandiéndose de manera ideal. Debemos seguir utilizando estrategias de crecimiento para maximizar los beneficios.

En el tercer cuadrante nos encontramos con aquellas unidades de negocio que aún no son líderes, pero están creciendo de manera importante, es decir, por encima del 10%. A este cuadrante se le conoce como “Interrogante”, porque no se puede dar fe que este crecimiento lo lleve a ser líder o su ciclo de vida termine antes de serlo.

Finalmente tenemos el cuarto cuadrante conocido como “Perro”, donde las unidades de negocio tienen un bajo crecimiento o resultados negativos y una poca participación en el mercado, son unidades de negocio destinadas al fracaso. Por este motivo debe evaluarse exhaustivamente si debemos continuar invirtiendo en ellas o no.





Una vez identificados los cuatro cuadrantes debemos conocer donde se encuentran ubicadas las unidades de negocio de nuestra empresa. Para poder hacerlo debemos contar con información de ventas de los dos últimos años. Tanto nuestra, como de la competencia principal. De esta manera podemos estimar el crecimiento de nuestra empresa, determinar el Market Share y compararnos con la competencia directa. El crecimiento lo podemos obtener al dividir el año actual versus el año anterior y la posición en el mercado al dividir nuestros resultados versus el resultado de la competencia en cada unidad de negocio. Con esta información podremos completar ambos ejes de la matriz BCG.

Un punto adicional que debemos tomar en cuenta es el tamaño del negocio, debe verse reflejado en el círculo que se ubica en las coordenadas donde se cruzan el crecimiento con la importancia de participación o liderazgo. Una unidad de negocio con mayor ingreso debe verse más grande que una con un ingreso menor, de esta manera podemos tener una visión integral del negocio y el impacto económico de cada una.

Una vez completemos el gráfico podemos darnos una idea hacia donde debemos destinar recursos y hacia donde debemos limitarlo. Es muy importante contar con información real porque las decisiones que se tomen van a afectar a todo el negocio.

Algunas ventajas.

- Mediante un análisis muy sencillo podemos tomar potentes decisiones.
- Se pueden comparar con el momento del ciclo de vida del producto en que se encuentra cada unidad de negocio.
- Motiva la inversión en las unidades del negocio.
- Puede utilizarse como punto de partida para un análisis más profundo.

Algunas desventajas.

- Sólo utiliza dos variables.
- No analiza las ventajas competitivas de las unidades de negocio.
- Si se toma una decisión final sólo con la matriz BCG podemos perder perspectivas en el negocio.

Los invitamos a conocer un poco más de esta matriz para utilizarla en sus negocios, recuerden que las principales empresas a nivel mundial utilizan esta herramienta como parte del paquete de instrumentos que les permiten tomar las mejores decisiones.



ERRORES DE GERENTES

LOS ERRORES MÁS FRECUENTES

Martín Parra

Consultor empresarial

Siempre nos decimos que para ser Gerente hay que estar preparado y capacitado y que ese es el motivo por el cual se llega a esa posición, y no siempre es verdad, esto hace que no importa el cargo ya que todos somos humanos y plausibles de cometer errores aquí veremos los errores más frecuente que cometen los Gerente en su gestión.

1. Visión estratégica

Lo primero que tiene que tener un gerente es una visión estratégica de futuro, saber hacia dónde va a llevar a la empresa no solo en crecimiento sino en posicionamiento en el mercado.

• Innovación

Desarrollar nuevos canales comerciales que no se quede en lo tradicional sino que use y aplique todas las herramientas tecnológicas a su alcance

• Negocios colaterales

Cuando ya se tiene una estructura y infraestructura definida y consolidada se debe buscar productos y/o servicios afines para poder generar mayor productividad a dicha estructura que se pueda incrementar dicha cartera de productos para generar ingresos redituables.

2. No saber contemplar la cultura organizacional de la empresa

• Debemos saber y entender qué tipo de empresa estamos liderando las mismas que pueden ser transnacionales, nacionales, regionales, locales o familiares, en cada uno de los casos es diferente la cultura organizacional porque las decisiones se toman en diferentes tiempos y espacios y no siempre se pueden implementar a la medida de lo que se quiere.

3. No saber pedir ayuda

Debemos tener en cuenta que para gestionar, liderar y dirigir una empresa contamos con distintas áreas que no son ajenas a nuestra gestión, sino que son parte de la empresa como un todo y que lo que deseamos implementar y desarrollar necesitamos estar alineados en los objetivos generales que se plantean, para que exista una comunicación fluida y correlativa logrando que todas las áreas estén alineadas con los objetivos planteados.

4. No crecer por temor al fracaso

Todo gerente tiene que tener un plan estratégico de crecimiento, pero no siempre lo desarrollamos porque nos planteamos interrogantes de temor al fracaso y dejamos

pasar el tiempo para implementarlos, porque tememos que no se den los resultados esperados, por eso debemos estar consientes y decididos a qué lo que nos hemos planteado es la mejor alternativa de desarrollo y crecimiento de la empresa, con convicción y certeza de que lo que estamos implementando es la correcta decisión.

El gerente debe tener una visión estratégica de futuro y saber hacia dónde llevar a la empresa.

5. Apoyo a los equipos de gestión

Un gerente debe ser el líder no solo de nombre sino que debe estar en primera línea a la hora de ejecutar los planes y objetivos trazados en el corto y mediano plazo, debe ser capaz de transmitir confianza y seguridad al equipo de que dichos planes y objetivos son alcanzables y realizables para lograr que el equipo esté comprometido con los mismos.

6. No aceptar sus errores y justificarlos con el equipo.

Cuando los resultados de la gestión no se cumplen, con lo planificado y presupuestado se tiende a buscar responsables y el mayor error que cometen los gerentes es justificarse.

diciendo que el equipo no está cumpliendo a cabalidad con lo planificado y presupuestado, en vez de hacer un feedback de la gestión y aceptar que algo no se dio como se planteó por falta de liderazgo, seguimiento, empoderamiento y apoyo al equipo que se tiene.

7. Demora en los procesos

Siempre debemos tener en cuenta que todo proceso de cambio toma un cierto tiempo el mismo que se debe hacer un seguimiento constante y directo para poder hacer las correcciones necesarias, el no estar mirando como se van desarrollando los procesos de mejora hace que cuando se implementen surjan inconsistencias con lo planificado y es cuando los procesos se demoran generando costos y sobre costo innecesarios por no realizar un seguimiento constante a los procesos.

8. No generar un buen clima laboral

Esta parte del desarrollo del clima laboral está muy enmarcado con la gestión de personas ya que depende



mucho de que los colaboradores se sientan cómodos y a gusto de laborar en dicha empresa y comiencen a sentirse importantes y considerados como parte de la misma, así lograremos que nuestros colaboradores incrementen su productividad y eficiencia en su labor, también lograremos que el índice de migración sea mínimo ya que buscamos que sean fans de la empresa.



SALUD EMOCIONAL

EL TALENTO HUMANO COMO PIEZA CLAVE

Lic. Melissa Tatiana Hernández Sánchez

Psicóloga, Coach de la ICC y Psicoterapeuta TCC y de Esquemas IPSICOC

El talento humano es pieza clave de toda organización, enfocarse en los resultados es importante para la sobrevivencia de una empresa; sin embargo, no es suficiente para asegurar el éxito.

Cada organización tiene una imagen que gana con el transcurrir del tiempo, gracias a las experiencias de sus trabajadores y de la interacción con sus clientes y proveedores.

Hoy en día tener un buen proceso de reclutamiento y selección de personal no es suficiente, también es necesario preparar a los líderes para adaptarse a los cambios y puedan ayudar a su personal a mantenerse motivado.

El liderazgo es una de las habilidades blandas más demandadas, representa una figura de motivación para sus colaboradores, orienta a su equipo en el desarrollo de las actividades e impulsa su crecimiento profesional y personal

Su rol es crucial y una buena selección no es suficiente, sino que es necesario mantener su nivel de performance, asegurando un liderazgo saludable y efectivo para lograr mantener un personal motivado y con un buen desempeño.

Una organización que desea mantenerse en el tiempo debe invertir en sus líderes y establecer objetivos medibles de su gestión, así como la conexión emocional que tienen con sus colaboradores, asegurar esto con entrenamientos a medida como el coaching, mentoring o el acompañamiento psicológico, son una forma de asegurar que las habilidades blandas se fortalezcan.

Otro punto importante, es considerar el factor humano como pieza clave del cambio y prepararlo para gestionar sus emociones con mayor acierto. Un trabajador motivado gestiona mejor su desempeño y su vida familiar. Creer que los problemas se quedan en casa y no influyen en el trabajo es una frase que no suele ser tan cierta, entender que es parte natural de la esencia del ser humano es el camino para lograr mayor compromiso de sus clientes internos.

Entonces, un programa de salud emocional bien definido y a la medida de la organización, puede contribuir a lograr un mayor éxito en el desempeño de los trabajadores. No solo basta con reclutar un buen talento, sino de mantener sus niveles de motivación en el tiempo, sólo necesitan reconocerlo y empezar a trabajar con creatividad.

ACTITUD VS. EXPERIENCIA

REPERCUSIONES EN LA FUERZA LABORAL PERUANA

Luis Puppi

Especialista en Recursos Humanos y Operaciones

Este contenido fue aportado por Marketing - Online y su portal www.cybersearch.es, de gran ayuda para quien busca ofertas de trabajo en España y Europa y arearh.com

Los consultores, los libros sobre Management, los especialistas en Recursos Humanos en general, en los últimos años destacan la importancia de la actitud en el momento de seleccionar personal. De hecho, han aparecido nuevas herramientas para seleccionar sobre la base de competencias personales que están más allá de la experiencia laboral y específica adquirida.

Así es que, al momento de evaluar a los postulantes, desplegamos una batería de preguntas que apuntan a investigar sobre cómo es esa persona, cuáles son sus actitudes, su forma de relacionarse, su flexibilidad frente a los cambios que, como es de suponer, no se pueden conocer en el Currículum Vitae (CV), simple papel escrito que indica dónde trabajó y que tareas realizó.

Aún frente a textos que indican los logros obtenidos es muy difícil reconocer por ese escrito quién es y, fundamentalmente, cómo es. Ni siquiera, el tan de moda: “enviar foto”, ayuda a saber los detalles de la conducta.

En este marco, es común encontrarse con muchos gerentes, en general de áreas técnicas que, aunque destacan en el perfil que confeccionan la importancia de las características de conducta, al momento de enfrentarse a la selección, leen el CV y deciden descartar simplemente porque, allí, no dice que sabe tal o cual cosa. Ni siquiera aceptan realizar una entrevista para conocer al postulante. “Este NO me sirve” suele ser la frase y ante la consulta de ¿por qué?, la respuesta es simplemente “No conoce de lo que yo necesito”.

La sensación es que parecería que un ser humano es una foto inamovible que, a pesar de tener experiencia en Empresas similares, haber ocupado puestos parecidos, será incapaz de aprender algún concepto

nuevo o adaptarse a la nueva actividad, aunque tenga “capacidad de aprendizaje” y “flexibilidad para adaptarse a los cambios”.

En este punto, nos preguntamos, ¿para qué hablamos de características de personalidad si finalmente la selección se hace sobre las características de la experiencia?

Obviamente la respuesta se encuentra y es, definitivamente, que esos Gerentes que eligen así no tienen capacidad para seleccionar, no tienen y no han adquirido la flexibilidad para adaptarse a los cambios de los últimos años, no son capaces de evaluar al otro y han quedado estereotipados en modelos ya estructurados.

Al momento de evaluar a los postulantes, desplegamos una batería de preguntas que apuntan a investigar sobre cómo es esa persona.

Esto, por supuesto, no significa que, si se necesita un Ingeniero Electrónico para desarrollo de Software, se preseleccione un Ingeniero Civil que construyó puentes. Si el electrónico tiene cinco años de experiencia en desarrollos de Software en importantes Compañías, aunque haya utilizado herramientas distintas, podrá, con “capacidad de aprendizaje”, en poco tiempo adaptarse a esa nueva herramienta. Porque, además, puede ser una persona con características tales como creatividad y trabajo en equipo, que pueda brindar aportes. Por otra parte, el tiempo que se demora en encontrar alguien tan exacto en experiencia puede ser el mismo que esa persona tarda en aprender las nuevas tecnologías. Y por eso preguntamos muchas veces: ¿Cuánto tarda, una persona con alto coeficiente intelectual que ha demostrado éxito en lo que ya hizo, en aprenderlo?

En una búsqueda, donde el perfil especificaba muchos

conocimientos técnicos, hasta difíciles de combinar, un Gerente descartó sin entrevistar a cuatro postulantes porque no poseían la experiencia completa que solicitaba. Finalmente, el área de Recursos Humanos y la Consultora lo convenció para que los entrevistara. El resultado: Dos de los candidatos estaban en condiciones de ocupar ese puesto. Después de profundizar en sus características personales a través de una Evaluación Psicotécnica, ingresaron ambos en distintos puestos similares, pero no idénticos.

Entendamos que en el CV no se puede escribir absolutamente todo lo hecho porque volveríamos

a hablar de páginas y más páginas cuando estamos pregonando que un CV no debe tener más de dos.

Descartar sí, pero debemos darnos y darle al postulante, la oportunidad de mostrar su comportamiento, sus competencias personales que le facilitarán ingresar a una nueva Organización, a una posición diferente, adaptándose con rapidez, aprendiendo en poco tiempo y aportando ideas innovadoras por traer experiencias distintas. Seleccionar por un simple papel escrito es no haber entendido el mensaje que lo que diferencia a las personas es la conducta.



INFLUYENDO EN LAS PERSONAS

DALE CARNEGIE - EL LIBRO CLASICO SOBRE RELACIONES.

Alejandro Castro Mendivil
Educador y coach ejecutivo

Junto a la salud, el siguiente mayor interés de las personas son las relaciones humanas: comprender y llevarse bien con los demás, gustar y ganar gente para su forma de pensar.

CÓMO GANAR AMIGOS E INFLUIR SOBRE LAS PERSONAS de Dale Carnegie es El libro clasico sobre relaciones humanas. Aunque se publicó por primera vez en 1936, sus principios e ideas son atemporales y siguen siendo poderosas hoy en día.

Carnegie comienza estableciendo un requisito previo para aprovechar al máximo este libro: “un deseo profundo e impulsor de aprender, una determinación vigorosa para aumentar tu capacidad para tratar con la gente”.

Sus métodos representan un modo de vida que puede lograrse a través de la práctica, y sólo funcionarán cuando se apliquen sinceramente desde el corazón, en lugar de utilizarlas simplemente como técnicas para manipular a otros. La idea central de su libro es siempre considerar cosas desde el punto de vista de la otra persona, así como la tuya propia.

En este breve resumen aprenderás lo siguiente:

- Técnicas fundamentales en el manejo de las personas
- Seis maneras de caerle bien a las personas
- Cómo llevar a las personas a tu manera de pensar,

Técnicas fundamentales en el manejo de la gente

1 - No critiques, condenes o te quejes

Todo el mundo quiere sentirse importante o deseado. Criticar a alguien no sólo es infructuoso, sino que lo pondrá inmediatamente a la defensiva, herirás su orgullo o incluso suscitarás resentimiento. En lugar de criticar, trata de empatizar y entender por qué la gente hace lo que hace.

2 - Da reconocimiento honesto y sincero

La única manera de hacer que alguien haga algo es hacerle querer hacerlo. La gente quiere hacer cosas por la gratificación que obtiene, y la necesidad de ser apreciado o sentirse importante es uno de los deseos humanos más profundos. Si puedes satisfacer esa necesidad, la gente te amará.

Pregúntate constantemente: “¿Qué puedo admirar, honestamente, de esa persona?”, y muestra tu aprecio a las personas en todo lugar – casa, trabajo, amigos. Carnegie destaca que el aprecio es diferente del halago: el primero proviene sinceramente del corazón, sin agenda egoísta.

3 - Despierta en la persona un “deseo ansioso”

Para inspirar un “deseo ansioso” en alguien, primero tienes que pensar desde su perspectiva y poner sus necesidades por delante de las tuyas. Henry Ford, creador de la marca de automóviles Ford, nos da el siguiente consejo:

“Si existiese un único secreto para el éxito, sería la habilidad de entender el punto de vista de la otra persona y poder ver las cosas desde ese ángulo como del propio”

Antes de pensar en qué necesitamos, pensemos primero en qué necesitan las otras personas. Encontremos ese deseo que mueve a las personas y vamos a lograr indirectamente lo que nosotros necesitamos.

Trata de disfrutar de la sensación de tratar desinteresadamente de servir a los demás sin recurrir a ti mismo.

Sólo funcionarán cuando se apliquen sinceramente desde el corazón.

Seis maneras de caerle bien a las personas

1 - Interesante genuinamente por otras personas

“Estamos interesados en otros cuando están interesados en nosotros”, y nos cae mejor la gente que nos admira. Saluda a las personas con entusiasmo, muéstrate realmente encantado de verlas y hablar con ellas, con una preocupación real por ellas y sus interés. Tomate el tiempo y energía para hacer cosas especiales y desinteresadas por otros. Demuestra que te importan.

2 - Sonrie

Una sonrisa real y sincera motiva y demuestra que estas realmente contento de ver a la otra persona. Incluso cuando sonríes en el teléfono, tu sonrisa llegará a través de su voz. Sin embargo, las sonrisas forzadas tienen el efecto contrario. Si no te apetece sonreír, puedes empezar por ponerte en un mejor estado de ánimo actuando como si estuvieras realmente contento – fuézzate a sonriear en privado, y cuida tus pensamientos.

3 - El nombre de una persona es para esa persona el sonido más dulce e importante, en cualquier idioma.

La gente valora sus nombres, ya que es el elemento que

poseen por completo, y los diferencia de los demás. Haz un esfuerzo para recordar sus nombres y hacerlos sentir importantes. Esto incluye pronunciarlo y deletrearlo correctamente.

4 - Se un buen oyente. Anima a otros a que hablen de sí mismos.

Para ser un buen conversacionista, necesitas ser un oyente atento. Tómate un interés genuino por la gente, haz preguntas que disfrutarán respondiendo y escúchalas atentamente. Alienta a la gente a compartir. Anima a otros a que hablen de sí mismos, sobre sí mismos y sus logros. Escucha atentamente. Recuerda que la mayoría de las personas escucha con la intención de responder. Pocos escuchan con la intención de aprender. Se este último. Llega a conocer a la persona escuchando activamente lo que dice.

5 - Habla en función de los intereses de la otra persona. Concéntrate en lo que la otra parte está interesada, y hable de eso primero (no hables de tus propios intereses a menos que te lo pregunten). Vale la pena invertir tiempo y esfuerzo para realizar investigaciones previas sobre los temas en función de los intereses de la otra persona. Hablar sobre lo que más preocupa a la gente abre el camino a su corazón, y también amplía sus horizontes.

6 - Haz que la otra persona se sienta importante - y hazlo sinceramente

Las personas quieren la aprobación de los demás, quieren sentirse importantes y quieren que se les reconozca. "Haz a los demás como quieras que otros te hagan a ti" - Para sentirte importante y apreciado, empiezan dando a los demás esa sensación primero.

Cómo llevar a las personas a tu manera de pensar

1 - La única forma de realmente ganar una discusión es evitándola

Nunca puedes ganar una discusión. Inclusive si piensas que la has ganado, de alguna manera perdiste a la otra persona ya que la hiciste quedar mal mostrándole que estaba equivocada.

Para evitar que un desacuerdo se convierta en un discusión

- Toma el desacuerdo como una oportunidad para ser corregido
- Si te sientes defensivo, no confíes en tu primer instinto
- Controla tu tono y escucha primero.
- Busca áreas de mutuo acuerdo.
- Se honesto y discúlpate por errores o faltas si has cometido alguna.
- Prométele a la otra persona que pensarás y considerarás su punto de vista (y se sincero)

• Agradece a la persona por su interés y da a ambas partes tiempo para estudiar el tema.

2 - Si estás equivocado, admítelo rápidamente y enfáticamente

Es mucho mejor dar el primer paso y hacerlo tu mismo con entusiasmo, en lugar de hacer que alguien lo haga. Esto no sólo eliminará la culpabilidad y la defensa, abordar proactivamente el problema causado por el error cometido anima a la otra persona a ser más abierta.

3 - Empieza con una predisposición amistosa

Cuando la gente se siente molesta, ninguna lógica puede ganarlos. Como dice Abraham Lincoln, "Si ganas un hombre a tu causa, primero lo convences de que eres su amigo". Por lo tanto, empieza a manejar cualquier situación con un enfoque agradable, amable y amistoso.

4 - Consigue que la otra persona diga "sí" inmediatamente

Cuando alguien dice "No", desata una serie de respuestas neuro-musculares que lo ponen a la defensiva, el decir "Sí" lo mantiene abierto y aceptable. Por lo tanto, si es posible, impide que tu oponente diga no;. En cambio, utiliza el enfoque Socrático: haz una serie de preguntas hechas de tal forma que la persona responderá con un sí.

5 - Haz que la otra persona hable más que tu

Permite que la gente se exprese y comparta sobre sus negocios y problemas. Haz preguntas y escucha con sinceridad y paciencia, con una mente abierta. No interrumpas incluso si no estás de acuerdo con ellos. Deja que terminen y solo responde cuando hayas escuchado por completo lo que la otra persona tiene que decir.

6 - Haz que la otra persona sienta que la idea es suya

Tendemos a tener más fe en las ideas que descubrimos por nuestra cuenta. Por lo tanto, en lugar de presentar una idea como tu solución brillante, haz una sugerencia y permite que la otra persona saque su propia conclusión. Si es posible, incluso permite que la otra persona tome crédito por la idea, ya que producirá mejores resultados.

7 - Trate honestamente de ver las cosas desde el punto de vista de la otra persona.

Nunca condene a alguien por estar equivocado. En su lugar, asume que la otra persona siempre tiene una razón válida para sus acciones; tratar de ponerse en sus zapatos y entender por qué haría o decir lo que hizo.

Te motivo a profundizar más sobre CÓMO GANAR AMIGOS E INFLUIR SOBRE LAS PERSONAS comprando el libro de Dale Carnegie, disponible en las librerías más importantes y en Amazon.




MUY PRONTO!!!

EL APP QUE TODO EMPRENDEDOR NECESITA.



www.salgadoyassociados.com

 51 - 934 951 455

El modelo de gestión que proponemos permite dirigir a la organización hacia objetivos a largo plazo. Construyendo herramientas que permitan asegurar este reto.

Parte del diagnóstico empresarial, recogiendo información de valor que permitirá desarrollar productos basados en la innovación, acompañado por la identificación de los servicios de mayor valor para los clientes y una mirada permanente en la competencia.

Construye su estrategia sobre estas bases y asegura una ejecución impecable, con enfoque en las ventas y fidelización del cliente. Esta ejecución se asegura con una cultura poderosa.



Asesoramiento
empresarial



Investigación
de mercado



Elaboración de
instrumentos

NUESTROS SERVICIOS

RIEGO TECNIFICADO

LA ENERGIA SOLAR COMO SIGUIENTE PASO

Gustavo Livia

Especialista en riego tecnificado / Gerente Comercial en Perú de Prima - Ram

La energía solar no es una novedad, comenzó a investigarse desde el Siglo XVII y fue utilizada comercialmente por primera vez en las famosas calculadoras solares en la década de 1970, esa calculadora que toda la generación X utilizamos en la Universidad.

La energía solar fotovoltaica es una fuente de energía renovable y limpia que utiliza la radiación solar para producir electricidad. Ahora, ¿Cómo podemos aplicar este concepto al riego tecnificado?

No es secreto que las tarifas eléctricas se incrementan sustancialmente, los últimos 8 años hemos visto alzas de tarifas eléctricas de hasta 125% en las ciudades y de similar corte en la tarifa “especial” agrícola.

En este último rubro, la energía eléctrica, más que utilizarse en iluminación de ambientes y operación de oficinas, es vital para un objetivo: Bombeo del agua. El bombeo a presión del agua en los sistemas de riego tecnificado es el corazón de la irrigación moderna (aplica a la totalidad de la Agroindustria Peruana, salvo casos excepcionales como Chavimochic).

En otros países, donde la mayoría de los equipos de bombeo son impulsados a través de Diesel, también sufren de incrementos de costos, o lo sufren los Gobiernos que subsidian esta fuente de energía.

Países Europeos, como España, tienen adoptada esta práctica desde hace mucho; la implementación y uso de esta tecnología ha ido incrementando en 100% cada dos años desde 2001, las inversiones que tienen retornos de largo plazo son consideradas tan importantes como las de corto plazo y esto es algo que aun no hacemos en nuestra Región, donde el día a día es el que manda y vemos como algo “caro” una inversión que nos puede traer muchos beneficios en el futuro o simplemente lo dejamos “para después”.

La implementación de sistemas de energía solar es modular, quiere decir que no necesariamente

se necesita comenzar con el 100% del proyecto, la inversión puede darse poco a poco hasta llegar a completar el proyecto, pero veríamos cambios y beneficios desde el día 1 de uso. Al mismo tiempo que es una tecnología muy fácil de adoptar y de utilizar, su operación es intuitiva y se vuelve amigable en muy poco tiempo.

Podemos encontrar en los campos de cultivo 3 beneficios principales:

1. Beneficio de posicionamiento: Nuestros productos del campo pueden tener preferencia en el extranjero (cliente y consumidor final), estaríamos sobresaliendo frente a la alta competencia local y Mundial que ya existe. Todos los años vemos como las áreas de siembra del mismo cultivo se van desarrollando, el mercado llegará a saturar la demanda y tendrá mucha oferta en algún momento, debemos diferenciarnos.

La energía solar fotovoltaica es una fuente de energía renovable y limpia que utiliza la radiación solar para producir electricidad.

2. Contribución a la Sostenibilidad: Muchas certificaciones (Global Gap, Rainforest, etc.) nos piden hacer uso de energías renovables, esto está enfocado a promover la reducción de la huella de Carbono y contribuir con nuestro medio ambiente.

3. Ahorro de dinero: Los tiempos de recuperación son cortos (entre 3 a 5 años para sistemas híbridos). De ahí en adelante lo ahorrado se convierte en ganancia que podemos reinvertir para convertirnos de un sistema híbrido a 100% solar.

Un emprendedor del uso de este sistema puede estar en uno de estos 3 campos:

1. Comprador de productos agrícolas derivados del uso de energía limpia.

2. Productor de frutas y/o verduras derivadas de energía limpia.
3. Consultor o proveedor de equipos de energía fotovoltaica para impulsión de equipos de bombeo.

En cualquiera de estos casos el emprendimiento está en el “arranque”, en iniciar, el primer paso es importante dado que no es una tecnología muy usada en el país, y por ser algo poco utilizado, siempre genera duda o miedo.

En un país que vive del día a día sin darle mucha importancia a los beneficios del largo plazo, con una cultura resistente al cambio y que no adopta tecnologías “caras”, emprender en el negocio de la energía fotovoltaica es romper con todo el esquema del mercado.

Adelante!.

ASPECTOS EMPRESARIALES

ANALISIS DEL DISCURSO DE JOE BIDEN

Dr. José Martín Cuéllar Fernández
Gerente de Abogados ByC

El primero de marzo el presidente Joe Biden dio el discurso “del estado de la unión” que vale la pena analizar desde el ángulo empresarial. Aquí los diez aspectos empresariales más relevantes del discurso para nuestro conocimiento y fines:

1.- El plano internacional se hace cada vez más predominante no solamente para los políticos sino también para los empresarios, quienes tendrán que comprender cada vez mejor la realidad global, las relaciones internacionales y su relación con los negocios internacionales.

2.- El plano político antecede la dimensión empresarial, es evidente como el político necesita del inversionista y empresario, y viceversa. El Perú necesita una gran generación de profesionales de las ciencias políticas o politólogos con interés por el sector privado y sus nuevos estilos de liderazgo.

3.- Se invoca reiteradamente a la libertad en oposición a la Tiranía y al totalitarismo. Esa lucha por la libertad parece no tener fin. Siendo la libertad de empresa uno de los derechos constitucionales que exige un replanteo debido a los efectos del coronavirus hacia la humanidad.

4.- Sancionar empresas es una de las formas de respuesta de Estados Unidos en contra de Rusia, utilizando el sistema bancario internacional, y restringiendo curiosamente la libertad de muchas empresas de seguir funcionando por razones de su nacionalidad o cercanía al gobierno ruso, afectando seriamente su economía y la de sus trabajadores con sus familiares. Dejo la siguiente pregunta, ¿Es justo este tipo de medidas contra las empresas privadas en un contexto de globalización?

5.- Se mencionó una sola vez el termino “corrupto”, para hacer referencia a líderes corruptos de Rusia que estarían siendo sancionados por Estados Unidos. Esto es muy serio, ya que abre la discusión de pensar también en empresarios corruptos. Y esto nos hace recordar el Perú, donde líderes políticos y empresariales se han

visto involucrados en serios actos de corrupción, pero la pregunta es, ¿hubo sanciones drásticas y efectivas contra los que resultaron responsables?

Los gobiernos no solamente velan por la vida de sus habitantes sino por la estabilidad económica de sus empresas

6.- El presidente de Estados Unidos, dejó en claro que, así como sanciona empresas rusas también se compromete a proteger los negocios estadounidenses y sus proveedores. En ese sentido, los gobiernos no solamente velan por la vida de sus habitantes sino por la estabilidad económica de sus empresas. Pregunto, ¿las empresas dependerán cada vez mas de sus gobiernos para su subsistencia?

7.- Se hizo mención a un “Mundo de seguridad y paz”, en donde la democracia se opone a la autocracia. Pero, ese mundo lo vemos muy militarizado desde hace mucho tiempo, siendo las empresas de armas y afines las más rentables a nivel mundial. Será posible ver a Joe Biden como ganador del próximo premio nobel de la paz, así como lo ganó su ex jefe Barack Obama.

8.- Según, el presidente Biden, la economía de su país creció 5.5%, favoreciendo el empleo e instó a construirla de abajo hacia arriba. Asimismo, habló de una nueva visión para Estados Unidos que permita reconstruirlo. Al respecto, tendríamos que reflexionar si con la política internacional actual de Estados Unidos, es posible ser un país más competitivo en materia de empleos para el siglo XXI.

9.- Un aspecto fundamental, me pareció su mensaje acerca de los dólares que pagan los contribuyentes que son utilizados para reconstruir Estados Unidos, para apoyar empleos estadounidenses, sobre todo para apoyar a las pequeñas y medianas empresas, comprando todo manufacturado en todas sus etapas de elaboración. Proponiendo beneficios o créditos impositivos para las empresas eficientes en materia

energética, apuntando a disminuir los precios de los vehículos eléctricos.

Bueno, en el Perú, abundan las microempresas en su mayoría personas naturales con negocio, esta atomización de los agentes económicos hace más difícil conseguir la asociatividad y la formalización de las mismas, que es el paso previo para mejorar la cultura tributaria en el Perú.

10.- Finalmente, quiero resaltar del discurso, el énfasis que le ponen al tema empresarial en función a las nuevas tecnologías, innovación, inversiones en

vehículos eléctricos en Michigan, más fabricas para más empleos y la lucha contra la inflación. Pero, sobre todo una preocupación por los consumidores y sus costos familiares en general, por ejemplo, bajando los costos de medicamentos con recetas, ya que en Estados Unidos uno de cada diez sufre de diabetes.

Que duda cabe, que la legislación aprobada por los Parlamentos juega un papel muy importante en las reformas propuestas por los gobiernos. ¿Alguien más se sintió más o menos identificado con este mensaje?



EDUCACIÓN FINANCIERA

LA IMPORTANCIA EN LA OPERACIÓN DE UN NEGOCIO

Leo Guerra

Emprendedor

¿Sabías que el 68% de los peruanos admiten que tienen dificultades para pagar sus deudas?

Además, 2 de cada 5 peruanos económicamente activos se encuentran endeudados por hasta 5 veces su sueldo y hasta con 3 entidades financieras.

En la última encuesta urbano rural de Datum Internacional resaltó que el 50% de los peruanos indicó que sus ingresos cubren parte de sus gastos y pagan sus deudas con gran esfuerzo, otro 18% declararon que sus ingresos no les alcanza para cubrir sus gastos y viven endeudados.

Esto se debe principalmente a la falta de cultura financiera en los diversos estratos económicos y la pregunta se cae de madura, ¿porque si el dinero es utilizado en todos los aspectos de nuestras vidas no recibimos una instrucción para ser económicamente ordenados en las escuelas, institutos y universidades a lo largo de nuestro país?

Una gran solución para cambiar todo tu ámbito financiero está ahora al alcance de nuestras manos y es La educación Financiera, esta es una disciplina que te permite comprender como funciona el dinero, de esta manera puedes tomar decisiones acertadas de cómo obtener, administrar e invertir tu dinero.

Quien tenga buen conocimiento sobre Educación Financiera es menos propenso a caer en deudas o problemas económicos, mejorando así su bienestar financiero administrando eficientemente su dinero.

Te dejo algunos términos financieros básicos que debes saber para poder iniciar:

INGRESOS: Dinero que ingresa a tu bolsillo, lo mejor es tener varios ingresos.

EGRESOS O GASTOS: Todo el dinero que sale de tus bolsillos y se clasifican en Gastos Fijos y Gastos variables.

AHORRO: Es un monto que separas de tus ingresos todos los meses y que no gastas, asigna un porcentaje, no hay excusa para no hacerlo, aun sea montos pequeños; debemos formar el hábito.

INVERSION: Es tu dinero ahorrado puesto a trabajar

para generar una ganancia efectiva. Ten en cuenta los 3 tipos de plazos (corto, mediano y largo plazo).

ENDEDUDAMIENTO: Cantidad de dinero en que puede solicitar para adquirir bienes o servicios, no excedas más del 30% de tus ingresos totales.

La educación Financiera, esta es una disciplina que te permite comprender como funciona el dinero,

También te comparto 7 Claves para tener unas finanzas sanas

1. Sé consciente de tus Ingresos y egresos, para eso elabora un presupuesto mensual y cúmplelo.

2. Sé consciente de lo que ganas y vive un estilo de vida de acuerdo con ello, llevar un estilo de vida superior a lo que ganas te llevara a endeudarte.

3. Sé puntual con tus pagos y no te retrases en ninguno, ya sean servicios básicos, tarjetas de crédito o préstamos

4. No manches tu calificación crediticia, en el futuro te ayudara a tener mayores beneficios.

5. Nunca dejes tu dinero en el banco ¡inviértelo!, si solo lo tienes en el banco o guardado la inflación le hará perder su valor.

6. Evalúa e infórmate antes de invertir, analiza los Pro y Contras para minimizar el riesgo.

7. Crea los fondos principales para tu seguridad: Fondo de Emergencia, Fondo de Retiro, Fondo de Estudios y Fondo de Inversiones.

Podemos decir que existe 5 Niveles Financieros en las que se ubican las personas, y la mayoría de ellas en este momento se encuentra en el Nivel 1 Supervivencia Financiera en la que apenas sobreviven económicamente, tienen solo una fuente de ingreso,

viven el día a día y no cuentan con ahorros, además hay stress y angustia por el futuro incierto.

Para comenzar debes pasar al siguiente Nivel 2 Estabilidad Financiera aquí tienes tranquilidad ya que tus ingresos te permiten cubrir tus gastos y necesidades básicas, ya tienes ahorros y Fondo de Emergencia, así que puedes afrontar con tranquilidad cualquier dificultad que se te presente.

Si deseas aprender sobre Educación Financiera y Finanzas Personales o buscas Asesoría te invito buscarme como @leoguerrac en Tik Tok, Facebook e Instagram y ponte en contacto conmigo para poder ayudarte a organizar tus Finanzas y cimentar tus futuras inversiones.

P.D en Tik Tok pincha en el enlace de mi Perfil y obtén de forma gratuita mi e-book GASTOS HORMIGA como identificarlos y eliminarlos.



FINANZAS PARA MYPE:

EL ENFOQUE BENEFICIO COSTO

Luigi S. Tataje Palomino

Especialista en Finanzas- Banca y mercado de valores

“El enfoque beneficio costo va mucho más allá de lo económico”

Cada vez que tomamos una decisión pasa por nuestra mente el llamado beneficio-costo, esta es una acción que en la mayoría de las veces toma segundos, en otras habrá que ser más precavidos.

Debemos de entender como beneficio lo que se obtendrá en un momento determinado y esto no tan solo pasa por el tema económico, que si bien es cierto es un aspecto relevante, también se puede presentar de diferentes maneras: como entablar relaciones de largo plazo, estatus, imagen, etc. Mientras que el costo es lo que estamos dispuesto pagar (invertir) por ello.

Este enfoque es muy importante no tan solo como inversionista, sino también como empresa y como cliente.

a) Cuando hablamos de inversionista o empresario esta relación será medida por el grado de rentabilidad obtenida en un tiempo determinado, para ello existen herramientas a las cual le llamamos indicadores que permita medir si los activos invertidos (costo) tiene un retorno favorable o mejor a la de otras opciones (beneficio).

b) Como empresa, es importante mejorar y mantener los niveles de costos de acuerdo con el tipo de actividad realizada, de esta manera no solo se maneja un adecuado margen, si no que se puede tomar mejores decisiones con un enfoque competitivo, por ende un buen proceso, proveedores, maquinaria, costo de financiamiento etc.; ayudaran significativamente en obtener un beneficio que permita añadir valor a la empresa.

c) Como cliente, cuando se adquiere algún producto o servicio, esta se realiza en base a que va a ser usado para un fin determinado y si esta satisface o cumple su función el beneficio obtenido habrá sido compensado o quizás aún puede ir más allá de las expectativas. Esto se puede medir con encuesta de satisfacción al cliente.

Como vemos esto ocurre en simultaneo, desde una perspectiva diferente, que dependerá en gran parte de los objetivos que cada uno de ellos quiera alcanzar.

Pero como mencione puede haber otras variables que ayudan a entender este enfoque, veamos:

1. Un empresario puede estar inscrito en un club, no por el uso de sus instalaciones o ambientes, sino por las relaciones que puede generar en dicho ambiente.
2. Una familia inscribe a su hijo en un colegio caro no tan solo por hecho de la educación que conlleva, sino por un tema social y estatus.
3. Un joven que prefiere adquirir un iPhone no por el uso, si no por mostrar la manzanita a sus compañeros.

Cada vez que tomamos una decisión pasa por nuestra mente el llamado beneficio-costo, esta es una acción que se toma segundos.

Cabe recordar...

El enfoque beneficio costo está en nuestro día a día y que va mucho más allá de lo económico, por ende debemos de situarnos estos tres puntos de vista si deseamos tener éxito.

- a) Como empresario: ¿Cuánto es el retorno que satisface sobre lo invertido?
- b) Como empresa: ¿Cuál es la mejor manera de manejar el costo en la empresa?
- c) Hacia el cliente: ¿Qué producto o servicio le garantiza satisfacción plena?

Cuando se tiene claro que los recursos de la empresa son escasos, se medirá de una manera más cauta lo que se está invirtiendo, ojo y menciono invertido ya que se espera un retorno de él, aunque muchas veces se disfraza de gasto.

Un almuerzo con un cliente establece confianza por ende la relación cliente-proveedor favorecen en las ventas de la empresa.

Actividades colaborador- empresa ayudan con la identificación con la empresa.

En ambos casos son inversiones disfrazadas de gasto.



Recomendación...

Hay que ser perspicaz, ver más allá de un próximo movimiento (corto plazo), sino ir al menos 3 jugadas más adelante, que nos permita maniobrar a la hora de negociar o tomar decisiones. De igual manera ser flexible ante los entornos cambiantes, las tendencias, los costos, etc.; ya que se mueven de manera constante, por lo que el beneficio costo también puede verse afectado.



NUESTROS SERVICIOS

- Asesoría contable
- Auditoría tributaria
- Declaraciones y pagos ante sunat
- Servicios administrativos
- Facturación



978718759



Muñante
& Asociados
Auditora contable



Lima Group
CONSULTING

**Marketing & Negocios Grupo
Lima Sociedad Anónima Cerrada**

NUESTRA CONSULTORA

PROPORCIONA LOS SIGUIENTE SERVICIOS:

- » Constitución de Empresas (Jurídica y Natural)
- » Asesoramiento Contable para MYPES Y PYMES
- » Declaraciones Mensuales y Anuales
- » Libros Contables Electrónicos
- » Declara Fácil 621
- » T- Registro
- » IGV Saldo a favor del Exportador
- » Sistema de Detracción
- » Elaboración de Estados Financieros.

*Tenemos un Equipo Altamente Especializado
al Servicio de Nuestros Clientes*



(51)922969364



ENTREVISTA

MIGUEL RAVELLO FERNÁNDEZ

Raúl Salgado

Salgados & Asociados

Buenos días, bienvenidos a una nueva historia del emprendimiento, en esta oportunidad nos encontramos con Miguel Ravello, quien es propietario de la empresa RAVE sonido e iluminación.

Bienvenido Miguel, ¿Como inició este emprendimiento?

Yo vengo incursionando en este mundo desde el año 98, siempre me apasionó el tema del sonido, la música. fui DJ y he recorrido varias partes del Perú, trabajando en la empresa de Francisco Panizo, que me dio la oportunidad de trabajar con él durante 10 años, hasta el año 2007. Gracias a Francisco aprendí mucho del tema de eventos y sonido.

Fue difícil incursionar en esta empresa, tenía varias cosas en mi carrera, pero siempre la gente te reconoce por lo que has hecho y siempre me llamaban nuevamente a los eventos. En el 2018, nuevamente me llaman para a organización de un evento y decido comprar equipos de sonido propios. Poco a poco comencé a evolucionar con luces, amplificadores, grupos electrónicos, entre otros equipos.

En la actualidad podemos cubrir eventos grandes dándole un plus, algo diferenciado, para estratégicamente poder distinguirnos de los demás. Nos enfocamos en la tecnología musical, la mayoría utiliza equipos un poco obsoletos mientras que nosotros tenemos una propuesta muy digital. Los equipos son más compactos, más portables y tienen una mejor calidad de sonido. De esta manera, definimos una ventaja competitiva y logramos posicionarnos bien en el mercado.

¿Tuviste problemas financieros en el negocio?

Claro, al iniciar el negocio, los equipos son carísimos y me veía obligado a tercerizar, agarraba eventos grandes, corporativos, buscaba proveedores, alquilaba sonido, iba a hablar con orquestas, armaba todo un paquete y les brindaba un servicio.

Así estuve por muchos años, a veces adquiría equipo, pero reflexionaba y decidía dejar este mundo. Decía, el mundo de la noche me consume, ya quiero dejarlo un poco, Después de un tiempo en el día me daba cuenta de que el sonido es mi pasión.

Inclusive una vez también llegué a colocar una discoteca, pero dadas las circunstancias no fue bien y nuevamente tuve que volver a empezar. Gracias a esa experiencia pude ver varias desventajas de este tipo de negocios y cuando decidí retornar al negocio de la música lo hice con un trabajo eficiente.

¿La pandemia afectó de manera importante tu empresa?

Sí, la pandemia nos golpeó muy fuerte, contábamos con contratos cerrados para marzo que fueron cancelados. Vivimos en aislamiento muchos meses y entendimos que son cosas que suceden y las debemos tomar de la mejor forma, con salud uno puede lograr muchas cosas y Rave lo está haciendo, hemos tenido que evolucionar a transmisiones en vivo. Ahora todos los equipos que tenemos son digitales y entonces es más sencillo realizar transmisiones, se ha tenido que adquirir cámaras, capturadoras y ciertos equipos adicionales que permiten ingresar más fácil al stream, como se dice.

¿Cómo piensan enfrentar el futuro?

La pandemia nos enseñó muchas cosas que han permitido aumentar nuestra ventaja competitiva, con las inversiones y aprendizajes logrados. En el futuro vamos a reforzar las transmisiones digitales y continuar brindando los servicios de organización de eventos. La situación poco a poco se va normalizando.

También hemos tenido que evolucionar a temas de grabación de spot, desarrollando producciones de audio y trabajo publicitario. Estamos además viendo otras oportunidades de negocio, porque el tema del sonido fue lo primero de lo que nos restringieron y es uno de los últimos en activarse. Eso lo tenemos bien claro.

Muchas gracias Miguel, tu experiencia emprendedora nos enseña que a pesar de las circunstancias podemos trabajar inteligentemente para adaptarnos a las circunstancias, fortalecer nuestro negocio y nuestra ventaja competitiva. En las crisis debemos encontrar oportunidades.





TIP EMPRESA

DIRECTOR: Raul Salgado

EDITOR: Julio Ortiz

COLABORACION ESPECIAL:

- Martín Parra
 - Melissa Hernández
 - Luis Puppi
 - Alejandro Castro
 - Gustavo Livia
 - Martín Cuellar
 - Leo Guerra
 - Luigi Tataje
 - Miguel Ravello
-