

TIP EMPRESA

LA REVISTA ESPECIALIZADA EN EL EMPRENDEDOR DEL SIGLO XXI
Nº 25 Setiembre 2023

HERRAMIENTAS EMPRESARIALES

OPERACIONES
COMUNICACIÓN
COMERCIAL
FINANZAS
GDH

PARACAS

IMPULSANDO EL
TURISMO RECEPTIVO

MERCHANDISING

POTENCIANDO LA
ESTRATEGIA DE MARKETING

IA VS PERSONAS

COMPETENCIA
O COMPLEMENTO

EMPRESAS CON CORAZÓN

LA FUERZA DE
LAS EMOCIONES

ACCIDENTES LABORALES

SANCIONES POR
CONTROLES INSUFICIENTES





EDITORIAL

El mundo empresarial es apasionante pero también está lleno de desafíos. Los emprendedores deben equilibrar múltiples tareas, tomar decisiones críticas y gestionar recursos limitados. En este caso, utilizar las herramientas de gestión adecuadas puede tener un impacto significativo en la eficiencia y el éxito de su negocio.

Las herramientas de gestión ayudan a los emprendedores a gestionar sus negocios de forma eficaz. Pueden cubrir todo, desde la gestión financiera hasta la planificación de proyectos y la automatización del marketing. A continuación se presentan algunas razones clave por las que estas herramientas son esenciales para los emprendedores:

Estas herramientas le ayudan a organizar su información. Desde la contabilidad hasta la gestión de proyectos, un enfoque organizado de la información y los documentos facilita la toma de decisiones informadas. Automatizar tareas repetitivas y optimizar procesos ahorra tiempo y recursos valiosos. Las herramientas de gestión permiten a los empresarios centrarse en actividades estratégicas en lugar de tareas administrativas.

En un mundo cada vez más globalizado, es importante acceder a sus datos y sistemas desde cualquier lugar. Las herramientas basadas en la nube permiten a los emprendedores trabajar de manera flexible y colaborar con equipos distribuidos. Las herramientas analíticas proporcionan información valiosa que respalda las decisiones estratégicas. Puede medir el desempeño de su empresa, identificar tendencias y ajustar su enfoque en consecuencia.

Estas acciones aportan a los emprendedores varias ventajas y pueden ahorrar recursos. Al automatizar tareas administrativas como la facturación y la contabilidad, vemos cómo se puede ahorrar tiempo que de otro modo se dedicaría a tareas manuales. Este es el momento de invertir en actividades que generen ingresos o hagan crecer su negocio. Además, las herramientas de gestión ayudan a reducir el error humano en los procesos críticos. Esto puede evitar costosos errores financieros o problemas de calidad que pueden dañar la reputación de su empresa. Por otro lado, las herramientas de análisis pueden ayudar a identificar áreas de ineficiencias empresariales. Podrás ajustar tu estrategia para utilizar tus recursos de manera más eficiente y evitar gastos innecesarios. Cuando se trata de finanzas, estas herramientas le permiten registrar con precisión los ingresos y gastos, lo que facilita el seguimiento de la situación financiera de su empresa. Esto puede ayudarle a evitar sorpresas desagradables y tomar decisiones financieras informadas.

Las herramientas de gestión son un aliado indispensable para los emprendedores. No sólo aumentan la eficiencia y la organización, sino que también ahorran valiosos recursos en términos de tiempo y dinero. Al utilizar las herramientas adecuadas y aprender a utilizarlas de forma eficaz, los emprendedores pueden centrarse en hacer crecer su negocio y tener éxito de forma más eficaz. En el competitivo mundo de los negocios, invertir en estas herramientas puede marcar la diferencia entre el éxito y el estancamiento.



CONTENIDOS

MERCHANDISING	06
Los propietarios de pequeñas empresas a menudo enfrentan desafíos únicos en comparación con las empresas más grandes	
EMPRESAS CON CORAZÓN	10
SI tenemos una Propuesta de Valor clara será mucho más fácil que el cliente pueda percibir los beneficios que como empresa les podemos ofrecer	
IA VERSUS PERSONAS	12
Muchos podrían señalar que están a punto de encontrar “la ruta perfecta” para sus organizaciones; sin embargo, la IA tiene limitaciones importantes.	
JEFES TÓXICOS	14
Muchas empresas han logrado sus objetivos con jefes autoritarios y tóxicos que lo que hacían era sacrificar al Empleado. Debemos de cambiar.	
INTEGRANDO IA EN LOS NEGOCIOS	16
Hoy la Inteligencia Artificial (IA) ha demostrado ser una herramienta poderosa para impulsar la eficiencia y la innovación en los negocios	
PARACAS	20
Paracas ha adoptado una estrategia de diversificación de productos turísticos que busca enriquecer la experiencia de los viajeros.	
MODELO DE NEGOCIOS A PARTIR DE HABILIDADES	22
Una de las formas más accesibles y exitosas de emprender es crear un modelo de negocio basado en tus habilidades y experiencia.	
IA EN CREACIÓN DE CONTENIDOS	24
La IA está cambiando el juego en la creación de contenido, revisamos algunos consejos prácticos para sacar partido de esta innovación.	
CRECIMIENTO EMPRESARIAL	28
En las micro y pequeñas empresas, será una realidad si trabajamos a mediano plazo en la preparación de competencias.	
ACCIDENTES LABORALES	30
Desarrollar una correcta matriz IPERC, significa identificar el peligro y evaluar de manera adecuada, el nivel de riesgo que nos exponemos.	

Ediciones Anteriores



MERCHANDISING

POTENCIANDO LA CAMPAÑA DE MARKETING



Raúl Salgado

Consultor empresarial creador del Modelo “3E” de gestión del emprendimiento.

En el competitivo mundo de las pequeñas empresas, la visibilidad y la diferenciación son fundamentales para el éxito. Las campañas de marketing bien planificadas y ejecutadas son una herramienta poderosa, pero combinadas con una estrategia de marketing eficaz, pueden ofrecer resultados excepcionales.

Antes de entrar en detalles, es importante comprender exactamente qué significa la palabra “merchandising”. En su sentido más amplio, se refiere a todas las actividades que realiza una empresa para promocionar y vender sus productos o servicios. Esto incluye exhibir productos en tiendas, en línea y a través de otros canales de venta. Las presentaciones de ventas están diseñadas para influir en la percepción del cliente, impulsar las ventas y optimizar la rentabilidad.

Los propietarios de pequeñas empresas a menudo enfrentan desafíos únicos en comparación con las empresas más grandes. Tienen presupuestos más ajustados y menos recursos, pero su base de clientes está creciendo. En este caso, el merchandising adecuado puede marcar una gran diferencia en varios aspectos importantes:

- Un argumento de venta eficaz puede atraer la atención de clientes potenciales. Una distribución atractiva de la tienda, un sitio web bien organizado o un stand de exposición bien diseñado pueden atraer clientes.
- Diferenciarse en un mercado saturado es muy importante. Los argumentos de venta pueden ayudar a las pequeñas empresas a destacarse de la competencia al comunicar eficazmente su propuesta de valor.
- Una comercialización bien planificada puede aumentar las ventas al impulsar a los clientes a comprar productos específicos, ofrecer promociones atractivas y optimizar la presentación del producto.
- El merchandising es más que simplemente vender un producto; también se trata de crear una experiencia memorable para el cliente. Esto puede aumentar la lealtad del cliente y generar referencias de boca en boca.
- Para empresas con espacio físico limitado, como tiendas minoristas o restaurantes, el marketing

inteligente es fundamental para maximizar la eficiencia y la rentabilidad del espacio.

Los propietarios de pequeñas empresas a menudo enfrentan desafíos únicos en comparación con las empresas más grandes

Ahora echemos un vistazo de cómo el merchandising puede mejorar el éxito de sus campañas de marketing.

- Un estrategia de merchandising sólida garantiza que la imagen y los mensajes de su marca sean coherentes en todos los puntos de contacto con el cliente. Esto incluye publicidad, diseño de sitios web, empaques de productos y exhibidores en las tiendas.
- Al crear una campaña de marketing para un nuevo producto o servicio, la forma en que se presenta el producto es crucial. El merchandising garantiza que los productos se presenten de forma atractiva y, por tanto, aumenta la tasa de conversión.
- Los argumentos de venta pueden reforzar los mensajes principales de una campaña de marketing. Por ejemplo, si su evento se centra en la sostenibilidad, su merchandising puede destacar productos ecológicos y demostrar su compromiso con la responsabilidad ambiental.
- El merchandising permite adaptar la estrategia de marketing a segmentos de audiencia específicos. Puede personalizar la presentación de productos y ofertas para satisfacer las necesidades y preferencias de diferentes segmentos de clientes.
- Una campaña de marketing exitosa no sólo debe convencer a los clientes para que compren, sino también brindar una experiencia positiva. El merchandising facilita esta experiencia creando un ambiente atractivo y agradable que hace que los clientes se sientan bienvenidos.

Después de este análisis, es obvio que el merchandising es fundamental en las actividades

de marketing, veamos algunas estrategias efectivas que los propietarios de pequeñas empresas pueden implementar:

- Si tienes una tienda física, el diseño de interiores y la distribución del producto son cruciales. Asegúrese de que su espacio sea atractivo, fácil de navegar y destaque los productos clave.
- Utilice marketing visual online y offline. Esto incluye imágenes de productos de alta calidad, gráficos atractivos y elementos visuales consistentes que reflejen su marca.
- Los empleados bien capacitados pueden convertirse en embajadores de su marca. Asegúrese de que comprendan el mensaje de su campaña y cómo comunicarlo a sus clientes.
- Si vende productos físicos, el embalaje es su primera oportunidad para impresionar a sus clientes. Crea packaging atractivo para fortalecer tu imagen de marca.
- Si su empresa está en línea, asegúrese de que su sitio web refleje sus campañas de marketing actuales. Resalte los productos o servicios que ofrece y muestre la información del evento de manera destacada.
- Considere asociarse con otras empresas o crear una experiencia única para sus clientes. Por ejemplo, organiza eventos en tiendas físicas o colabora con influencers para promocionar tu marca.
- Segmenta tu audiencia y adapta tu estrategia de marketing a cada segmento. Esto puede incluir ofertas especiales, productos seleccionados y mensajes personales.
- Recopile comentarios de los clientes y ajuste su estrategia de marketing en función de sus comentarios y preferencias.

Echemos un vistazo a algunos ejemplos de propietarios de pequeñas empresas que han logrado un gran éxito en sus campañas de marketing utilizando estrategias de marketing eficaces:

1. PopSockets, una empresa que fabrica accesorios para teléfonos móviles, hace un buen trabajo de marketing. Su producto, un pequeño soporte que se fija a la parte posterior del teléfono, es muy visible en tiendas minoristas y en línea. Además, ofrecen una amplia gama de diseños y colaboran con otras marcas, lo que hace que sus productos sean coleccionables y atractivos para una base de clientes diversa.

2. PerúRail es una empresa de transporte ferroviario que opera en el sur del Perú, llevando a los turistas

a destinos populares como Machu Picchu. Utilizan merchandising en el tren y en la estación para mejorar la experiencia del cliente. Ofrecen productos relacionados con la cultura peruana y la historia de la región, tanto a bordo como en sus tiendas en las estaciones. Esto no sólo genera ingresos adicionales sino que también añade valor a la experiencia de viaje del turista.

3. Cerveza Cusqueña es una marca de cerveza peruana que utiliza el marketing de manera efectiva para promocionar su marca y sus productos. Lanzaron una creativa campaña publicitaria que destacó la herencia y la calidad de la cerveza del Perú. Además, se asocian con restaurantes y bares locales para ofrecer promociones y degustaciones especiales. Su presencia en festivales y eventos culturales en Perú también ayuda a incrementar su visibilidad y conocimiento de marca.

Para dejar muy claro la importancia de utilizar este componente de marketing, ofrecemos un ejemplo de aplicación de campañas de salones de belleza.

ATRACTIVO DISEÑO INTERIOR:

Tema y colores consistentes: El salón eligió un tema lujoso y relajante para su salón. Los colores principales son el blanco, el dorado y los tonos pastel, que crean elegancia y tranquilidad. Iluminación estratégica: Se utilizó iluminación suave y natural en el área de atención al cliente para crear un ambiente acogedor y resaltar los servicios de belleza.

Atractiva zona de espera: La zona de espera está diseñada con cómodos sofás, las últimas revistas de moda y pantallas que muestran las últimas tendencias en el cuidado de la piel y el cabello. Esto puede entretener a los clientes mientras esperan y motivarlos a probar nuevos tratamientos.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:

El salón de belleza selecciona cuidadosamente productos de belleza de calidad de marcas reconocidas. Los productos se exponen en estanterías elegantes y bien iluminadas. Muestras y demostraciones: proporcionan muestras de sus productos para que los clientes prueben y experimenten sus funciones. Además, cuentan con un área de demostración que muestra cómo se puede utilizar el producto y sus beneficios.

PROMOCIÓN DE SERVICIOS ESPECIALES:

Letreros llamativos: utilizan letreros de caligrafía



artística y pizarras para promocionar servicios especiales del mes, como tratamientos faciales de temporada o juegos de maquillaje para eventos especiales. Paquetes y ofertas: Los salones de belleza ofrecen paquetes de servicios con diferentes combinaciones de tratamientos a precios favorables. Estos paquetes se muestran de forma destacada para que los clientes puedan verlos fácilmente.

USO DE ELEMENTOS SENSORES:

Aromaterapia: Utilizan difusores de aceites esenciales para llenar la habitación de un aroma agradable y relajante. Música de fondo: la música suave y relajante crea una atmósfera relajante y ayuda a los clientes a relajarse durante el tratamiento.

PROGRAMAS DE FIDELIZACIÓN Y RECOMPENSAS:

Han introducido un programa de tarjetas de fidelización donde los clientes pueden ganar puntos por cada servicio, que luego podrán utilizar para obtener un descuento en futuros trámites.

Ofrecer promociones exclusivas a clientes fieles: Ofrecen promociones exclusivas a sus clientes más fieles, como acceso anticipado a nuevos tratamientos o eventos especiales.

COOPERACIÓN ESTRATÉGICA:

El salón trabaja con estilistas y maquilladores locales para brindar servicios de cabello y maquillaje para complementar sus tratamientos de belleza. Este ejemplo muestra cómo un salón de belleza puede utilizar estrategias de marketing para atraer y retener clientes satisfechos para hacer crecer su negocio.

La presentación es una herramienta poderosa que puede aumentar en gran medida el éxito de una campaña de marketing para pequeñas empresas. Al crear experiencias atractivas, promover la coherencia de la marca y destacar los productos de manera efectiva, los emprendedores pueden destacarse en un mercado competitivo

EMPRESAS CON CORAZÓN

SI TU NO PUEDES VIVIR SIN ÉL TU EMPRESA TAMPOCO

Jeanette Carrasco

Florista Dettagli Ica Perú



Como es sabido nuestro corazón es el órgano central del sistema circulatorio y su principal función es bombear sangre a todo nuestro cuerpo para darnos energía y podamos desarrollar nuestras actividades, de igual forma las empresas deben tener un eje central en la que pueden basar todas sus estrategias y procedimientos a la hora de conectar con sus consumidores.

Muchas veces pensamos erróneamente que el uso de herramientas que ayuden a mejorar los procedimientos dentro de un negocio es característica propia de las grandes empresas, sin embargo, diseñar estrategias de Mercadotecnia es propia de todo negocio y el poseer una Propuesta de Valor se hace necesario y hasta me atrevería a decir debe ser obligatorio para las empresas desde que deciden iniciar sus operaciones en el mercado.

Cuando no se tiene un eje central del que sostenerse las empresas andan sin un rumbo fijo haciendo solo lo que el día a día les va ofreciendo sin lograr diferenciarse de la competencia, haciendo o imitando lo que hacen los demás convirtiéndolas en una más del rubro.

Entonces que entendemos por Propuesta de Valor?

La Propuesta de Valor es lo que te hace diferente de la competencia y la razón por la que la gente decidirá comprarte a ti y no a los demás, la cual, está centrada en el cliente.

Esta deberá ser clara y concisa para que los clientes puedan percibir fácilmente los beneficios que tu empresa les aporta, ten en cuenta que no se trata de decir lo que otros no ofrecen sino la capacidad que tiene tu empresa para resolver los problemas de tus consumidores.

Como podemos realizar nuestra propuesta de valor?

Existen algunas fórmulas y herramientas que podemos utilizar, sin embargo, creo que la propuesta de Celestino Martínez nos acerca mucho más al desarrollo de una Propuesta de Valor para emprendedores y el plantea que para desarrollarla debemos responder a 4 preguntas:

Que haces?, Para quien lo haces?, Como lo haces?, Para que lo haces?

Para explicarlo mejor lo haremos con un ejemplo, líneas abajo ustedes encontrarán la propuesta de Valor

de la Floreria Dettagli la cual paso a detallar:

“Ayudamos a las personas modernas y detallistas a expresar sus sentimientos, con arreglos florales y detalles personalizados innovadores y cargados de amor, logrando mejorar el estado emocional de nuestros clientes y consumidores”.

Respondiendo a las preguntas:

¿Que haces? la Floreria Dettagli indica que ayudan a expresar sus sentimientos, es decir es la promesa que la empresa Dettagli hace a sus clientes de transmitir ese sentimiento de amor, alegría, felicidad, incluso dolor como condolencias, a través de sus productos.

¿Para quien lo haces? En el caso de Dettagli lo hace para su público que son personas modernas y detallistas que desean expresar sus sentimientos a sus personas favoritas, en este caso la modernidad hace alusión a personas trabajadores y que no poseen mucho tiempo para sorprender a esa persona especial y acostumbran a dar obsequios para expresar lo que sienten por ellas.

¿Como lo haces? En este caso Dettagli lo hace con sus productos como son los arreglos florales y detalles personalizados, pero está destacando la ventaja competitiva indicando que sus productos son innovadores y cargados de amor ya que ponen mucha pasión al momento de elaborarlos y cuidan cada uno de los detalles.

¿Para qué lo haces? Dettagli menciona que su finalidad es mejorar el estado emocional tanto de la persona que recibe ya que al ser sorprendida con un lindo arreglo le producirá alegría, pero también quien envía mejorará su estado emocional ya que logró su objetivo que es sorprender a esa persona especial.

Como podemos ver si tenemos una Propuesta de Valor clara y concisa será mucho más fácil que el cliente pueda percibir los beneficios que como empresa les podemos ofrecer, pero también algo muy importante es que todos nuestros procedimientos y colaboradores estarán involucrados en el desarrollo de esta propuesta y sabrán con mayor certeza como desarrollar sus actividades diarias.

Y te doy un dato adicional, si tienes una propuesta de valor diferenciada tu pones el precio y mejoras tu rentabilidad.

Ahora que ya lo sabes atrévete a ser diferente...



IA VERSUS PERSONAS

UN ANÁLISIS DE LOS PRO Y CONTRA DE LA IA

Doris Cayo

Especialista en Gestión de Personas. Alquimia Consultores



Hablar de Inteligencia Artificial (IA) se ha convertido en un tema actual que ha irrumpido en la rutina humana y rápidamente se viene posicionando en espacios educativos, laborales, sociales, deportivos, entre otros.

La IA tiene muchas aplicaciones en tareas específicas, por ejemplo, la tenemos presente en la detección facial de los móviles, en asistentes virtuales como Siri (Apple), Alexa (Amazon) y está integrada a robots que fungen de operadores telefónicos en atención a los clientes de grandes corporaciones. Incluso sus avances ya están impulsando el uso de bigdata debido a su habilidad para procesar enormes cantidades de datos e información y a través de ello proporcionar ventajas para el crecimiento de los negocios.

Todo lo antes señalado suena maravilloso y quizás muchos podrían señalar que están a punto de encontrar “la ruta perfecta” para sus organizaciones; sin embargo, es necesario señalar que la IA tiene limitaciones importantes en comparación con las capacidades humanas. A continuación, detallamos alguna de ellas:

1. Creatividad y Pensamiento abstracto: La IA puede realizar tareas dentro de los parámetros definidos por sus algoritmos, pero carece la capacidad de crear de manera auténtica, pensar de manera abstracta o desarrollar nuevas ideas y conceptos.

2. Empatía y comprensión emocional: Si bien la IA puede reconocer patrones emocionales en datos, adolece de la empatía genuina y la comprensión emocional con la que cuentan los humanos. En resumen, la IA no tiene la capacidad de entender las emociones humanas de la misma manera como lo hacen las personas.

3. Juicio ético y toma de decisiones: La IA toma

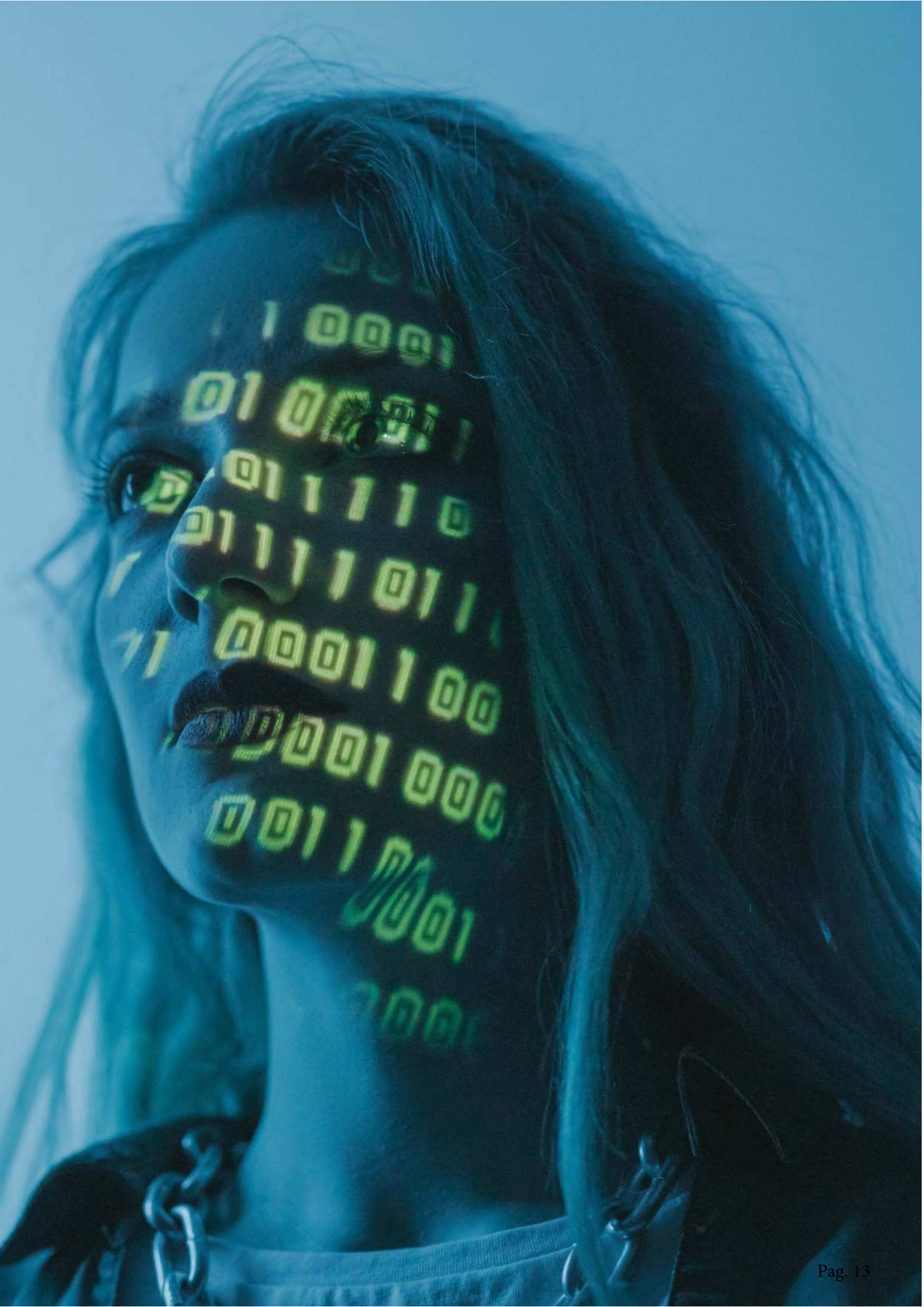
decisiones basadas en algoritmos y datos pero no puede realizar juicios éticos complejos ni tomar decisiones morales como las personas. Los dilemas éticos requieren de un razonamiento y evaluación que involucra valores y principios humanos.

4. Creatividad artística y expresión cultural: La creatividad en campos como la música, literatura, el arte y la cultura es un rasgo distintivo de la humanidad, sin embargo, es claro que la IA no está en posibilidad de replicarlas, en la misma medida que lo realizan las personas.

Muchos podrían señalar que están a punto de encontrar “la ruta perfecta” para sus organizaciones; sin embargo, es necesario señalar que la IA tiene limitaciones importantes en comparación con las capacidades humanas.

5. Habilidades sociales y relaciones interpersonales: La IA no puede reemplazar las relaciones y la comunicación humana. Aunque puede facilitar la comunicación, carece de la autenticidad de las interacciones humanas.

En base a lo antes señalado, si bien la IA puede automatizar muchas tareas y mejorar la eficiencia en diversas organizaciones, no puede reemplazar por completo a las personas en áreas que, necesariamente, requieren habilidades humanas como la creatividad, empatía, juicio ético y las relaciones interpersonales. Desde nuestro punto de vista la IA es una herramienta poderosa que complementa las capacidades humanas en lugar de sustituirlas por completo.



JEFES TÓXICOS

COMO IDENTIFICARLOS Y DESHACERTE DE ELLOS

Fernando Garcia-Blasquez Cruzatti

Especialista en Retail y Equipos de Ventas



En una etapa de mi vida mi primer trabajo fue en Burger King en Perú en el año 1996, al ingresar al trabajo escuchaba a los Chief Leader de Producción y de Servicio (Líderes) poder dirigir a todo el equipo con tonos de voz alta la cual ellos ya sabían y conocían que deberían ser más rápidos al escuchar esos tonos altos de voz... niveles... subir niveles era como un barco antiguo donde todos remaban al tono de una voz el líder y tenían que trabajar en equipo bajo mucha presión, eso me hizo entender que en esa época y la actual eso ya cambio mucho... mi nombre es Fernando Garcia Blasquez Cruzatti soy especialista en Ventas y Marketing me dedico a formar equipos aplicando diferentes técnicas de cercanía.

Es cierto que muchas empresas han logrado sus objetivos con jefes muy autoritarios y tóxicos que lo que hacían era sacrificar al Empleado y quemarlo hasta que no de más y solo le quede renunciar a la empresa, donde la rotación de personal no era importante y las pocas herramientas para trabajar de los jefes era muy limitado.

Algunas características son:

1. Te humilla delante de los demás o te ordena tareas vejatorias. En muchas ocasiones, los jefes con comportamientos tóxicos utilizan su rol superior para ordenarte ciertos “caprichos” y así comprobar como de dispuesto estas a acatar sus órdenes.

Es posible que tengas varios años de experiencia, te hayas especializado en algún campo que dominas a la perfección, y aun así tu jefe te mande tareas totalmente fuera de lugar y sentido lógico. La imagen que más aparece en la realidad es cuando el jefe pide a un empleado normal como cualquier otro, que valla al banco hacer cola por él, hasta que el jefe pueda entrar más rápido.

Suele ocurrir en reuniones, cuando otros empleados también están presentes, y es un recurso que el jefe toxico utiliza para humillarte y hacerte pasar vergüenza delante de tus compañeros.

2. Te manipula y te hace chantaje emocional. Si tienes algún tipo de desacuerdo con tu jefe o te llevas la contraria con algo, es posible que haga uso del chantaje emocional apelando a que sus superiores no están contentos con tu trabajo o llegándote a amenazar con despedirte-incluso si sabe que no tiene motivos para hacerlo- y así hacerte sentir inútil y culpable.

Pero también puede ocurrir todo lo contrario. Tu jefe puede decirte que eres imprescindible en tu trabajo y que sin ti la empresa no saldría adelante. Todo, claro está, para que no mucho mas tarde se vuelva a dirigir a ti de mala manera o te humille.

3. Utiliza un Lenguaje pasivo-agresivo. Para saber si tu jefa o jefe tienen comportamientos tóxicos, es importante determinar el tono que usa cuando habla contigo. Quizás no te dice de forma directa que eres invalido, sino que usa un tono con el que puede insinuarlo. Un ejemplo de ellos es que te explique las cosas “como si fueras tonto”.

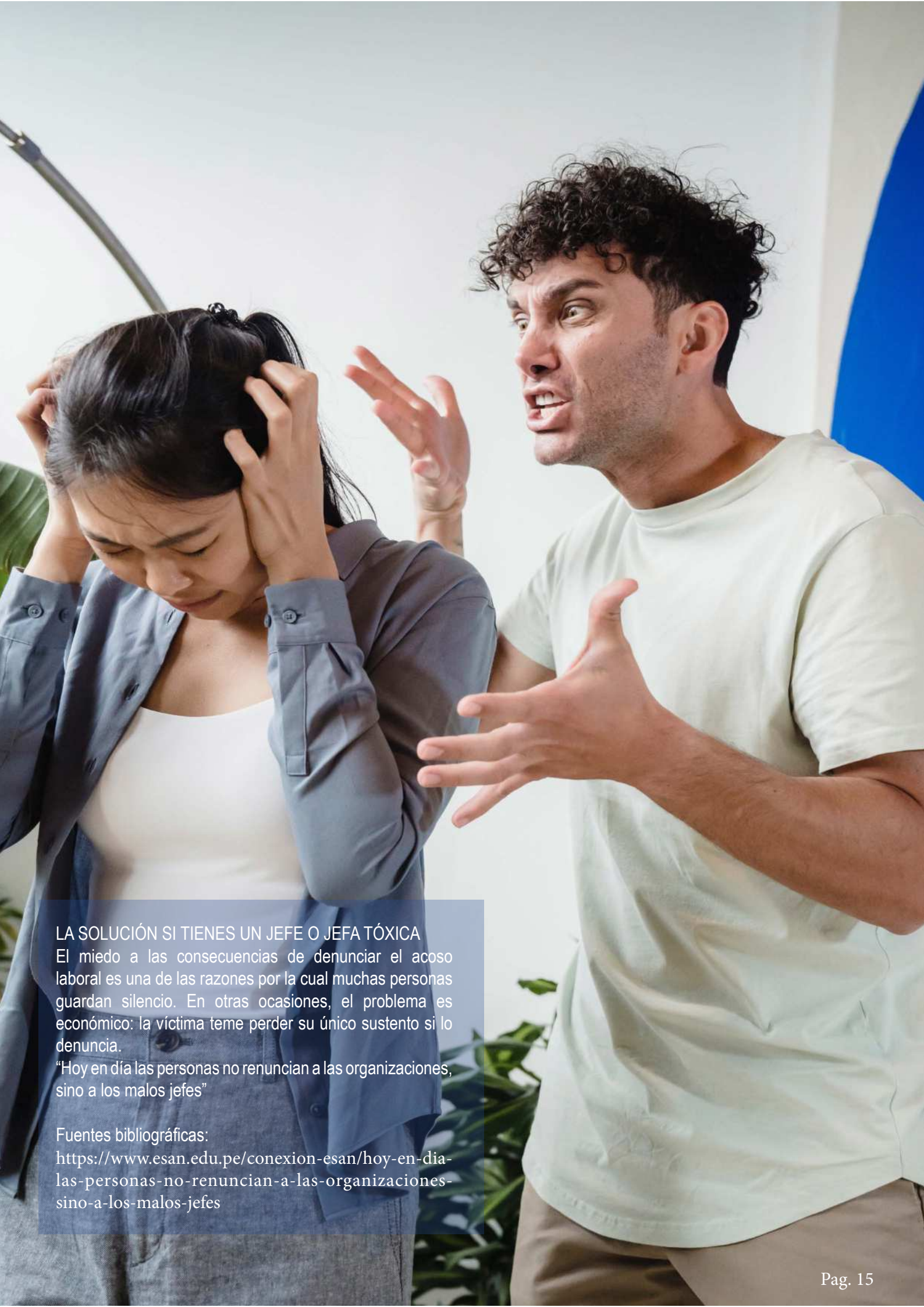
También puede decirte cosas del estilo de “como he dicho en mi correo” muchos de nosotros pensamos que” o palabras como “obviamente” o “claramente”. Muchas veces, además, si eres capaz de criticarle este tono de voz, puede decirte que su tono. No es para tanto” y que eres un exagerado”

4. Te da malas contestaciones o te insulta. Cuando tu jefe te da una mala contestación o incluso llega a proferirte insultos, las alarmas suelen saltar con mayor rapidez porque son dos de los signos de toxicidad más claros. Son, por poner un ejemplo más gráfico, la parte visible del iceberg.

Pero estas señales pueden pasar desapercibidas por algunas personas que sí llegan a tolerar este trato porque se menosprecian y creen que en parte se merecen esa conducta por su —supuestamente escaso— rendimiento laboral.

5. No te deja hacer bien tu trabajo. Si ya de por sí aguantar todo este tipo de actitudes puede suponer ciertos impedimentos psicológicos para afrontar el día a día en el trabajo, tu jefe podría ser capaz de ir más allá y ponerte estorbos para que no hagas las cosas tan bien como te gustaría.

Algunas señales de ello pueden ser que te sature de tareas —algunas que además tomen mucho tiempo—, que esté siempre encima tuya y ni si quiera te dé tiempo a hacer las cosas, o incluso que ofrezca ciertas herramientas y recursos a otros trabajadores que a ti no, como equipo informático.



LA SOLUCIÓN SI TIENES UN JEFE O JEFA TÓXICA

El miedo a las consecuencias de denunciar el acoso laboral es una de las razones por la cual muchas personas guardan silencio. En otras ocasiones, el problema es económico: la víctima teme perder su único sustento si lo denuncia.

“Hoy en día las personas no renuncian a las organizaciones, sino a los malos jefes”

Fuentes bibliográficas:

<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/hoy-en-dia-las-personas-no-renuncian-a-las-organizaciones-sino-a-los-malos-jefes>

INTEGRANDO IA EN LOS NEGOCIOS

10 CONSEJOS PARA LÍDERES

Alejandro Castro Mendivil

Educador y coach ejecutivo



En la era de la transformación digital, la Inteligencia Artificial (IA) ha demostrado ser una herramienta poderosa para impulsar la eficiencia y la innovación en los negocios. Desde la automatización de tareas rutinarias hasta la optimización de procesos y la toma de decisiones estratégicas, la IA ha abierto nuevas oportunidades para las organizaciones en todos los sectores. Sin embargo, a medida que la IA se convierte en una presencia cada vez más prominente en el lugar de trabajo, los líderes empresariales enfrentan el desafío de comprender cómo aprovechar al máximo su potencial y mantenerse al frente de este cambio.

En este artículo, exploraremos en profundidad la integración de la Inteligencia Artificial en los negocios y proporcionaremos 10 consejos clave para que los líderes empresariales se mantengan al frente de este cambio en el lugar de trabajo.

Identificar oportunidades de implementación de la IA: El primer paso para aprovechar el poder de la IA es identificar las áreas de su organización que podrían beneficiarse de su implementación. Desde la atención al cliente hasta la gestión de la cadena de suministro, la IA puede tener un impacto significativo en una amplia gama de funciones empresariales.

Establecer un equipo de expertos en IA: Para implementar con éxito la IA en su organización, es esencial contar con un equipo de expertos en IA. Estos profesionales pueden ayudar a identificar las mejores soluciones de IA para su negocio y garantizar una implementación efectiva.

Fomentar una cultura de innovación: La integración de la IA requiere un cambio cultural en la organización. Los líderes deben fomentar una cultura de innovación que promueva la experimentación y el aprendizaje.

Capacitar a los empleados: La IA puede generar temores sobre la pérdida de empleo, pero en realidad, tiene el potencial de mejorar las habilidades de los empleados y liberarlos de tareas repetitivas. Los líderes deben proporcionar capacitación y desarrollo para ayudar a los empleados a adaptarse a los cambios y aprovechar las oportunidades que ofrece la IA.

Establecer métricas de éxito: Es importante

establecer métricas claras para evaluar el éxito de la implementación de la IA. Estas métricas pueden incluir la reducción de costos, la mejora de la eficiencia operativa y el aumento de la satisfacción del cliente.

Evaluar los riesgos y desafíos: Si bien la IA ofrece muchas ventajas, también presenta desafíos y riesgos. Los líderes deben evaluar los riesgos y desafíos asociados con la implementación de la IA y desarrollar estrategias para mitigarlos.

Mantenerse actualizado: La IA es un campo en constante evolución, por lo que es crucial que los líderes se mantengan actualizados sobre las últimas tendencias y avances en esta área. Esto les permitirá tomar decisiones informadas y aprovechar al máximo el potencial de la IA en su organización.

Colaborar con expertos externos: Trabajar con expertos externos en IA puede brindar una perspectiva fresca y experiencia adicional. Los líderes deben considerar la posibilidad de colaborar con consultores en IA o asociarse con empresas especializadas en esta área.

Ser adaptable y flexible: La implementación de la IA puede requerir ajustes a medida que se descubren nuevos desafíos y oportunidades. Los líderes deben estar dispuestos a adaptarse y ser flexibles en su enfoque para aprovechar al máximo la IA.

Medir y aprender: La integración de la IA en los negocios es un proceso en constante evolución. Los líderes deben medir y aprender de los resultados de la implementación de la IA y utilizar estos conocimientos para mejorar continuamente.

En resumen, la integración de la Inteligencia Artificial en los negocios requiere un liderazgo sólido y una comprensión de sus capacidades y desafíos. Al seguir estos 10 consejos, los líderes pueden mantenerse al frente de este cambio y maximizar el potencial de la IA en sus organizaciones. La IA tiene el poder de transformar la forma en que hacemos negocios, y aquellos que están dispuestos a abrazar esta tecnología revolucionaria serán los que lideren el camino hacia el éxito en la era digital.



NODOSTecnológicaICA

NODOSTecnológicaICA es un programa de incubación y aceleración que impulsará iniciativas de impacto en la región.

Si tienes una idea o un emprendimiento en marcha postula hasta el 08 de Octubre y fortalece tu modelo de negocio para crecer de la mano de expertos en emprendimiento e innovación abierta.

El programa abre tres rutas de impulso de acuerdo a la madurez y estadio de tu proyecto, conócelas...

Programa de
Incubación y Aceleración
para la región ICA

nodos TecnológicaICA

La oportunidad de impulsar proyectos de impacto regional a través de tres rutas basadas en una cultura de colaboración e innovación abierta.

Ruta RETOS

Resuelve desafíos de la región a través de IDEA/MVPs sobre sectores productivos priorizados.

Ruta CRECE

Mejora la propuesta de Valor de tu emprendimiento y escala tu producto.

Ruta ICA

Visibilicemos tu emprendimiento Iqueño para darte nuevas oportunidades de disrupción.

Impulsado por:



Mayor información:

<https://camaraica.org.pe/nodos-tecnologica/>
info@ecosistemaica.com



**RAÚL
SALGADO**

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.

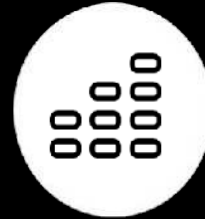
Construye su estrategia sobre estas bases y asegura una ejecución impecable, con enfoque en las ventas y fidelización del cliente. Esta ejecución se asegura con una cultura poderosa.



Asesoramiento
empresarial



Investigación
de mercado



Elaboración de
instrumentos

**NUESTROS
SERVICIOS**

PARACAS

IMPULSANDO EL TURISMO RECEPTIVO

Gianella Mayorga Alguiar

Gerente general de Buganvilla tours



Paracas, ubicado en la región de Ica, es un destino turístico emblemático en el Perú. Con su impresionante paisaje costero, la Reserva Nacional de Paracas y su rica historia cultural, este rincón del país atrae a visitantes nacionales e internacionales en busca de experiencias únicas. Para fortalecer aún más su posición en el mercado turístico, Paracas ha adoptado una estrategia de diversificación de productos turísticos que busca enriquecer la experiencia de los viajeros y atraer a un público más amplio.

Exploración de la Diversidad Natural

Uno de los principales atractivos de Paracas es la Reserva Nacional de Paracas, un paraíso natural que alberga una gran biodiversidad marina y terrestre. La diversificación turística se ha centrado en esta joya natural, ofreciendo actividades como avistamiento de aves, paseos en cuatrimotos, parapente, buceo y observación de la fauna marina, que han abierto nuevas oportunidades para los amantes de la naturaleza y el ecoturismo.

Los tours de avistamiento de aves permiten a los visitantes maravillarse con la gran variedad de especies que habitan en la región, desde pelícanos y pingüinos hasta flamencos. Además, los recorridos en kayak ofrecen una perspectiva única de las formaciones rocosas y la vida submarina. La diversidad natural de Paracas es una fuente inagotable de oportunidades para la diversificación de productos turísticos.

Cultura e Historia

Paracas también cuenta con una rica herencia cultural. La cultura Paracas, una antigua civilización preincaica, dejó su huella en la zona a través de impresionantes geoglifos y tumbas. La diversificación turística se ha centrado en resaltar este patrimonio cultural a través de la creación de rutas arqueológicas y la promoción de museos locales.

Los turistas pueden explorar sitios arqueológicos como el Candilabro en la península de Paracas, un misterioso geoglifo de grandes dimensiones que se puede apreciar desde las embarcaciones que van hacia las islas ballestas, o visitar el Museo Julio C. Tello, que alberga una colección impresionante de artefactos antiguos. Estos esfuerzos para preservar y promover la historia y la cultura local han atraído a un público interesado en el turismo cultural y arqueológico.

Gastronomía y Experiencias Culinarias

La gastronomía peruana es mundialmente reconocida por su diversidad y exquisitez, y Paracas no es la excepción. La diversificación turística ha fomentado la creación de rutas gastronómicas que permiten a los visitantes disfrutar de la deliciosa comida local y aprender sobre la fusión de sabores que caracteriza a la región.

Paracas ha adoptado una estrategia de diversificación de productos turísticos que busca enriquecer la experiencia de los viajeros.

Los restaurantes locales ofrecen una amplia variedad de platos tradicionales, como ceviche, tiradito y pescado a lo macho, elaborados con ingredientes frescos del mar. Además, la posibilidad de participar en clases de cocina peruana ha atraído a viajeros interesados en llevarse un pedazo de la cultura culinaria de Paracas a casa.

Turismo de Aventura

Para los amantes de la adrenalina, Paracas ha diversificado sus opciones de turismo de aventura. El kitesurf y el windsurf en la Bahía de Paracas son actividades emocionantes que atraen a deportistas extremos de todo el mundo. Además, el paseo en tubulares y el sandboarding en las dunas de Pisco es una experiencia única que combina la emoción de los deportes extremos con las espectaculares vistas del desierto.

La diversificación de productos turísticos en Paracas ha permitido que los viajeros exploren facetas diferentes de esta región icónica del Perú. Desde la belleza natural hasta la riqueza cultural y la aventura extrema, Paracas tiene algo para todos los gustos. Esta estrategia no solo enriquece la experiencia de los visitantes, sino que también impulsa el turismo receptivo, atrayendo a un público diverso que busca experiencias únicas y auténticas. Si estás buscando un destino versátil en el Perú, Paracas, Ica, debería estar en tu lista de lugares por visitar. Ven y descubre todo lo que esta joya costera tiene para ofrecer.



MODELO DE NEGOCIO

CREALO A PARTIR DE TUS HABILIDADES

Oscar Chuquillín

Gerente de Campus Zegel Ipaie



El mundo del emprendimiento se ha expandido considerablemente en los últimos años, y con ello han surgido nuevas oportunidades para aquellos que desean iniciar su propio negocio. Una de las formas más accesibles y exitosas de emprender es crear un modelo de negocio basado en tus habilidades y experiencia. En este artículo, exploraremos cómo puedes aprovechar tus conocimientos y talentos para construir una empresa sólida y próspera.

1. Identifica tus Habilidades y Pasiones

El primer paso para crear un modelo de negocio basado en tus habilidades es identificar qué sabes hacer mejor y qué te apasiona. Tómate un tiempo para reflexionar sobre tus habilidades, conocimientos y experiencia previa. Haz una lista de todo lo que se te da bien y que disfrutas hacer. Identificar tus pasiones te ayudará a encontrar el nicho adecuado para tu negocio.

2. Investiga el Mercado y la Demanda

Una vez que tengas una idea clara de tus habilidades y tu pasión, es hora de investigar si existe demanda para tus servicios en el mercado.

¿Hay personas o empresas dispuestas a pagar por lo que ofreces? ¿Quiénes son tus competidores?

Realizar un análisis de mercado te proporcionará información valiosa sobre la viabilidad de tu idea de negocio. Existen herramientas y técnicas para investigar el mercado, como encuestas a clientes potenciales, análisis de la competencia y estudios de mercado en línea. Utiliza estas herramientas para comprender las necesidades y preferencias de tu público objetivo.

3. Define tu Propuesta de Valor

Tu propuesta de valor es lo que te diferenciará de la competencia y atraerá a los clientes hacia tu negocio. Debes definir claramente cómo tus habilidades resolverán problemas o satisfarán necesidades específicas de tu mercado objetivo.

¿Qué valor añadido ofrecerás? ¿Por qué deberían elegirte a ti en lugar de a la competencia?

Un buen ejercicio para definir tu propuesta de valor es pensar en los beneficios que proporcionarás a tus

clientes. ¿Cómo mejorarás sus vidas o negocios? La respuesta a esta pregunta será el núcleo de tu propuesta de valor.

4. Desarrolla un Plan de Negocios

Aunque tu negocio se base en tus habilidades, aún necesitarás un plan de negocios sólido. Esto incluye aspectos como la estructura legal de tu empresa, estrategias de marketing, proyecciones financieras y metas a corto y largo plazo. Un buen plan de negocios te proporcionará una guía clara para el crecimiento y la gestión de tu empresa.

No subestimes la importancia de este paso. Un plan de negocios bien elaborado te ayudará a tomar decisiones informadas y atraer inversores si lo necesitas.

Una de las formas más accesibles y exitosas de emprender es crear un modelo de negocio basado en tus habilidades y experiencia.

5. Construye una Presencia en Línea

En la era digital, tener una presencia en línea efectiva es esencial, incluso para los negocios basados en habilidades. Crea un sitio web profesional que muestre tus servicios, testimonios de clientes y formas de contacto. Utiliza las redes sociales para promocionar tu negocio y conectarte con tu audiencia. Una estrategia de marketing en línea sólida puede marcar la diferencia en la visibilidad y el éxito de tu negocio.

6. Desarrolla tus Relaciones Profesionales

La construcción de relaciones profesionales es esencial para el crecimiento de tu negocio. Participa en eventos de networking, únete a grupos de la industria y busca colaboraciones con otros profesionales. Tu red de contactos puede abrir puertas a nuevas oportunidades y clientes.

7. Ejecución y Crecimiento Continuo

Una vez que hayas lanzado tu negocio basado en habilidades, es crucial que te mantengas comprometido y continúes aprendiendo y mejorando. El éxito no



ocurre de la noche a la mañana, pero con esfuerzo y perseverancia, puedes lograrlo. Supera los obstáculos iniciales y busca constantemente formas de expandir y mejorar tu negocio.

Es hora de empezar, crear un modelo de negocio basado en tus habilidades es una excelente forma de emprender, ya que te permite capitalizar tu experiencia y pasión. Con la dedicación adecuada y una estrategia bien planificada, puedes convertir tus habilidades en un negocio exitoso y gratificante. El camino del emprendimiento puede ser desafiante, pero también puede ser extremadamente gratificante cuando te embarcas en una empresa que te apasiona y en la que eres experto.

¡No tengas miedo de dar el primer paso hacia tu nuevo negocio basado en habilidades!

IA EN CREACIÓN DE CONTENIDOS

CONSEJOS PARA UTILIZARLA EN REDES SOCIALES

Carlos Preciado

Especialista en Marketing Digital y Redes Sociales



Si te preguntas cómo puedes aprovechar la inteligencia artificial (IA) para impulsar tu estrategia de contenido en plataformas como Instagram, Facebook o Twitter, estás leyendo el artículo correcto. La IA está cambiando el juego en la creación de contenido, y aquí te voy a compartir algunos consejos prácticos para que tú también saques partido de esta innovación.

COMPRENDE TUS OBJETIVOS Y AUDIENCIA

El primer paso para usar la IA en la creación de contenido es comprender tus objetivos y conocer a tu audiencia. ¿Qué tipo de contenido deseas crear? ¿Quiénes son tus seguidores? La IA puede ayudarte a personalizar el contenido de acuerdo con los intereses de tu audiencia, pero primero debes conocerlos bien. Investiga y analiza los datos para entender sus preferencias y necesidades.

ENCUENTRA LAS HERRAMIENTAS ADECUADAS

Existen numerosas herramientas de IA diseñadas específicamente para la creación de contenido en redes sociales. Algunas ofrecen generación de texto, otras se centran en la edición de imágenes y otras en la programación de publicaciones. Investiga y encuentra las que mejor se adapten a tus necesidades y presupuesto. Ejemplos incluyen Canva para la edición de imágenes y CopyAI para la generación de contenido escrito.

AUTOMATIZA TAREAS REPETITIVAS

Una de las ventajas más notables de la IA es su capacidad para automatizar tareas repetitivas. Puedes usar la IA para programar publicaciones en horarios óptimos, responder automáticamente a comentarios o mensajes directos, e incluso para realizar un seguimiento del rendimiento de tus publicaciones. Esto te ahorrará tiempo y te permitirá concentrarte en la estrategia.

GENERA CONTENIDO DE CALIDAD CON IA

La IA puede ayudarte a crear contenido de calidad de

manera más rápida y eficiente. Por ejemplo, puedes utilizar generadores de texto impulsados por IA para redactar descripciones creativas, publicaciones en blogs o incluso tweets. Sin embargo, es importante revisar y personalizar el contenido generado para que se adapte a tu estilo y tono de voz.

PERSONALIZA TU CONTENIDO

La personalización es clave en las redes sociales. La IA puede ayudarte a personalizar el contenido según la ubicación, el comportamiento del usuario o incluso el dispositivo que están utilizando. Esto permite a tus seguidores sentir que estás hablando directamente con ellos, lo que aumentará la conexión y el compromiso.

ANALIZA Y AJUSTA CONTINUAMENTE

La IA también puede ayudarte a analizar datos de manera más efectiva. Utiliza las capacidades analíticas de la IA para rastrear el rendimiento de tu contenido en las redes sociales. ¿Qué publicaciones obtienen más interacciones? ¿Cuáles generan conversiones? Aprovecha estos datos para ajustar tu estrategia y crear contenido más efectivo en el futuro.

MANTÉN LA AUTENTICIDAD

Aunque la IA puede ser una aliada poderosa, es importante mantener la autenticidad en tu contenido. No dejes que la IA tome el control completo; tu toque humano es lo que hace que tu contenido sea único. Asegúrate de que cualquier contenido generado por IA se alinee con la voz y los valores de tu marca.

EXPERIMENTA Y EVOLUCIONA

Por último, no tengas miedo de experimentar con la IA. El mundo de la tecnología está en constante evolución, y siempre hay nuevas herramientas y técnicas por descubrir. Mantente al tanto de las últimas tendencias y no dudes en probar nuevas formas de utilizar la IA en tu estrategia de contenido en redes sociales.

¿Listo para llevar tus redes sociales al siguiente nivel? Si estás listo para explorar el poder de la inteligencia artificial en la creación de contenido para redes



sociales y quieres crear estrategias de contenido efectivas, Ponte en contacto conmigo. Estoy aquí para ayudarte a aprovechar al máximo la IA y hacer que tu presencia en redes sociales sea más impactante que nunca. ¡No esperes más y da el primer paso hacia un contenido excepcional en tus redes sociales!

¡Llegó la Ranger 2024 a Incamotors - ICA!
Que venga lo imposible

Ford



FORD ALL NEW RANGER 2024

CONTÁCTANOS



Gift card
Repsol



Motorización de
3.0L V6 LION Diésel



Pantalla
Multitáctil de 12"



Asistente Ford
Co-Pilot 360

Desde **\$32,990**
S/131,960

TE ACOMPAÑAMOS EN TU GESTIÓN

NUESTROS SERVICIOS

Contribuimos a alcanzar los mejores resultados y el éxito de tu empresa.



- Reclutamiento y Selección de Personal
- Outsourcing y Administración de Nóminas



- Talleres y Programas de Capacitación
- Coaching para Empresas
- Estudio de Clima Laboral
- Bienestar Laboral



- Acreditación Educativa y Licenciamiento Institucional
- Gestión e Innovación de Procesos

¡ESCRÍBENOS AQUÍ!



 **+51 999 623 848**

www.alquimiasac.com

   **alquimiaconsultores**



CRECIMIENTO EMPRESARIAL

RESPUESTAS AL CRECIMIENTO PERUANO

José Martín Cuéllar Fernández

Abogado con Posdoctorado en Principios Fundamentales y DDHH @abogadosbyc

Si bien los seres humanos tenemos el don de hacer preguntas, pero en esta oportunidad quiero dar respuestas a pesar de mi estilo preguntón cultivado por años. Por lo general, las empresas no crecen por la suma de factores, tanto cuantitativos como cualitativos.

El crecimiento empresarial, sobre todo, en las micro y pequeñas empresas, será una realidad si trabajamos a mediano plazo en la preparación de competencias a favor del comercio exterior, es decir, romper mitos sobre las importaciones y exportaciones a los diferentes países o mercados del mundo.

Ya el comercio exterior dejó de ser una opción y ahora es una obligación que todo emprendedor debe asumir responsablemente; aprovechar todos los convenios y mecanismo que desde el Estado existen a favor de quienes arriesgan a aprender a importar y exportar. En otras palabras, la conciencia de comercio exterior nos dará esa libertad para crecer sostenidamente. Siendo necesario el relanzamiento del Derecho Aduanero en los abogados jóvenes.

Por otro lado, para el crecimiento empresarial peruano necesitamos tomar conciencia de cual es el negocio y conocerlo bien, conocer “bien” nuestros datos, nuestros números, nuestra contabilidad y mercado (clientes y potenciales clientes). En otras palabras, no permitir una nueva generación de emprendedores que no reconozcan el valor de las matemáticas en el mundo de los negocios.

Si logramos calcular y justificar el “valor real y correcto” de nuestra empresa o proyecto, será más fácil atraer y convencer a otra persona para que se convierta en tu socio. Y con ello, fortalecer financiera y emocionalmente tu emprendimiento. Bienvenida la popularización de las matemáticas financieras y del derecho financiero para las MYPES.

Si somos capaces de responder la pregunta, ¿qué vendemos? y para ¿qué lo vendemos?, podemos decir que vamos por buen camino, siendo el siguiente paso tomar conciencia del rol de las relaciones humanas en los negocios. Poniendo a prueba su vocación de servicio y capacidad para el dialogo sin violencia.

El crecimiento empresarial, sobre todo, en las micro y pequeñas empresas, será una realidad si trabajamos a mediano plazo en la preparación de competencias a favor del comercio exterior.

Finalmente, para el crecimiento empresarial peruano tenemos que valorar los proyectos de emprendimiento hecho por universitarios o estudiantes de institutos, ya que en la investigación y los estudios de mercado encontraremos la confianza para arriesgar más con criterio profesional y/o técnico.



ACCIDENTES LABORALES

SANCIONES POR CONTROLES INSUFICIENTES

Gino Condori

Master en Sistemas de Gestión Seguridad y Salud en el Trabajo.



Un sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo (SGSST), es un conjunto de principios, normas, herramientas y métodos para prevenir los accidentes y enfermedades laborales. Una de las herramientas de prevención que utiliza este sistema es la denominada Identificación de Peligros Evaluación de Riesgos y Controles (IPERC) que permite, como resultado final, saber o conocer la valoración del riesgo al que el trabajador o trabajadores en un puesto de trabajo o labor, está expuesto. Algo muy importante es saber también, qué medidas de control existen que permitan mitigar el riesgo o, en todo caso, qué otros controles se podrían implementar para minimizar cada vez más el o los riesgos existentes y así, los trabajadores no puedan sufrir un accidente o enfermedad laboral.

La Ley N° 29783, Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo, de acuerdo a su artículo 50, menciona la obligación de las medidas de prevención adoptadas por el empleador y que éstas obligaciones, se extiendan tanto a trabajadores propios como a personas que prestan servicios, personal bajo modalidades formativas laborales, visitantes y usuarios, trabajadores de las empresas y entidades contratistas y subcontratistas que desarrollen actividades en sus instalaciones (artículo 68 de la Ley 29783). El empleador actualiza la evaluación de riesgos una vez al año como mínimo o cuando cambien las condiciones de trabajo o se hayan producido daños a la salud y seguridad en el trabajo (artículo 57 de la Ley 29783).

El tema es, que al tener una matriz IPERC mal elaborada, no permite a las empresas prevenir y/o controlar de manera correcta, los peligros a los que están expuestos los trabajadores, pudiéndose ocasionar accidentes por falta o pocos controles no adecuados o incluso por no haberse identificado el peligro y/o valorado adecuadamente el riesgo:

- Controles No Adecuados. Los peligros se habrán podido identificar correctamente, sin embargo, los controles establecidos no son los correctos.
- Controles genéricos. Es un error muy común en el IPERC que, al momento de colocar como medidas de

control implementada, se indique 'Uso de EPPs' pero no se indica cuál o cuáles como, por ejemplo: zapatos con punta de acero, respirador para vapores orgánicos, respirador contra polvo, guantes de badana, guantes de jebe, guantes de nitrilo, entre otros.

- Los controles propuestos no son suficientes para controlar el peligro identificado. Esto puede ser merecedor de una sanción por controles operacionales insuficientes para un peligro de SST.

- Valoración incorrecta del riesgo. Cada vez que se identifique el peligro, la valoración del riesgo debe ser la correcta, caso contrario, la empresa podría no establecer controles con la creencia de que el peligro está bajo control o que éstos, sean insuficientes.

Desarrollar una correcta matriz IPERC, significa identificar el peligro y evaluar de manera adecuada, el nivel de riesgo al cual el trabajador se expone.

Existe el caso de una organización que identificó el peligro, evaluando su riesgo como "ligeramente dañino", por lo que, según la metodología de valoración escogida, no implementó controles al mismo. Sin embargo, este peligro generó un accidente a un trabajador que le ocasionó la amputación de algunos dedos del pie. Esta empresa fue sancionada de acuerdo a resolución y multada porque la valoración fue defectuosa, considerando riesgo uno cuando en realidad era riesgo 3.

Desarrollar una correcta matriz IPERC, significa identificar el peligro y evaluar de manera adecuada, el nivel de riesgo al cual el trabajador se expone y sobretodo, qué medidas de control se puedan implementar para minimizar este riesgo. Esto permite conocer qué tan protegido está el trabajador; pero no es suficiente, un buen Liderazgo, la implementación de estas medidas, el seguimiento y verificación en el día a día, el compromiso del propio trabajador en temas de SST, podrán garantizar que no ocurran eventos no deseados al trabajador que podrían causarle algún daño.





TIP EMPRESA

DIRECTOR: Raul Salgado

EDITOR: Julio Ortiz

COLABORACION ESPECIAL:

- Jeanette Carrasco
- Doris Cayo
- Fernando Garcia-Blasquez
- Alejandro Castro
- Gianella Mayorga
- Oscar Chuquillin
- Carlos Preciado
- Martin Cuellar
- Gino Condori

