

# TIP EMPRESA

LA REVISTA ESPECIALIZADA EN EL EMPRENDEDOR DEL SIGLO XXI

Nº 28 Diciembre 2023

## HERRAMIENTAS EMPRESARIALES

OPERACIONES  
COMUNICACIÓN  
COMERCIAL  
FINANZAS  
GDH

## INCREMENTO PATRIMONIAL NO JUSTIFICADO

QUE HACER EN  
ESTOS CASOS

## INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

ENCONTRANDO LA  
VENTAJA COMPETITIVA

## INNOVACIÓN 24/7

LA REVOLUCIÓN QUE  
TRANSFORMA EL FUTURO

## IA Y DESARROLLO SOSTENIBLE

BASE PARA EL  
ÉXITO EMPRESARIAL



**RAÚL**  
SALGADO



# EDITORIAL

Una estrategia sólida es más que un plan; es una brújula para el éxito en el mundo del emprendimiento. Al entender su importancia y aprender a implementarla de manera efectiva, los pequeños emprendedores pueden aumentar significativamente sus posibilidades de éxito y crecimiento sostenido. A través de la visión, la adaptabilidad y la planificación inteligente, los emprendedores pueden superar desafíos, aprovechar oportunidades y llevar sus negocios a nuevos horizontes.

El mundo de los negocios es a la vez desafiante y apasionante. Para los pequeños emprendedores afrontar estos retos no es sólo una cuestión de suerte o talento, sino también una cuestión de estrategia. Una estrategia eficaz es como un mapa que guía a una empresa a través de terrenos inciertos y mercados competitivos hacia el éxito y el desarrollo sostenible.

Todo comienza con una visión clara. Los emprendedores deben tener claro lo que quieren lograr y hacia dónde quieren llegar con su negocio en el futuro. Esta visión proporciona un sentido de dirección y marca la pauta para desarrollar estrategias más específicas. Entender el mercado es esencial. Los emprendedores necesitan investigar quiénes son sus clientes, qué necesitan y quiénes son sus competidores. Herramientas como el análisis FODA (Fortalezas, Debilidades, Oportunidades, Amenazas) pueden ayudarlo a identificar dónde se encuentran las oportunidades y cómo puede diferenciar su negocio.

Una buena estrategia puede ayudar a una empresa a destacarse de sus competidores y mantener una posición única en la mente de los clientes. Esto es muy importante en un mercado saturado donde los consumidores tienen más opciones. Al desarrollar un plan claro, las empresas pueden operar de manera más eficiente.

Los mercados nunca son estáticos. Los empresarios deben estar preparados para revisar y adaptar periódicamente sus estrategias para mantener su relevancia y competitividad. Una estrategia sólida es más que un simple plan; Es la brújula para el éxito en el mundo empresarial.

Al comprender su importancia y aprender cómo implementarlo de manera efectiva, los propietarios de pequeñas empresas pueden aumentar en gran medida sus posibilidades de éxito y crecimiento continuo. Con previsión, adaptabilidad y planificación inteligente, los emprendedores pueden superar desafíos, aprovechar oportunidades y llevar sus negocios a nuevos horizontes.



# CONTENIDOS

<b>INTELIGENCIA DE NEGOCIOS</b>	<b>06</b>
Es un conjunto de tecnologías, aplicaciones y prácticas que se utilizan para recopilar, integrar, analizar y presentar datos empresariales.	
<b>INNOVACIÓN 24/7</b>	<b>10</b>
En la era digital, la innovación 24/7 es la guía que orienta una experiencia sin límites. ¡Que la revolución continúe transformando el futuro!	
<b>LOGÍSTICA INVERSA</b>	<b>12</b>
La logística inversa busca recuperar el valor de los productos y para ello se apoya de las 6R.	
<b>IA Y DESARROLLO SOSTENIBLE</b>	<b>14</b>
Para este 2024, la IA promete estar en la primera posición para ser incorporada a la gestión de estos elementos organizacionales.	
<b>TENDENCIAS EMPRESARIALES 2024</b>	<b>16</b>
Al año 2024, se perfilan diversas transformaciones que influirán en la forma en que las empresas operan, compiten y crecen.	
<b>MARKETING EN VENTAS</b>	<b>20</b>
El marketing ha sido una parte central del mundo empresarial a lo largo de la historia y desempeña un papel crucial en la forma en que se vende.	
<b>UN VIAJE INTERNO: EN RUTA HACIA EL NUEVO AÑO</b>	<b>22</b>
Las personas deberíamos aprovechar el inicio del nuevo año como una oportunidad única para la reflexión personal y planificación del futuro.	
<b>GESTORES</b>	<b>24</b>
Esa necesidad de articular es una excelente oportunidad y ventana para los profesionales, técnicos y personas en general que quieren aportar.	
<b>¿MIEDO A EMPRENDER?</b>	<b>28</b>
Emprender va mucho más allá de solo tener una de negocio, debemos prepararnos, primero en hacer un plan de trabajo, conocer al clientes.	
<b>INCREMENTO PATRIMONIAL NO JUSTIFICADO</b>	<b>30</b>
El contribuyente tiene que entender que es conveniente fundamentar y/o argumentar su posición frente a la SUNAT.	

**Ediciones Anteriores**



# INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

## EN LA TOMA DE DECISIONES DEL EMPRENDEDOR

Raúl Salgado

Consultor empresarial creador del Modelo "3E" de gestión del emprendimiento.



En la era de la información, el éxito de un emprendedor depende en gran medida de su capacidad para tomar decisiones inteligentes con rapidez. Las soluciones de inteligencia empresarial (BI) como Tableau y Power BI están cambiando la forma en que las empresas, grandes y pequeñas, entienden y utilizan los datos.

Business Intelligence (BI) o más conocida como inteligencia de negocios es un conjunto de tecnologías, aplicaciones y prácticas que se utilizan para recopilar, integrar, analizar y presentar datos empresariales. BI tiene como objetivo respaldar la toma de decisiones informadas y mejorar el rendimiento y la eficiencia operativa. Incluyendo minería de datos, análisis en línea, consultoría e informes.

La inteligencia de negocios se ha convertido en un instrumento básico para que más empresarios puedan comprender mejor su entorno de mercado, predecir tendencias y comportamientos y optimizar sus actividades. BI proporciona vistas detalladas en tiempo real del desempeño empresarial, las preferencias de los clientes y más, lo que permite a las empresas tomar decisiones basadas en datos en lugar de conjeturas.

En un mundo donde la velocidad y la precisión son esenciales, BI le brinda la ventaja competitiva que necesita para destacar. Para utilizar eficazmente la inteligencia empresarial (BI), los empresarios deben:

- Comprender qué problema o pregunta empresarial intenta resolver BI. Establecer objetivos claros te ayuda a centrar tus esfuerzos y elegir las herramientas más adecuadas.
- Es fundamental comprender los materiales disponibles y cómo se relacionan con los objetivos comerciales. Esto incluye comprender la calidad, la fuente y el contexto de los datos.
- Elegir la herramienta de BI que mejor se adapte al tamaño, sector y objetivos específicos de su empresa. Las opciones van desde soluciones simples y de bajo costo hasta plataformas empresariales avanzadas.
- Desarrollar habilidades de análisis de datos o el tener el acceso a personal capacitado. Esto podría significar

capacitar al personal existente, reclutar nuevos talentos o trabajar con consultores.

- Adoptar una cultura empresarial que valore los datos y los utilice para tomar decisiones. Esto significa no sólo acceso a datos y herramientas, sino también crear un entorno en el que los empleados se sientan capacitados para utilizar los datos de forma eficaz.
- Desarrollar un plan claro de integración de BI que incluya fases de implementación, capacitación y evaluación continua.
- Garantizar que los datos se procesen de forma segura y de acuerdo con todas las regulaciones pertinentes.

**BI es un conjunto de tecnologías, aplicaciones y prácticas que se utilizan para recopilar, integrar, analizar y presentar datos empresariales.**

Al combinar estos elementos, los emprendedores pueden asegurarse de utilizar eficazmente la inteligencia empresarial para mejorar la toma de decisiones, optimizar los procesos y, en última instancia, impulsar el crecimiento y el éxito de sus negocios.

A continuación, analizaremos dos herramientas ampliamente utilizadas por las empresas para la inteligencia empresarial: Tableau y Power BI.

Tableau es conocido por su interfaz de usuario intuitiva y visualizaciones impresionantes que facilitan a los usuarios ver y comprender sus datos. Proporciona conexiones a diversas fuentes de datos y la capacidad de realizar análisis complejos sin requerir conocimientos especiales de programación.

Power BI, por otro lado, es una solución de Microsoft BI que se integra perfectamente con otras herramientas de Microsoft como Excel y Azure. Proporciona potentes capacidades de generación de informes y modelado de datos, así como una profunda integración con los servicios en la nube, para que pueda acceder y analizar fácilmente grandes cantidades de datos.

Empresas de todo el mundo están utilizando Tableau y Power BI para transformar la forma en que hacen negocios. Por ejemplo, una cadena hotelera internacional utilizó Tableau para analizar las tendencias de reserva y las preferencias de los clientes para desarrollar estrategias de precios más efectivas y aumentar la ocupación en un 20 %.

Por otro lado, una empresa manufacturera implementó Power BI para monitorear su cadena de suministro en tiempo real, reduciendo el tiempo de inactividad en un 15% y mejorando significativamente la eficiencia de producción.

En Perú, tanto startups como empresas establecidas están utilizando Tableau y Power BI para incrementar su crecimiento. Una startup de Lima utilizó Tableau para identificar nuevas oportunidades de mercado, lo que resultó en un aumento del 30 % en las ventas durante el primer año. Mientras tanto, una empresa minorista peruana implementó Power BI para mejorar la gestión de inventario, reducir los costos de inventario en un 25 % y mejorar la experiencia del cliente debido a la disponibilidad del producto.

El impacto de Tableau y Power BI se siente no sólo en historias individuales, sino también en las estadísticas generales. Las empresas que implementan BI reportan una mejora promedio del 10-15% en la toma de decisiones estratégicas. Además, utilizar estas herramientas aumenta la rentabilidad en una media del 8% y reduce el tiempo de análisis de datos en un 20%.

Para implementar Tableau o Power BI con éxito, los propietarios de empresas primero deben tener una comprensión clara de sus objetivos comerciales y necesidades de datos. Involucrar a todas las partes interesadas en el proceso de implementación es esencial para garantizar la aceptación y el uso eficaz de la herramienta. Además, la formación adecuada y el soporte continuo son fundamentales para maximizar el valor de su inversión en BI.

Las soluciones de inteligencia empresarial como Tableau y Power BI permiten a las empresas tomar decisiones basadas en datos que mejoran la eficiencia operativa, una mejor comprensión de los clientes y, en última instancia, un crecimiento empresarial sostenible.

En un mundo empresarial cada vez más complejo y competitivo, estas herramientas no sólo son útiles, sino increíblemente útiles. Son esenciales. Para los emprendedores que buscan incorporar BI en sus operaciones, es importante comenzar con una estrategia clara, elegir las herramientas que mejor se

adaptan a sus necesidades específicas y comprometerse a crear una cultura de aprendizaje y adaptación. Con la implementación y el enfoque correctos, Tableau y Power BI pueden cambiar no solo la forma en que opera una empresa, sino también su posicionamiento futuro.

Ahora te mostraremos como un restaurante de nuestra región podría superar sus problemas y convertirse en una Potencia Culinaria

Un tradicional restaurante en las afueras de la ciudad, conocido por su auténtica cocina peruana, enfrentó problemas típicos de la industria: demanda fluctuante, gestión de inventario ineficiente y dificultad para comprender las preferencias de los clientes. La implementación de Power BI en su operación marcó un punto de inflexión, cambiando la forma de hacer negocios y llevando al restaurante a un nuevo nivel de éxito y visibilidad. Antes de Power BI

Aunque es popular entre los lugareños, el restaurante todavía enfrenta desafíos con las ventas semanales y los cambios en la gestión de recursos. El exceso de inventario y la falta de predicción de las tendencias del mercado provocaron pérdidas significativas. Además, la falta de estrategias de marketing específicas obstaculiza su crecimiento en un mercado cada vez más competitivo.

### Implementación de Power BI

La transformación comienza con la integración de Power BI para analizar y visualizar datos de ventas, reservas y comentarios de los clientes. La herramienta se conecta a una variedad de fuentes de datos, incluidos puntos de venta y plataformas de redes sociales, brindando a los restaurantes una imagen completa de sus operaciones.

### Resultados

1. Power BI proporciona análisis predictivos para ayudar al restaurante a predecir la demanda de platos específicos. Esto ha resultado en una reducción del 25% en el desperdicio de alimentos y una mejor gestión de inventario, asegurando que los ingredientes frescos estén siempre disponibles sin excesos costosos.
2. El análisis de las tendencias de los consumidores permite al restaurant ajustar los menús en función de las preferencias de los clientes. Los alimentos populares recibieron mayores promociones, mientras que los alimentos con menor demanda fueron reinventados o reemplazados, lo que resultó en un aumento del 30% en las ventas.





3. Al comprender mejor a sus clientes, el restaurante puede implementar campañas de marketing más efectivas. La segmentación de clientes basada en datos permitió promociones personalizadas, lo que resultó en un aumento del 40 % en las reservas fuera de temporada.

4. Analizar los comentarios de los clientes ayudó a identificar y solucionar problemas rápidamente y mejorar la satisfacción del cliente. Un aumento de críticas positivas en las plataformas online atrae a más visitantes y mejora la reputación del restaurante.

La implementación de Power BI no solo trajo beneficios a corto plazo; también posicionó al restaurante como líder en innovación culinaria. El

restaurante no sólo aumentó sus ganancias, sino que también se convirtió en un ejemplo para otros, el uso de herramientas de apoyo tecnológico puede ser un poderoso aliado en el mundo culinario. La transformación de este restaurante es un testimonio del poder de Power BI y la visión empresarial de un emprendedor regional.

Utilizando un enfoque basado en datos, los restaurantes no sólo resuelven problemas clave, sino que también identifican nuevas oportunidades de innovación y crecimiento. Esta historia de éxito ilustra cómo las empresas de cualquier industria pueden utilizar las herramientas adecuadas y una mente abierta para transformar sus operaciones y lograr un éxito extraordinario.

# INNOVACIÓN 24/7

## CÓMO LOS BOTS CAMBIAN LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Oscar Chuquilín

Gerente de Campus Zegel Lima Este



En un mundo donde la atención al cliente es fundamental, la llegada de los bots ha desencadenado una revolución sin precedentes. Imagina poder resolver tus consultas o recibir asistencia en cualquier momento del día o la noche, sin esperas ni horarios limitados. Esta posibilidad es una realidad gracias a la innovación constante en el servicio al cliente: los bots. Estos asistentes virtuales impulsados por inteligencia artificial están transformando por completo la forma en que las empresas interactúan con sus clientes en la era digital, ya que están disponibles las 24 horas del día, los 7 días de la semana. En este artículo, detallaré los pasos necesarios que te ayudará a implementar la estrategia de innovación 24/7 en tu empresa, explicando cómo estos bots pueden revolucionar la experiencia de tu cliente.

1. Identificar necesidades: Comprender las necesidades y expectativas de tus clientes es fundamental. Analiza qué consultas o servicios pueden ser automatizados sin perder calidad en la atención.

2. Desarrollar Bots Inteligentes: Invierte en el desarrollo de bots con inteligencia artificial avanzada. Estos deben ser capaces de comprender el lenguaje natural, aprender de las interacciones y ofrecer respuestas precisas.

3. Integración en Canales de Comunicación: Integra los bots en los canales de comunicación de tu empresa, como el sitio web, redes sociales, aplicaciones móviles y plataformas de mensajería.

4. Disponibilidad Continua: Asegúrate de que los bots estén operativos las 24 horas, los 7 días de la semana. Garantiza una infraestructura sólida para evitar interrupciones en el servicio.

5. Personalización y Adaptabilidad: Utiliza datos del cliente para personalizar las interacciones. Los bots deben adaptarse a las preferencias individuales y ofrecer respuestas relevantes para cada usuario.

6. Capacitación y Mejora Continua: Proporciona a los bots información constante para mejorar sus respuestas. Implementa sistemas de aprendizaje automático para que se perfeccionen con el tiempo.

7. Estrategia Multicanal: Asegúrate de que los bots estén integrados en diferentes canales de comunicación para ofrecer una experiencia coherente sin importar dónde se encuentre el cliente.

8. Monitoreo y Análisis: Realiza un seguimiento constante del desempeño de los bots. Analiza las métricas, recopila comentarios de los clientes y realiza ajustes según sea necesario para mejorar la experiencia.

9. Capacitación y Concienciación del Personal: Asegúrate de que el personal esté capacitado para trabajar con los bots y comprenda su papel en la atención al cliente. Esto garantiza una transición fluida y una colaboración eficaz entre humanos y bots.

10. Optimización Continua: Realiza ajustes y actualizaciones periódicas en función de los datos recopilados y de las necesidades cambiantes de los clientes. La innovación es un proceso continuo.

Al implementar estos pasos, podrás transformar la experiencia del cliente mediante la innovación 24/7 con bots, ofreciendo un servicio más rápido, personalizado y disponible en cualquier momento que el cliente lo necesite. Varias empresas en todo el mundo han implementado con éxito la estrategia de innovación 24/7. Algunas de ellas son:

Amazon: Utiliza bots en su plataforma para proporcionar soporte al cliente, responder consultas sobre productos y ayudar en el proceso de compra.

Google: La asistente virtual de Google, Google Assistant, es un claro ejemplo de cómo los bots pueden ofrecer respuestas y ayuda instantánea a los usuarios en múltiples dispositivos.

Apple: Con Siri, Apple ofrece un asistente virtual que está disponible para ayudar a los usuarios con una variedad de tareas y consultas.

Airbnb: Utiliza bots para interactuar con los usuarios y facilitar la reserva de alojamientos, responder preguntas frecuentes y brindar asistencia personalizada.

Bank of America: Implementó Erica, un asistente virtual que ayuda a los clientes con sus finanzas personales, proporcionando consejos y respondiendo preguntas sobre sus cuentas.

La innovación 24/7 con bots ha revolucionado la relación empresa-cliente en la era digital. Esta transformación redefine la atención al cliente, ofreciendo disponibilidad constante, respuestas instantáneas y personalización masiva. Los bots han



impulsado una nueva era de interacción, donde la eficiencia, satisfacción y personalización son clave. Esta estrategia no solo transforma la experiencia al cliente, sino que también fortalece la conexión entre empresas y clientes en un entorno digital dinámico.

¿Estás listo para transformar la experiencia de tu cliente? Adopta la innovación 24/7 con bots para ofrecer experiencias excepcionales y establecer conexiones más fuertes con tus clientes en esta era digital.

En la era digital, la innovación 24/7 con bots es la guía que orienta una experiencia del cliente sin límites. ¡Que la revolución continúe transformando el futuro de las interacciones empresariales!

# LOGÍSTICA INVERSA

## COMO UTILIZAR LA LOGÍSTICA DE RECUPERACIÓN

Zaida Gallegos

Entrepreneurship & Supply chain specialist



Si el presente artículo busca señalar algunos matices de la logística inversa, resulta justo primero definir que es la logística y como nace. De acuerdo con el Instituto Europeo de Postgrado la logística se encarga de la entrega de productos al cliente final, cumpliendo con todas las condiciones acordadas, estas condiciones incluyen el producto elegido, en el plazo acordado, en la cantidad solicitada, en el lugar adecuado y seguramente las condiciones podrían extenderse mucho más; sin embargo, el propósito siempre resultara conseguir la tan ansiada satisfacción del cliente.

Para quienes desean conocer un poco más, un video creado por la Universidad ESIC nos señala que la logística nace en tiempos muy antiguos, proviene de términos griegos y fue aplicado en el ámbito militar por la necesidad de definir acciones de abastecimiento de aquellos elementos necesarios para el combate.

La logística se compone de algunas dependencias como son:

- **Compras / Abastecimiento:** Área encargada de negociar con los diferentes proveedores, quienes se encargarán de abastecer las materias primas para aquellas empresas productoras o productos terminados para aquellas empresas comercializadoras.

- **Producción:** La existencia de esta área dependerá del giro del negocio, es decir, si se trata de una empresa que elabora sus propios productos, definitivamente esta división es indispensable, mientras que si la empresa se dedica a la reventa no existirá.

- **Almacén:** Encargados de la recepción de los productos previamente comprados, acto seguido, líderes en el resguardo de dichas materias y finalmente responsables absolutos de la expedición de los bienes que resguardan ya sea para su entrega a producción o para la atención al cliente final.

- **Distribución:** Responsables de trasladar los pedidos preparados por el almacén hacia el cliente final, ello incluye el resguardo en el camino y la rapidez en la entrega.

En cortas líneas hemos podido definir la composición

de la logística y el flujo regular para la atención a un cliente, sin embargo, ¿Es allí donde concluye el círculo? ¿Qué ocurre con los retornos y con darle un nuevo valor a los productos entregados? Es aquí donde la logística inversa juega un papel muy importante.

La logística inversa busca recuperar el valor de los productos y para ello se apoya de las 6Rs, que de acuerdo con un artículo de GestioPolis se resumen en: Reducir: Buscar la manera de comprar menos y/o utilizar menos recursos.

Reutilizar: Alargar la vida de cada producto, desde cuando se compra hasta cuando se tira.

Reciclar: Rescatar lo posible de un material que ya no sirve para nada (comúnmente llamado basura) y convertirlo en un nuevo producto.

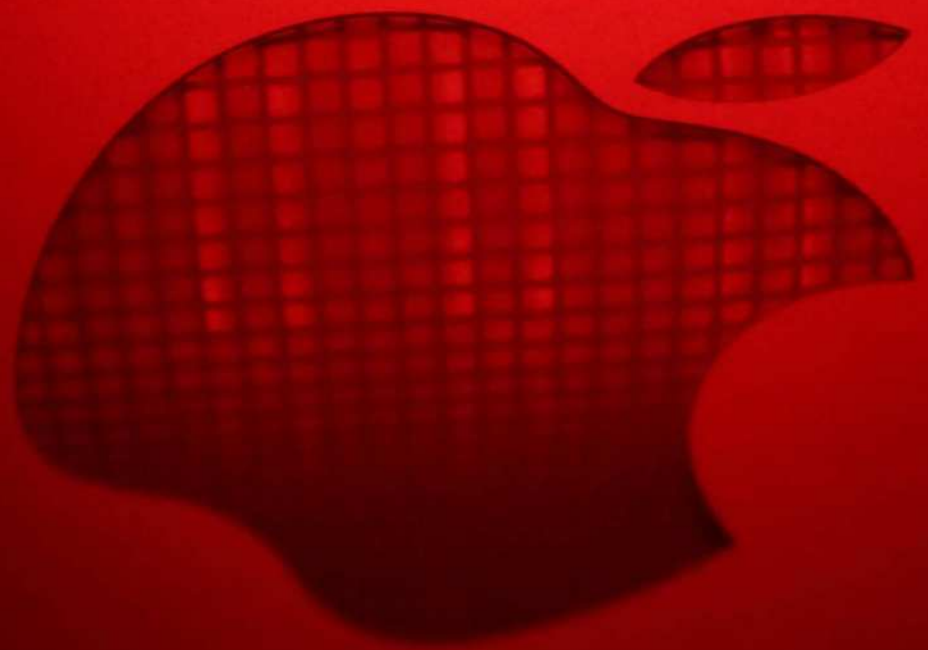
Repensar: Modificar hábitos y modo de vida, especialmente con respecto a cómo definimos nuestras necesidades básicas.

Reestructurar: El sistema económico para que el enfoque principal cambie de la maximización de ganancias al bienestar de la gente (sin excluir a ningún grupo).

Redistribuir: Equidad en el acceso a los recursos.

Finalmente, algunas de las empresas que hoy vienen implementando esta logística de recuperación son: la famosa manzana Apple, quien ofrece a sus clientes el cambio de sus equipos por la versión más nueva con la finalidad de obtener sus componentes. Otro claro ejemplo es el utilizado por la empresa Hewlett Packard – HP quienes a través de un programa invitan a sus clientes a entregar los cartuchos de tinta y toners utilizados para posteriormente reciclarlos y a partir de allí crear nuevos cartuchos.

Si eres una empresa productora o comercializadora, no puedes omitir esta información y muy por el contrario debes empezar a analizar de qué manera puedes generar el cambio, la invitación esta hecha, se un agente de cambio en el mundo empresarial.



# IA Y DESARROLLO SOSTENIBLE

## TENDENCIAS PARA EMPRENDEDORES EN EL 2024

Gerardo Luis Lugo Rengifo

Líder y consultor educativo y organizacional



Se va el 2023, ha sido otro año postpandemia de un dinámico impulso, en el que la revelación de la inteligencia artificial (IA) en todas sus manifestaciones, ahora accesible al consumo inmediato en masa por parte de los usuarios, ha sido un auténtico boom. Indudablemente la IA ha llegado y no solo para quedarse, sino para integrarse en la vida cotidiana; de alguna manera todos los que tenemos acceso a las nuevas tecnologías computacionales o informáticas estamos relacionándonos con la IA, todo dinamizado por la fuerte demanda y consumo en gestión de espacios virtuales y digitales en el contexto del Covid 19 y que aún deja su estela histórica.

También el 2023 ha sido un año en el que se ha acelerado la necesidad de incorporar los criterios de un desarrollo sostenible a la gestión de los negocios, empresas, emprendimientos e instituciones. La Agenda 2030 está por llegar a su meta temporal y es en estos años postpandemia en que se ha logrado entender la trascendencia del cuidado ambiental, la protección del planeta y la sustentabilidad de la vida humana y las especies, que se ven cada vez más amenazadas por el cambio climático, el incremento de la pobreza, las escaladas bélicas y la transformación e inestabilidad de los sistemas políticos, los cuales impactan negativamente en lo social, lo económico y, de manera particular, en los sistemas educativos y empleos.

De esta manera, todo empresario y emprendedor que lidera procesos, operaciones y que tiene la obligación y responsabilidad de garantizar la continuidad de sus negocios o proyectos, debe tener claro que estas tendencias seguirán imponiéndose en el 2024. No se puede ingresar al próximo año sin tener claro de qué va el tema de la inteligencia artificial y el tema del desarrollo sostenible, y cómo estos dos factores decisivos impactarán en el giro del negocio y en las tomas de decisiones corporativas que llevarán a la empresa o al emprendimiento a un nuevo nivel, poniéndolos al tono con las exigencias de la época.

El desarrollo de la IA se enmarca dentro de la megatendencia que ya tiene algunas décadas impulsando las experiencias de los negocios como es la de la “transformación digital de las organizaciones”. Para nadie es un secreto que todos los sectores de la sociedad y la economía están experimentando esta megatendencia y a medida que avanza la revolución tecnológica, cada vez más empresas, instituciones y gobiernos adoptan nuevas herramientas digitales que

mejoran la eficiencia, la conectividad o la experiencia del usuario; hoy la IA ofrece alternativas más inmediatas, flexibles y ágiles que deben ser consideradas definitivamente en el próximo año de actividades corporativas.

Para este 2024, la IA promete estar en la primera posición para ser incorporada a la gestión de estos elementos organizacionales; sin dejar de tomar en cuenta otros aspectos como la internet de las cosas, la computación en la nube y el análisis masivo de datos para dar respuesta más ágiles a las necesidades del mercado y del cliente; entendiendo que el acelerado proceso de digitalización tiene implicaciones e impactos superlativos para la educación, la salud, la movilidad y no solo para las empresas y los emprendimientos; por lo que hay que ponerlos en contexto para dar respuestas más amplias y escalables. Será todo un reto de disrupción en nuevos aprendizajes y de adaptación en procesos de capacitación que instituciones educativas, en todos los niveles, empresas y emprendimientos deben considerar.

Por su parte, el tema del desarrollo sostenible sigue marcando la pauta y en la medida que se acerca la meta de la Agenda 2030 definida por la Organización de la Naciones Unidas (ONU), se hace más necesaria su consideración; todas las organizaciones, privadas, no gubernamentales y gubernamentales se enfilan, ya no solo a entender la conceptualización, relevancia e implicaciones, sino en aplicar estrategias reales vinculadas los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Son 17 indicadores globales a los que todas las organizaciones, corporaciones y emprendimientos se deben alinear con la finalidad de salvar el planeta y hacer de sus negocios experiencias más rentables y prolongables en el tiempo.

Todo esto se enmarca en el ámbito de la megatendencia de “la sostenibilidad y el cambio climático” que indudablemente se ha convertido en una gran preocupación en los últimos años por el acelerado proceso de urbanización e industrialización, y que deben ser atendido con prioridad y urgencia, so riesgo de poner al planeta en una espiral irreversible que puede acabar con la humanidad misma, y esto no es poca cosa.

De esta manera, a partir de las iniciativas mundiales que se han ido impulsando en temas ambientales, incluso antes de la entrada del actual milenio, la comunidad global está tomando medidas para abordar los problemas ambientales y avanzar hacia un futuro más sostenible. El impacto de la

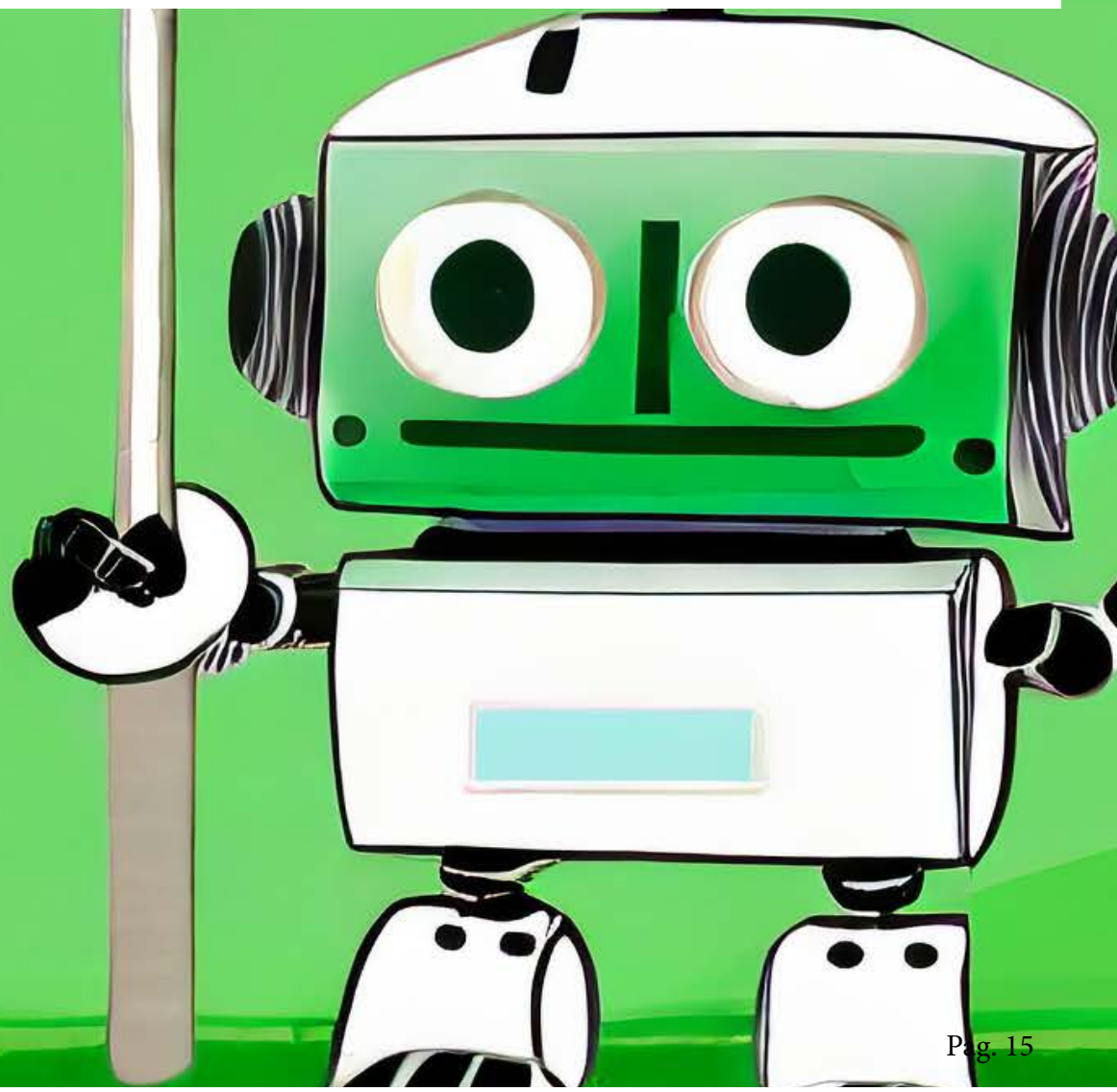
conciencia ambiental en las decisiones gubernamentales, empresariales y personales puede reflejarse en iniciativas como el cambio a fuentes de energía renovables, la disminución de las emisiones de carbono o la promoción de prácticas comerciales, y de gestión en general, más sostenibles lo cual debe ser considerado, si o si, en todo proceso organizacional. Además de ser un asunto de profunda implicación ética, la sostenibilidad también viene a ser un motor de innovación y creación de nuevas oportunidades de negocio que hoy por hoy se están dando a conocer en diversas escalas e impactos.

De tal manera que para este 2024, estando a 6 años de cumplirse la Agenda 2030, es necesario que en cada negocio se reflexione y se implementen estrategias que acojan estos lineamientos hacia el desarrollo sostenible. No hacerlo sería una torpe decisión que colocará a su institución en un desfase histórico y en un riesgo de gestión significativo, con evidentes repercusiones financieras y de continuidad operativa.

Siendo así, este 2024 viene ya muy acelerado y dinámico, debe arrancar con propósitos muy firmes en cada institución, sin importar su escala o dimensión. Todos los planes operativos, toda propuesta presupuestaria, todo proyecto organizacional debe incorporar no solo un

conocimiento profundo de la IA y de los ODS sino que deben transformar ese conocimiento en estrategias y acciones concretas reflejadas en sus KPI (Indicadores Clave de Desempeño), OKR (Objetivos y Resultados Clave), BS (Balanced Scorecard), CSF (Factores Críticos de Éxito), ROI (Retorno de la Inversión), NPS (Net Promoter Score) o cualquier otra referencia de desempeño competitivo que permita definir y medir su auténtica implementación en la dinámica institucional.

Estas dos megatendencias, la transformación digital y la sostenibilidad, tienen definitivamente implicaciones más amplias y subtendencias como las que acá se han abordado con la IA y los ODS; las mismas son interdependientes y tienen un impacto significativo en nuestras elecciones de estilo de vida en una era digital y en nuestros esfuerzos por abordar los problemas mundiales desde las organizaciones. Este asunto, con la escalada de cambios políticos globales y regionales, situaciones bélicas, movimientos económicos en todo el planeta y oleajes emergentes en proceso de educación, capacitación y formación, debe ponernos en alerta y muy ágiles en este 2024 para no dar un salto atrás o estancarse; cada mes que no se avanza puede ser un año que se retrocede, nadie quiere eso para su negocio.



# TENDENCIAS EMPRESARIALES 2024

## NAVEGANDO HACIA EL FUTURO CON ÉXITO

Alejandro Castro Mendivil

Educador y coach ejecutivo



En el siempre dinámico mundo de los negocios, la capacidad de anticiparse y adaptarse a las tendencias emergentes es crucial para el éxito a largo plazo. A medida que nos acercamos al año 2024, se perfilan diversas transformaciones que influirán en la forma en que las empresas operan, compiten y crecen. Los líderes empresariales deben estar preparados para abrazar el cambio y capitalizar las oportunidades que surgen. Aquí presentamos algunas de las tendencias más relevantes que se avecinan, junto con consejos prácticos para prepararse mejor:

### 1. Inteligencia Artificial en el Centro de las Operaciones

La Inteligencia Artificial (IA) seguirá siendo un pilar fundamental en el entorno empresarial. En el 2024, veremos una mayor integración de la IA en todas las áreas de operación, desde la automatización de procesos hasta la toma de decisiones estratégicas.

Consejos para Prepararse:

**Invierte en capacitación:** Brinda a tu equipo la formación necesaria para comprender y utilizar herramientas de IA. Un equipo capacitado maximizará el valor de la IA.

**Identifica casos de uso:** Analiza cómo la IA puede mejorar procesos específicos en tu empresa. Comienza con aplicaciones prácticas y escalables.

**Evalúa proveedores:** Investiga y elige proveedores de soluciones de IA confiables y escalables. La elección del proveedor es clave para el éxito a largo plazo.

### 2. Trabajo Remoto Permanente y Modelos Híbridos

El modelo de trabajo remoto ha llegado para quedarse. En el 2024, las empresas adoptarán enfoques más flexibles, combinando el trabajo remoto con la presencia en la oficina de manera híbrida.

Consejos para Prepararse:

**Infraestructura tecnológica:** Asegúrate de tener las herramientas necesarias para facilitar la colaboración virtual. La inversión en tecnología es esencial.

**Establece políticas claras:** Define políticas que equilibren la flexibilidad con la necesidad de interacción en persona. La claridad fomenta un ambiente de trabajo saludable.

**Fomenta la cultura remota:** Promueve la conexión entre los equipos a través de eventos virtuales y plataformas de colaboración. La cultura remota es clave para el compromiso a largo plazo.

### 3. Sostenibilidad como Motor de Innovación

La sostenibilidad ya no es solo una tendencia, sino una necesidad imperante. En el 2024, las empresas que lideran en sostenibilidad serán vistas con mejores ojos por los consumidores y los inversores.

Consejos para Prepararse:

**Evalúa la cadena de suministro:** Identifica áreas de mejora en términos de sostenibilidad. La sostenibilidad debe abordarse desde la base.

**Comunicación transparente:** Destaca tus esfuerzos sostenibles en la comunicación con clientes e inversores. La transparencia construye confianza.

**Colaboración en la industria:** Busca asociaciones que impulsen prácticas sostenibles en conjunto. La colaboración amplifica el impacto.

### 4. Ciberseguridad Fortificada

Con el aumento de amenazas cibernéticas, la ciberseguridad se posiciona como una prioridad crítica en el 2024.

Consejos para Prepararse:

**Auditorías regulares:** Realiza auditorías de seguridad de forma regular para identificar vulnerabilidades. La prevención es clave.

**Educación continua:** Mantén a tu equipo actualizado sobre las últimas amenazas y prácticas de seguridad.

Un equipo informado es la primera línea de defensa.

**Respuesta rápida:** Desarrolla planes de respuesta a incidentes para actuar eficientemente en caso de brechas de seguridad. La velocidad es esencial en la ciberseguridad.

### 5. Experiencia del Empleado como Diferenciador Competitivo

La guerra por el talento se intensificará, y las empresas exitosas serán aquellas que ofrezcan experiencias laborales excepcionales.

Consejos para Prepararse:

**Programas de desarrollo:** Implementa programas de desarrollo profesional para el crecimiento de tus empleados. El desarrollo continuo fomenta la lealtad.

**Encuestas de satisfacción:** Obtén retroalimentación regular para mejorar la experiencia del empleado. La retroalimentación es una herramienta invaluable.

**Flexibilidad:** Ofrece opciones flexibles para atraer y retener talento. La flexibilidad es un atractivo clave.





## 6. Blockchain Impulsando la Transparencia y la Confianza

La tecnología blockchain seguirá evolucionando y se convertirá en una herramienta esencial para garantizar la transparencia y la confianza en las transacciones comerciales.

Consejos para Prepararse:

Exploración de casos de uso: Investiga cómo la blockchain puede mejorar la autenticidad y la transparencia en tus operaciones. La exploración temprana puede proporcionar ventajas competitivas.

Colaboración sectorial: Participa en consorcios o colaboraciones que impulsen la adopción de blockchain en tu industria. La colaboración acelera la adopción.

Actualización constante: Mantente informado sobre avances y nuevas aplicaciones de la tecnología blockchain. La actualización es esencial en un campo en constante evolución.

## 7. Personalización en la Experiencia del Cliente

La era de la personalización llega a un nuevo nivel en el 2024.

Consejos para Prepararse:

Analítica avanzada: Utiliza herramientas de análisis avanzado para comprender mejor el comportamiento del cliente. La comprensión profunda conduce a personalizaciones más efectivas.

Plataformas de personalización: Invierte en plataformas que permitan la personalización en tiempo real. La capacidad de respuesta es clave en la era de la personalización.

Retroalimentación continua: Solicita y utiliza la retroalimentación del cliente para ajustar y mejorar continuamente las experiencias personalizadas. La retroalimentación es esencial para la mejora continua. En el 2024, la capacidad de adaptación y la disposición para abrazar la innovación serán determinantes para el éxito empresarial.

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

# Ford

POR TU COMPRA  
**PARTICIPA**  
EN EL SORTEO  
DE UN 0 KM



## 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

# PROGRAMA

STARTUPS  
PARA JÓVENES  
EMPRENDEDORES

VACACIONES ÚTILES  
¡PREPÁRATE PARA EL  
COLEGIO!

INFORMES



ESCANÉAME



934951455



INICIO  
**11**  
de Enero

# MARKETING EN VENTAS

## EL EFECTO A LO LARGO DEL TIEMPO

Adrian Klinar

Especialista en Gestión Comercial y Financiera



El marketing ha sido una parte central del mundo empresarial a lo largo de la historia y desempeña un papel crucial en la forma en que las empresas anuncian y venden sus productos o servicios. La relación entre marketing y ventas ha evolucionado significativamente con el tiempo, adaptándose a la tecnología, la sociedad y las preferencias de los consumidores.

### 1. Comercialización Tradicional:

Al principio, el marketing se centraba principalmente en estrategias tradicionales como la publicidad impresa, radiofónica y televisiva. Las empresas dependían en gran medida de la visibilidad de sus productos en los principales medios de comunicación para atraer consumidores. El vínculo directo entre las estrategias de marketing y las ventas no siempre fue claro y la medición de la eficacia fue limitada.

### 2. Era digital:

En la era digital, el marketing ha experimentado una gran revolución. La presencia online se convirtió en un factor decisivo y las empresas comenzaron a utilizar plataformas como buscadores y redes sociales para llegar a sus audiencias de una manera más directa y personal. La capacidad de medir el retorno de la inversión (ROI) mejoró con la introducción de herramientas analíticas que permitieron a las empresas evaluar con mayor precisión el impacto de sus estrategias de marketing en las ventas.

### 3. El auge del marketing de contenidos:

En los últimos años, el marketing de contenidos se ha vuelto más poderoso como estrategia eficaz para influir en las ventas. Las empresas han descubierto que la creación de contenido valioso y relevante no sólo atrae a los consumidores, sino que también genera autoridad de marca en su industria. Los blogs, videos y otros contenidos se utilizan para educar a los clientes potenciales y construir relaciones a largo plazo que, en última instancia, tienen un impacto positivo en las ventas.

### 4. Personalización en Marketing:

La personalización se ha convertido en una parte

central de las estrategias de marketing modernas. Gracias a la recopilación de datos y la inteligencia artificial, las empresas pueden personalizar mensajes y ofertas según las preferencias individuales de los clientes. Esta personalización no sólo mejora la experiencia del consumidor, sino que también aumenta la probabilidad de conversión, ya que es más probable que los consumidores respondan a mensajes que satisfagan sus necesidades específicas.

### 5. Redes Sociales y Marketing de Influencers:

El crecimiento de las redes sociales ha cambiado la forma en que las empresas se comunican con sus audiencias. El marketing de influencers se ha convertido en una estrategia poderosa que permite a las marcas asociarse con influencers para llegar a nuevas audiencias de una manera auténtica. La confianza y conexión emocional que los influencers crean con sus seguidores puede influir directamente en las decisiones de compra y venta de los productos o servicios que promocionan.

### 6. Análisis avanzado y previsión de comportamiento:

La analítica avanzada se ha vuelto esencial en el marketing moderno. El análisis predictivo utiliza algoritmos para predecir el comportamiento del consumidor, lo que permite a las empresas ajustar de forma proactiva sus estrategias de marketing. Esta capacidad de anticipar tendencias y adaptarse rápidamente a los cambios del mercado puede resultar eficaz en un entorno empresarial cada vez más estresante.

La relación entre marketing y ventas ha evolucionado significativamente con el tiempo, desde las estrategias tradicionales hasta la era digital y la personalización avanzada. Hoy en día, el marketing no se trata sólo de promocionar productos, sino también de construir relaciones duraderas con los consumidores. La capacidad de adaptarse a las tendencias emergentes, aprovechar la tecnología y comprender las necesidades de los consumidores es fundamental para tener éxito en un mercado en constante cambio. En última instancia, el impacto del marketing en las ventas evolucionará a medida que cambien la tecnología y las preferencias de los consumidores.



# UN VIAJE INTERNO:

## EN RUTA HACIA EL NUEVO AÑO

Doris Cayo

Coach Ontológico / Organizacional. Alquimia Consultores



Culminamos un año y muchas organizaciones ya se han reunido con sus colaboradores para planificar y diseñar su Plan Estratégico para el año que se va a iniciar, como se sabe, contar con esta herramienta permite definir las acciones para lograr el cumplimiento de nuestros objetivos, además de estar preparados para enfrentar los retos que se puedan presentar en el nuevo ejercicio.

Al igual que las organizaciones, las personas deberíamos aprovechar el inicio de un nuevo año como una oportunidad única para la reflexión personal y planificación de nuestro futuro.

Si bien es cierto cada individuo es un mundo diferente ya que cuenta con vivencias y situaciones propias, desde este espacio, me permito dejarle algunas preguntas que, espero, ayuden a iniciar el nuevo año con un enfoque más claro y positivo:

1. Mira hacia atrás:

¿Qué logros personales y profesionales destacarías del año que está culminando?

¿Qué desafíos enfrente y cómo los superé?

¿Qué aprendizajes me quedan de las vivencias del 2023?

2. Identifica tus valores y prioridades:

¿Estoy alineado con mis valores? ¿Considero necesario reformularlos?

¿Cuáles son las áreas más importantes para mí? (familia, trabajo, salud, carrera)

3. Establece metas y objetivos ¿Qué metas quiero lograr para el próximo año?

¿Cómo se alinean estas metas con mis valores y prioridades?

¿Cuáles son los pasos que debo seguir para lograr mis metas?

4. Crea un plan de acción

¿Qué acciones concretas puedo tomar para alcanzar mis metas?

¿Cómo puedo dividir estas acciones en pasos más

pequeños y manejables?

¿Cuáles son los plazos para estas acciones?

5. Cultiva la gratitud

¿Porqué estoy agradecido en este momento?

¿Cómo puedo incorporar la gratitud en mi día a día?

6. Mi bienestar personal

¿Qué hábitos saludables quiero cultivar en mi vida diaria?

¿Cómo puedo equilibrar mis responsabilidades con el autocuidado?

7. Aprende de los errores

¿Qué decisiones o acciones haría diferentes a las que asumí?

¿Cómo utilizar estos errores como oportunidades de aprendizaje?

8. Desarrollo Personal

¿Qué habilidades o conocimientos quisiera adquirir en el nuevo año?

¿Cómo puedo fomentar mi crecimiento personal y profesional?

9. Relaciones Interpersonales

¿Cómo puedo fortalecer mis relaciones con amigos y familiares?

¿Tengo conflictos que necesito abordar?

10. Actitud y mentalidad

¿Cómo puedo cultivar una actitud positiva para el próximo año?

¿Qué pasos debo dar para enfrentar los nuevos desafíos con resiliencia y optimismo?

Al reflexionar con estas preguntas, estaremos mejor preparados para abrazar el nuevo año, con intenciones claras y un sentido renovado de propósito.

Por más complicado que sea el escenario, debemos prepararnos y reforzar nuestra seguridad para enfrentar los nuevos desafíos con actitud positiva y tomando las riendas de nuestro desarrollo.



# GESTORES

## OPORTUNIDADES EN EL SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO

Javier Gomez D.

Especialista en gestión pública

Entendemos que cuando hablamos de un modelo de gestión exitosa de una empresa es porque ha desarrollado con eficiencia el respeto a las leyes laborales, buenas costumbres, respeto al medio ambiente, capacitación a su personal, eficientes modelos de producción, responsabilidad social, etc.

Creo que un modelo de gestión tiene muchísimos componentes dentro de lo señalados pequeños modelos de gestión en cada una de ellas, tenemos la inversión pública y privada para generar ingresos y desarrollar nuestras actividades profesionales y también empresas.

La inversión privada hay un grupo inversionista que invierte su propio dinero o del banco para un proyecto o negocio, lo instala y busca al mejor personal capacitado para desarrollarlo en cada una de sus áreas y así produce y vende y obtiene utilidad, sean productos o servicios.

La inversión pública es un mundo amplio e interesante, aquí el Estado tiene capital (impuestos, canon, regalías, etc.) y un grupo de personas – Gobierno, distribuyen estos capitales a los Ministerios, Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales y estos a su vez contratan a Gerentes para que puedan invertir estos capitales y generen inversiones muy diversas, ejemplo: a) Saneamiento, agua, desagüe, pistas, veredas, b) Educación, salud; c) Infraestructura, etc.; y en cada una de ellas existe una serie de inversiones en sus diferentes etapas, todo ello con la finalidad de generar un desarrollo sostenible a corto y largo plazo.

Siempre la inversión pública ha sido superior a la inversión privada, es decir hay más campo laboral, de servicios, consultorías... etc.

Nuestra Región Ica los últimos cinco años y los próximos cinco años los ingresos de dinero a sus gobiernos y dependencias se duplicará y triplicará para ejecutar obras que generen ese desarrollo tan anhelado; como ejemplo la Provincia de Nazca, Pisco, el Distrito de Vista Alegre, el Distrito de Marcona, etc., en promedio reciben del Estado Peruano cada uno al

año más de 120 millones de soles para inversión, es decir entre cuatro municipalidades reciben un total de cerca de 600 millones de soles al año.

La mayoría se pregunta con todo ese dinero no tendría porque haber necesidades de saneamiento, de salud, educación, de infraestructura, etc., en esos gobiernos locales, pero sin embargo mucho de los proyectos de inversión se detienen o se frustran en el camino por falta de articulación ante la sociedad civil, entidades Públicas y Privadas, Gobiernos Locales, y Gobierno Central.

Esa necesidad de articular es una excelente oportunidad y ventana para los profesionales, técnicos y personas en general que capacitándose en cursos o programas que se dan a distancia a nivel nacional sobre los procedimientos de la administración pública y su aplicación para lograr eficiencia en sus procedimientos y lograr las viabilidades de cada proyecto de inversión, este espacio estoy convencido que son para los GESTORES.

Que hacer entonces, entrar a la página de cada institución pública mencionada, participar en los presupuestos participativos que son anuales, ahí se aprueban los proyectos a ejecutar desde sus inicios.

Este sencillo mecanismo al cual invito a animarse a empezar a obtener información y luego acercarse a las instituciones y preguntar por los avances de los proyectos y les aseguro que mucho de ellos va a requerir de un GESTOR...

La pregunta, ¿Cómo les pagaría? Las entidades públicas tienen muchas formas como promotores, consultores, gestión administrativa y cada área que la requiera está facultada para contratar... Pero también un GESTOR puede promover un proyecto desde sus inicios y hacer convenios con empresas privadas para ejecutar obras por impuestos (el impuesto que corresponde pagar a cada empresa la invierte en la obra en su totalidad y ésta será descontada en plazos mayores de 10 años a





cada gobierno local o regional o del estado que acepte)

Como verán es un abanico de posibilidades de trabajo, de capacitarse, de desarrollar capacidades, de cubrir necesidades desde las más pequeñas hasta las más grandes.

Que PERFIL debe tener un GESTOR, solo debe tener las ganas de generar desarrollo y dinero tan igual que un inversionista privado.

Que APTITUD debe tener un GESTOR sólo ser dinámico, tenaz y mantenerse informado.

En lo personal puedes manejar tus tiempos para desarrollar más tus habilidades para interactuar con la mayor cantidad de personas involucradas en la ACTIVIDAD PUBLICA que es la que genera mayores ingresos, y las mayores inversiones que se ejecutan en la Región Ica y en el Perú, creo que es el mejor mercado para poder pensar en entrar y participar en él..., anímense jóvenes.

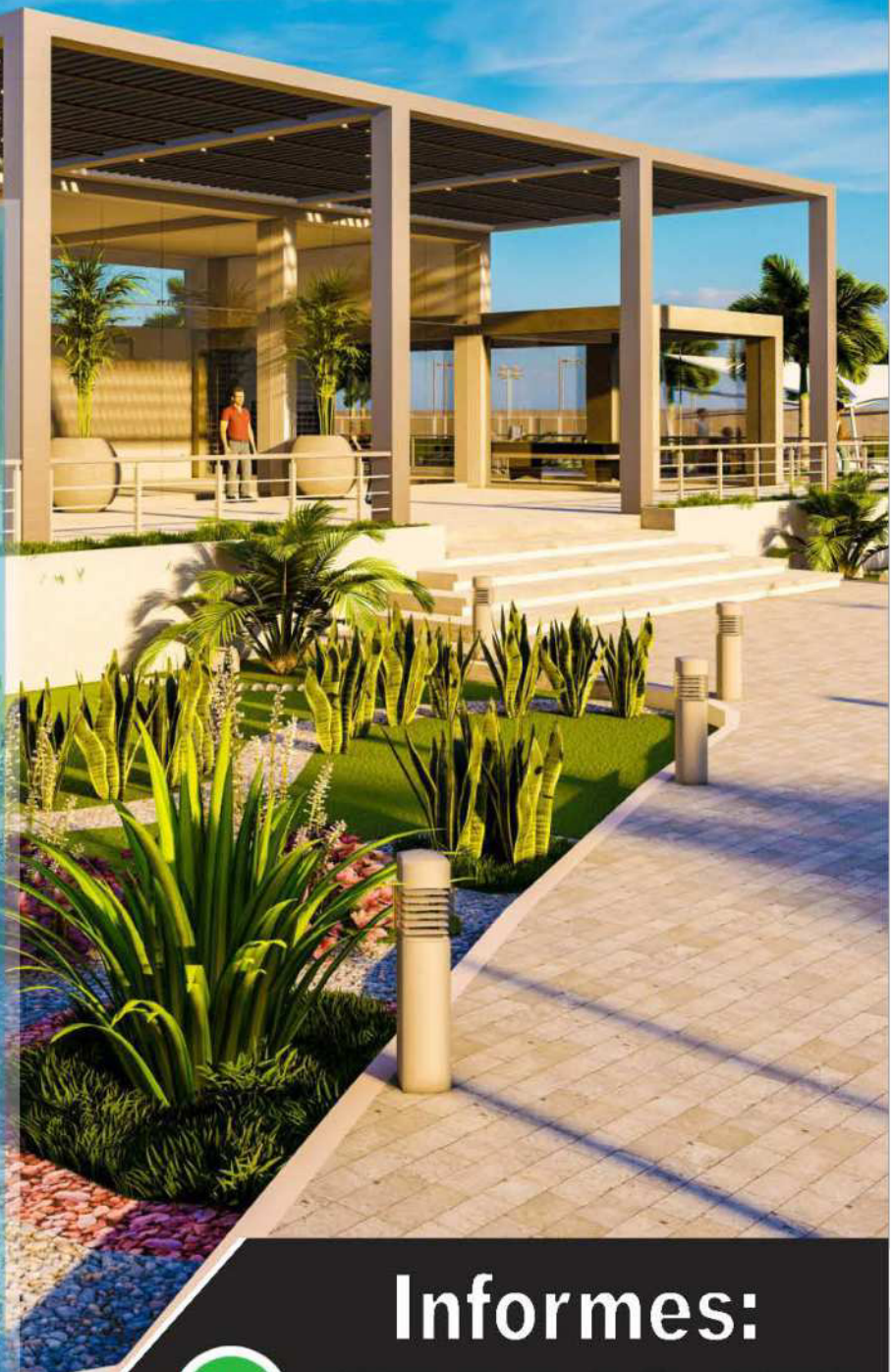


**ALTADUNA**  
Condominio

# TERRENOS EN PRE-VENTA !

## EL CONDOMINIO CONTARÁ CON:

- Amplio Pórtico de Ingreso
- Cerco Perimétrico
- Caseta de Vigilancia
- Pistas y Veredas
- Calles Amplias
- Cableado Eléctrico Subterráneo
- Pozo Propio
- Club House
- Piscina
- Cancha Multi deportiva
- Cancha de Tenis
- Ciclovía
- Zona de Parrillas
- Zona de Fogatas
- Zona Para Juego de Niños
- Zona Para Ejercitarte
- Mas de 7,000 m<sup>2</sup> en Áreas Verdes



Informes:



**934 140 471**



**RAÚL**  
**SALGADO**

[www.salgadoyasociados.com](http://www.salgadoyasociados.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.

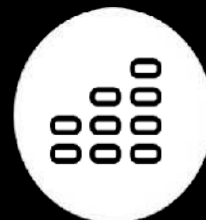
Construye su estrategia sobre estas bases y asegura una ejecución impecable, con enfoque en las ventas y fidelización del cliente. Esta ejecución se asegura con una cultura poderosa.



Asesoramiento  
empresarial



Investigación  
de mercado



Elaboración de  
instrumentos

**NUESTROS**  
**SERVICIOS**

# ¿MIEDO A EMPRENDER?

## CONSEJOS PARA SER EXITOSO EN LOS NEGOCIOS

Milagros Bohorquez  
Emprendedora



La mayoría de veces el emprendimiento resulta de algo no planeado, de una necesidad económica, como paso en la pandemia, o de la necesidad de querer hacer algo más de lo que ya estamos haciendo, por ello es que basados en esas necesidades la adrenalina nos ayuda ser hiperactivos y no dejarnos caer, pero en otros casos el emprender puede estar planeado, decidimos arriesgar un capital y procuramos en ese proceso trata de hacer lo necesario para no fracasar en el intento, pero en la mayoría de veces la incertidumbre, pero sobre el temor nos invade y este nos podría jugar una mala pasada, por eso aquí te damos unos tips para perder el miedo a emprender, pero sobre todo para que ese emprendimiento, tenga el mejor destino posible.

En la mayoría de casos, cuando queremos emprender regularmente lo hacemos basados en un producto o servicio que ya tenemos pensado, enfócate en eso, que sea algo que realmente te guste, para que no te cueste trabajo hacerlo y el temor minore, y es que el principal temor es fracasar y no solo perder dinero, sino fallarle a las personas que confían en ti, por ello aquí tenemos algunas recomendaciones

- Utiliza tu miedo a tu favor, Haz que ese miedo te mantenga alerta y te ayude a observar cuales son los principales puntos que tiene tu negocio como valor, aquí es donde iniciamos analizando el mercado del giro de negocio que queremos emprender, analizamos la competencia, los proveedores, la situación del mercado actual, la ubicación, el medio de comunicación con tu cliente, tu aliados, la forma de ingreso y los costos actuales, esto en administración es conocido como el modelos de negocio CANVAS, el análisis del mercado nos permitirá tomar conciencia de cual puede ser el precio real de nuestro producto, en función a sus costos, sin perder ganancia ni venderlo por debajo del mercado, pero sobre todo tener mapeadas todas nuestras ideas en un solo cuadro.

- Analiza las fortalezas y amenazas de tu proyecto, hacerlo no es difícil, en administración esto es conocido como la matriz FODA, y solo debemos enfocarnos en los cuatro puntos principales, las fortalezas y oportunidad de tu producto, y las debilidades y amenazas que puedes tener en ese momento, identificarlas es sumamente importante,

por que nos permite mejorar de manera continua, ponte en el papel del cliente y analiza estos según como te gustaría recibirlo.

- Investiga, y es aquí donde te decía, que escojas algo que te guste por que la investigación será constante, primero investiga sobre la forma de mejorar tu producto o servicio, aprende de todo lo que observas, investiga a tu cliente, indaga sobre que le gusta del producto de la competencia, cuanto tiempo tiene comprándole o por que le compra, analiza a tu competencia, conviértete en el cliente de tus competidores, es la mejor forma de analizar desde el otro lado. Así como serás capaz de ver sus defectos, también debes ser capaz de ver sus fortalezas y mejorarlas para tu negocio.

- Capacitación Constante, este punto es fundamental, así como serás capaz de investigar, aprende pero sobre todo capacítate, aunque sea con videos o técnicas que encontramos Online, ellas nos permitirán tener un mejor enfoque de cómo mejorar, quizás hayas aprendido o tengas ya mucha experiencia con el producto, entonces capacítate sobre como gestionar tu negocio, aprender es básico y aprendes todo el tiempo.

- Motivación e inspiración, sé que no es fácil, la mayoría de veces pensamos que tener el negocio propio nos permitirá mejorar nuestros ingresos, adecuar nuestros horarios y tener tiempo libre para nosotros, NADA MAS ALEJADO DE LA REALIDAD, que si podremos hacerlo en algún momento, sí, pero mientras este emprendimiento sea un bebe, debemos enseñarle todo y ser capaces de delegar, por que tú no podrás hacerlo todo solo, enfócate y cada vez que te sientas cansado o frustrado por que las ventas bajaron o ese día no se vendió recuerda que necesitas al menos de 3 a 6 meses para que tu negocio se haga conocido, hoy en día las redes sociales hacen que esto sea mucho más fácil y mucho más corto, entonces dale mas valor a todo lo que te sume, inspírate siempre, así como tú hoy inicias, muchos que ya son grandes iniciaron de la misma forma, y en algún momento tú también podrás ser como ellos.

- Aprende a caerte pero sobre todo aprende a ponerte de pie, en el mundo empresarial no siempre se gana, muchas veces perdemos y quizás no por acciones propias, un asalto, un incendio, un desastre natural, etc hay muchos factores externos que podrían hacernos



caer, por ello analiza, trata de prevenir y reducir estos riesgos, pero sobre todo, recuerda que una caída es solo un bajón en el camino de subida, siempre se puede volver a subir.

- Conéctate, Rodeáte siempre de personas que te ayuden a crecer, que te motiven, que aprendan contigo cada día, ojo, muchas de estas personas serán nuevas en tu vida, quizás compañeros de algún curso o taller, no tengas miedo en compartir información, intercambia experiencias, datos, pero sobre todo aprende de cada una de ellas, y aplica las que mejor funcionen con tu negocio.

En este camino de emprendimiento, habrán muchos tropiezos, no tengas miedo, por que todo lo bueno se forja en buenas bases y estas llevan mucho trabajo forjarlas, no te desanimes cuando las personas que conoces no te comprenden o se vayan con la competencia, tú sigue dándole publicidad, haz tus videos, toma fotos, publica, crea una base de datos con redes sociales donde puedas enviar frecuentemente tus ofertas, no tengas miedo de enviar tu publicidad, siempre puede salir alguna venta o alguna recomendación, pero sobre todo no olvides ser el vendedor del producto a quien tú le quisieras comprar.

# INCREMENTO PATRIMONIAL

## ¿QUÉ DEBO SABER CUANDO NO ES JUSTIFICADO?

José Martín Cuéllar Fernández

Abogado con Posdoctorado en Principios Fundamentales y DDHH @abogadosbyc

Este es uno de los temas favoritos de la SUNAT y de nosotros, los abogados empresariales y tributarios. Por lo tanto, por cultura general tienes que saber lo siguiente:

1.- Cuando la SUNAT te notifique por el asunto o materia de incremento patrimonial no justificado, tendras que entender que para la SUNAT existe un desbalance “notorio” (aumento de activos o disminución de pasivos)

2.- Lo que la SUNAT pretende es que el contribuyente explique el origen de dicho desbalance o diferencia mediante documentos (sustento), lo cual no significa necesariamente reconocer una deuda tributaria, ya que una cosa es incremento patrimonial justificado y otra muy distinta, el incremento patrimonial no justificado para efectos tributarios.

3.- La comunicación de estas observaciones por parte de la SUNAT al contribuyente será electrónica. Por lo tanto, el contribuyente tendrá que revisar periódicamente su buzón electrónico (al menos una vez a la semana). Esta virtualidad hace posible que el contribuyente pueda contratar o apoyarse en abogados tributaristas residentes en otras ciudades del país.

4.- SUNAT tiene diversas fuentes de información, por ejemplo, acceso a SUNARP, municipalidades, declaraciones de los notarios, comprobantes de pago electrónicos, ITF, saldos de las cuentas financieras que remite las entidades bancarias, inclusive información proveniente de administraciones tributarias en el extranjero.

5.- Según, las circunstancias, el contribuyente tiene derecho a solicitar una prórroga para atender el requerimiento de la SUNAT. Caso contrario, podemos incurrir en la infracción tipificada en el artículo 177 numeral 5 del TUO del Código Tributario.

6.- El contribuyente tiene que entender que es conveniente para sus intereses contratar los servicios de un abogado tributarista debido a la necesidad

de fundamentar y/o argumentar la posición del contribuyente frente a la SUNAT, sobre todo cuando existen razones para no reconocer la existencia de una deuda tributaria.

El contribuyente tiene que entender que es conveniente para sus intereses contratar los servicios de un abogado tributarista debido a la necesidad de fundamentar y/o argumentar la posición del contribuyente frente a la SUNAT.

7.- Hay que mejorar el hábito de conservar la documentación financiera legal (digitalizandola) y saber explicar la secuencia de hechos y/o operaciones comerciales, por ejemplo, las cuentas mancomunadas, las donaciones, escrituras públicas, actas notariales, prestamos, etc.

8.- Sería conveniente sustentar no solamente el origen del desbalance sino también el destino del dinero, dependiendo de la situación concreta. Tengamos en cuenta que los ingresos por actividades ilícitas no podrían ayudar a sustentar el desbalance, por obvias razones.

9.- Cuando ofrezcamos contratos de préstamo para sustentar el desbalance, recordemos que por ley se exige varios requisitos, criterios, motivos y bancarización para su validez legal. Siendo la fecha cierta en los contratos una regla para la SUNAT.

10.- La SUNAT viene detectando las diferentes fuentes de ingresos de los contribuyentes, fuente nacional y extranjera. No siendo el tratamiento legal tributario igual para personas naturales y jurídicas. La casuística es diversa y estamos para ayudarte como especialistas en la materia tributaria





## TIP EMPRESA

DIRECTOR: Raul Salgado

EDITOR: Julio Ortiz

## COLABORACION ESPECIAL:

- Oscar Chuquilín
- Zaida Gallegos
- Gerardo Lugo
- Alejandro Castro
- Adrian Kliner
- Doris Cayo
- Javier Gomez
- Milagros Bohorquez
- Martin Cuellar

