

# TIP EMPRESA

LA REVISTA ESPECIALIZADA EN EL EMPRENDEDOR DEL SIGLO XXI

Nº 30 febrero 2024

## HERRAMIENTAS EMPRESARIALES

OPERACIONES  
COMUNICACIÓN  
COMERCIAL  
FINANZAS

**RENTA 2023**  
PARA PERSONAS  
NATURALES

**SALVAVIDAS  
MYPES 2024**  
PLAN DE RESCATE

## INVESTIGACIÓN DE MERCADO

TU ALIADO EN LA  
CONSTRUCCIÓN ESTRATÉGICA

**EQUIPOS RESILIENTES**  
LEVANTARSE PARA MEJORAR



**RAÚL**  
SALGADO



# EDITORIAL

En el apasionante mundo de los negocios, la innovación es un pilar fundamental para el éxito y la expansión de las pequeñas empresas. En un mercado saturado y en constante cambio, los emprendedores que adoptan una mentalidad innovadora están mejor equipados para destacar y transformar su industria.

La innovación permite a las pequeñas empresas destacarse en un mercado competitivo. Al introducir nuevas ideas, métodos innovadores o enfoques creativos, pueden captar la atención de sus clientes y destacarse de la competencia.

Esta capacidad de diferenciación no sólo les permite destacar, sino que también les posiciona como líder en su campo, atrae la fidelidad de los clientes y construye relaciones sólidas a largo plazo. Además, la innovación permite a los emprendedores adaptarse rápidamente a las tendencias cambiantes del mercado.

Al estar abiertos a la innovación, pueden adoptar nuevas tecnologías, responder a las preferencias de los consumidores y responder a nuevos desafíos de manera ágil y eficiente. Esta adaptabilidad les permite seguir siendo relevantes y competitivos en un entorno empresarial cambiante.

Otro beneficio importante de la innovación es su capacidad para mejorar la eficiencia operativa. Además de las innovaciones de productos o servicios, los emprendedores también pueden aplicarlo a los procesos internos y operativos. Al implementar nuevas prácticas o tecnologías, pueden optimizar la gestión de inventario, la logística, el servicio al cliente y otros aspectos de su negocio, reduciendo así los costos y aumentando la productividad.

Asimismo, la innovación crea valor para el cliente al ofrecer soluciones nuevas y mejoradas que satisfacen las necesidades y deseos de los clientes de manera más efectiva que la competencia. Al centrarse en la innovación centrada en el cliente, los emprendedores pueden aumentar la satisfacción del cliente y construir relaciones más sólidas y duraderas.

Por otro lado, las habilidades de innovación pueden brindar nuevas oportunidades para el crecimiento y la expansión de los pequeños empresarios. Al desarrollar nuevos productos, explorar nuevos mercados o diversificar su oferta, pueden ampliar su alcance y aumentar la facturación, sentando las bases para un futuro próspero.

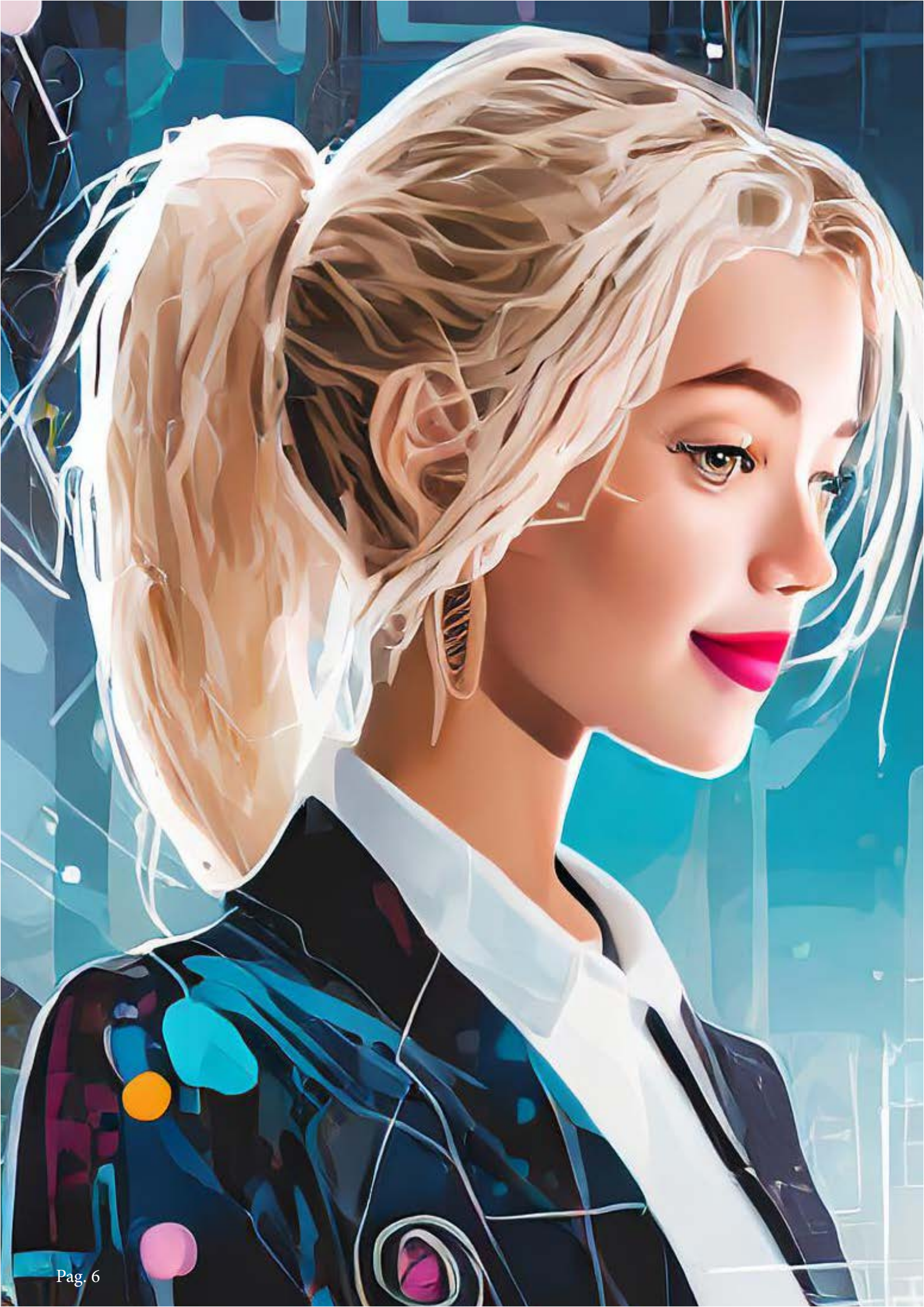
En definitiva, la innovación no es sólo una poderosa herramienta para destacar y adaptarse en un mercado altamente competitivo, sino también un motor para que las pequeñas empresas crezcan y se expandan. Al adoptar una mentalidad innovadora y desarrollar un entorno empresarial creativo, pueden aprovechar al máximo la innovación y construir negocios sólidos y exitosos en el proceso.



# CONTENIDOS

<b>INVESTIGACIÓN DE MERCADO</b>	<b>06</b>
La investigación de mercados no sólo recopila datos, sino también permite obtener una comprensión profunda de los clientes	
<b>ÉXITO EMPRESARIAL</b>	<b>10</b>
En este entorno tan competitivo y cambiante en el que surgen a diario retos, te vas a encontrar recorriendo un camino parecido al de un equilibrista.	
<b>SALVAVIDAS MYPE 2024</b>	<b>12</b>
El Gobierno, a través del Ministerio de Economía y Finanzas, implementará este año un plan de rescate financiero cercano a los 100 millones de soles.	
<b>DESARROLLO EMPRESARIAL</b>	<b>14</b>
Cada vez somos más conscientes de que vivimos en un mundo globalizado, lo que nos hace pensar en mejorar la salud de la empresa y colaboradores.	
<b>SUPERANDO EL MIEDO AL FRACASO</b>	<b>16</b>
El emprendimiento es un viaje lleno de desafíos y contratiempos. Para muchos, el miedo al fracaso puede ser paralizante.	
<b>MUNDO VITIVINÍCOLA</b>	<b>20</b>
SWR, por sus siglas en inglés, es la única coalición a nivel mundial, que trabaja como una mesa redonda que incluye la cadena productiva.	
<b>RENTA ANUAL 2023</b>	<b>22</b>
El impuesto a la renta grava las ventas que provengan del capital, trabajo y de aplicación conjunta de ambos factores.	
<b>EQUIPOS RESILIENTES</b>	<b>24</b>
Las empresas actualmente buscan equipos multifuncionales que hagan todo para poder tener equipos preparados para cualquier momento.	
<b>COACHING</b>	<b>28</b>
El coaching empresarial recurre a algunas de las técnicas de motivación que se han aplicado en el entrenamiento..	

**Ediciones anteriores**



# INVESTIGACIÓN DE MERCADO

## EL ACOMPAÑANTE FIEL DE LAS EMPRESAS EXITOSAS

Raúl Salgado

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



La investigación de mercados es la base de una gestión empresarial eficaz. Esto no significa sólo recopilar datos, sino también obtener una comprensión profunda de los clientes, sus necesidades y deseos, así como la dinámica de los mercados en los que opera la empresa. La investigación de mercado puede ayudar a las empresas a comprender y predecir el comportamiento de los clientes, desarrollar productos, crear propuestas de valor efectivas, desarrollar programas de fidelización de clientes, entre otros beneficios.

La investigación de mercado es un proceso sistemático de recopilación, análisis e interpretación de datos relacionados con un mercado específico, incluidos consumidores, competidores, productos y tendencias. Su principal objetivo es proporcionar información relevante y útil que permita a las empresas tomar decisiones informadas.

Para comprender mejor, veamos un ejemplo de cómo la investigación de mercado ayuda a una empresa minorista: Imaginemos que una cadena de tiendas de electrónica está pensando en expandirse a nuevas ubicaciones en una ciudad. Antes de decidirse a abrir una nueva tienda, la empresa realizó una extensa investigación de mercado:

1. La empresa recopila datos demográficos sobre la población del área objetivo, como edad, ingresos, educación y tamaño del hogar. Ayuda a comprender el perfil de los clientes potenciales y sus necesidades.
2. Encuesta a las tiendas de electrónica de la zona para conocer su gama de productos, precios, promociones y servicios que ofrecen. Proporciona información sobre oportunidades competitivas y de diferenciación.
3. Realiza encuestas entre los residentes locales para conocer sus hábitos de compra, preferencias de productos y satisfacción con las tiendas de electrodomésticos existentes. Ayuda a identificar oportunidades no satisfechas y necesidades de clientes no satisfechas en el mercado.
4. Se exploran las tendencias actuales y futuras de la industria electrónica, como la demanda de productos específicos, los avances tecnológicos y los cambios en el comportamiento del consumidor. Ayuda a predecir oportunidades y riesgos del mercado.

Según los resultados de la investigación de mercado, las empresas pueden tomar decisiones informadas sobre la apertura de nuevas tiendas de electrónica. Por ejemplo, puede decidir adaptar su gama de productos para satisfacer las necesidades específicas de los consumidores locales, ofrecer precios competitivos para diferenciarse de la competencia y elegir una ubicación estratégica que aumente la visibilidad y el tráfico de clientes. En última instancia, la investigación de mercado ayuda a las empresas a reducir el riesgo y optimizar el éxito de nuevas operaciones minoristas.

Importancia de la investigación de mercado:

1. Conocimiento del cliente: la investigación de mercado proporciona información valiosa sobre la demografía, las preferencias, los hábitos de compra y el comportamiento de los clientes. Esto permite a las empresas adaptar sus productos y servicios a las necesidades específicas de sus mercados objetivo.
2. Segmentación del mercado: es la división del mercado en grupos más pequeños de consumidores con características y necesidades similares. La investigación de mercado proporciona datos que permiten a las empresas identificar segmentos de mercado rentables y desarrollar estrategias de marketing personalizadas para cada grupo.
3. Construir una propuesta de valor: es esencial para la diferenciación de productos y la atracción de clientes de una empresa. La investigación de mercado proporciona información sobre las percepciones y los deseos de los clientes, lo que permite a las empresas tomar mejores decisiones.
4. Identificar tendencias del mercado: Al analizar datos sobre el comportamiento del consumidor, la tecnología, la economía y otros factores, las empresas pueden estar preparadas para adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y aprovechar nuevas oportunidades.
5. Desarrollo de productos. Comprender las necesidades y deseos de los clientes es esencial para desarrollar productos exitosos. La investigación de mercado puede ayudar a identificar oportunidades de innovación y áreas de mejora, así como a evaluar la viabilidad y aceptación de nuevos productos.

6. Prueba de Concepto: Antes de lanzar un nuevo producto o servicio al mercado, es muy importante probar su viabilidad y la aceptación de los clientes potenciales. Esta investigación puede ayudar a las empresas a probar conceptos, prototipos e ideas de productos antes de realizar inversiones significativas en desarrollo y lanzamiento.

7. Programa de fidelización de clientes: Retener clientes es tan importante como adquirir otros nuevos. La investigación puede ayudar a identificar las expectativas y necesidades de los clientes existentes, permitiendo a las empresas desarrollar programas de fidelización eficaces y mantener relaciones sólidas con su base de clientes.

8. Evaluación de la satisfacción del cliente: es esencial para el éxito a largo plazo de cualquier negocio. La investigación de mercado ayuda a las empresas a medir y evaluar el nivel de satisfacción mediante encuestas, entrevistas y análisis de datos. Esto le permite identificar áreas que necesitan mejora y tomar medidas para aumentar la lealtad del cliente.

9. Reducción de riesgos: ayuda a reducir los riesgos involucrados en la toma de decisiones comerciales. Al proporcionar datos y análisis confiables, permite a las empresas tomar decisiones más informadas y reducir el riesgo de errores costosos.

10. Evaluación de campañas de marketing. Ayudar a medir el resultado de las campañas de marketing midiendo el impacto en el conocimiento de la marca, la consideración del producto, las tasas de conversión y otros indicadores clave de rendimiento. Permite a las empresas ajustar y optimizar sus estrategias de marketing para obtener mejores resultados.

Ahora te vamos a contar una historia de éxito que podría ser tuya si estás preparado para ello.

Había una vez una cadena de tiendas de electrónica en una ciudad como la nuestra que se convirtió en líder de la industria. Con los resultados obtenidos y construyendo una ruta para alcanzar su visión consideraron expandirse a nuevas ubicaciones en ciudades vecinas.

Para tomar decisiones con el menor riesgo posible y asegurar el éxito de este nuevo negocio, la cadena minorista decidió realizar una exhaustiva investigación de mercado. La investigación comienza con un análisis demográfico detallado de la población del área objetivo. La empresa recopila datos sobre la edad, los ingresos, la educación y el tamaño del hogar de los residentes locales. Esta información revela el perfil de los clientes potenciales y sus necesidades,

proporcionando una base sólida para el siguiente paso.

Luego, realiza una encuesta a las tiendas de electrónica de la zona y comprueba su mix de productos, precios, promociones y servicios ofrecidos. Este análisis permite a las empresas comprender la dinámica de competencia del mercado e identificar áreas donde existen oportunidades para diferenciarse y destacarse. La cadena minorista también apuesta por escuchar directamente a los clientes locales a través de encuestas. Se realizan además, entrevistas y focus group para comprender los hábitos de compra, las preferencias de productos y la satisfacción con las tiendas electrónicas existentes. Estas conversaciones profundas y esclarecedoras descubren oportunidades sin explotar y necesidades de clientes no satisfechas en el mercado, lo que proporciona una valiosa orientación para el futuro.

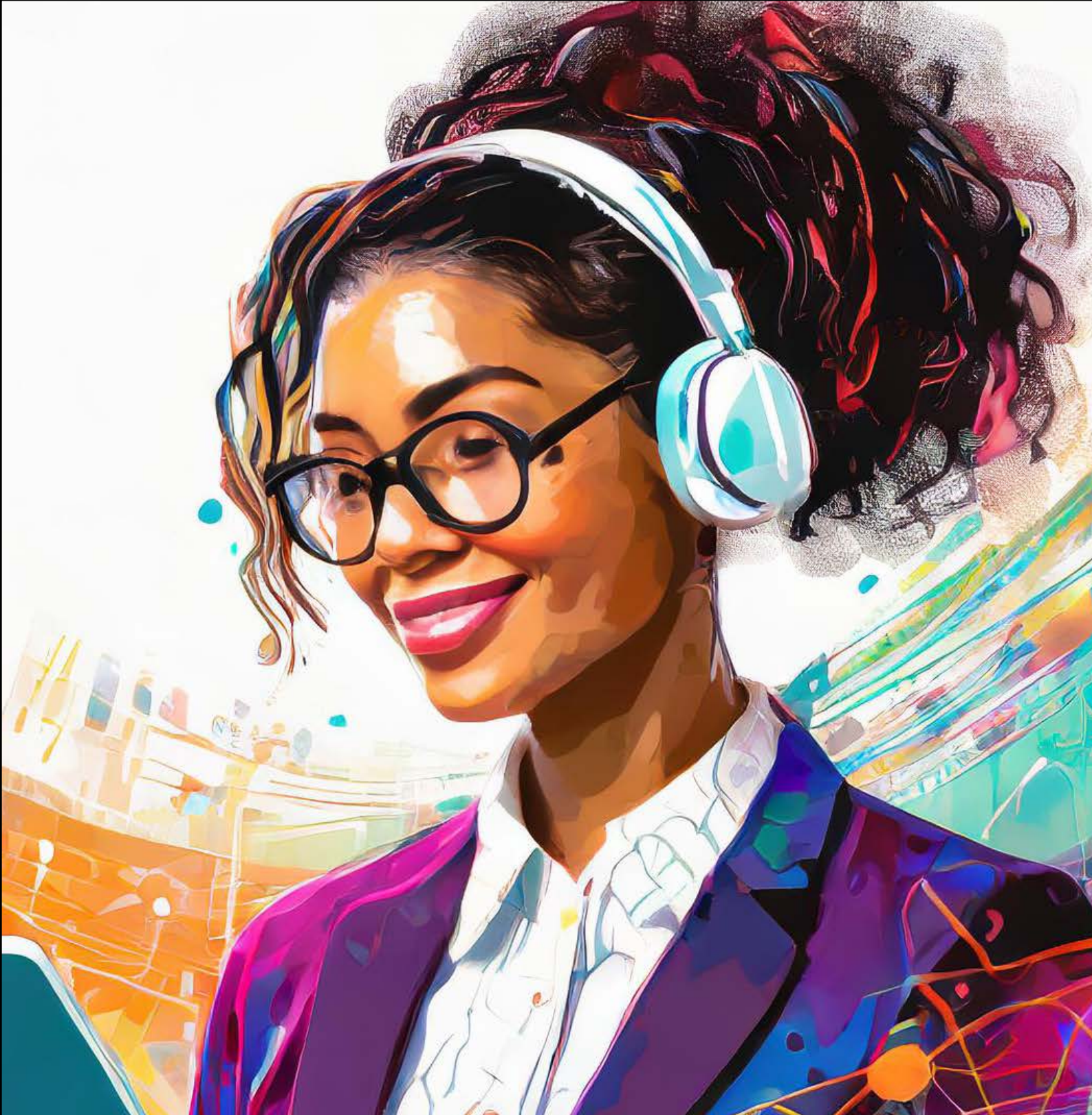
La empresa no se contenta sólo con comprender la situación actual, sino que también se dedica al análisis de las tendencias del mercado. Se examinan las tendencias actuales y futuras de la industria electrónica, desde la demanda de productos específicos hasta los avances tecnológicos y los cambios en el comportamiento del consumidor. Este tipo de análisis permite a las empresas anticipar oportunidades y riesgos en el mercado y prepararse para lo que se avecina.

Finalmente, la cadena minorista está evaluando diferentes ubicaciones para nuevas tiendas. Se consideraron factores como el tráfico peatonal, la accesibilidad, la competencia cercana y el estatus socioeconómico de la zona. Después de un análisis exhaustivo, se seleccionó la ubicación más adecuada, que se espera maximice el potencial de ventas y se comunique de manera efectiva con los clientes.

Con todos estos datos y análisis, la empresa tomó la decisión inteligente de abrir dos nuevas tiendas de electrónica. Adaptarán su gama de productos para satisfacer las necesidades específicas de los consumidores locales y ofrecerán precios competitivos para diferenciarse de la competencia. Así, utilizando la investigación de mercado como brújula, la cadena de electrónica pudo reducir riesgos y optimizar el éxito de su nuevo negocio minorista. Este viaje de descubrimiento no sólo les permitió ampliar su alcance, sino que también les permitió prosperar en un mercado cada vez más competitivo.

Las herramientas de investigación de mercado más importantes son:





1. Encuestas. son herramientas clave para recopilar datos directamente de los consumidores. Pueden ser encuestas online, telefónicas, presenciales o postales que proporcionan información sobre las preferencias, hábitos de compra, actitudes y opiniones de los clientes.

2. Entrevistas en profundidad: implican conversaciones estructuradas y detalladas con personas especialmente seleccionadas, como clientes potenciales o expertos de la industria. Proporcionan información cualitativa valiosa que le permite explorar un tema con más profundidad que una encuesta.

3. Focus Group: es una reunión entre un pequeño

grupo de personas con características similares, dirigida por un moderador. Estas reuniones brindan la oportunidad de obtener una visión cualitativa del intercambio de opiniones y experiencias de los participantes.

4. Investigación competitiva: esta herramienta incluye análisis de competidores directos e indirectos en el mercado, incluida su oferta de productos, precios, estrategias de marketing, fortalezas y debilidades. Esto se puede lograr recopilando datos de fuentes públicas y privadas y realizando un análisis in situ.

# EXITO EMPRESARIAL

## ¿CÓMO SER EXITOSO Y NO ENFERMAR EN EL INTENTO?

Carla Borrea

Especialista en Negocios



En el mundo empresarial te encuentras con situaciones que te llevan a estados de preocupación y ansiedad. En este entorno tan competitivo y cambiante en el que surgen a diario retos, te vas a encontrar recorriendo un camino parecido al de un equilibrista sobre la cuerda floja: desarrollar tu emprendimiento, los retos que te ocasiona la competencia y entorno, debes cuidar de no afectar su salud en la búsqueda del éxito económico, debes procurar mantener una vida personal y familiar que sea satisfactoria. ¿Mucho pedir verdad? Parece imposible.

¿Cómo lograrás el éxito profesional y empresarial sin enfermar en el intento?,

Desde hace algunos está presente el concepto del mindfulness, que consiste en estar atento al momento presente, en el que es necesario poner los cinco sentidos (como decían las abuelas), a cada cosa que se haga. Además de ello, se trata de no quedarse “pegado” a las experiencias. En otras palabras, a entender que todo es pasajero y por eso mismo ni el pasado ni el futuro es verdaderamente real sólo el presente.

Aparentemente esta propuesta es contraria a la proyección, planificación y visualización del futuro que es imprescindible en ti que buscas ser siempre un emprendedor o profesional de prestigio; pero, muy por el contrario, hace hincapié en concentrarte en las acciones presentes con ahínco y colocar tu mente en modo visionario únicamente para dar espacio a los escenarios que planificas. Debes dejar espacio en tu mente para lo que quieres que se materialice.

Todo esto que lees no es un invento antojadizo de algún coach o influencer de moda, puedes encontrar información valiosa como la que la School of Public Health de la Universidad de Harvard propone como el primer paso a seguir para mejorar nuestra salud mental. Te detallo brevemente 6 consejos:

1. Practicar el minfulness. - Concepto que consiste, como dijimos, en estar presente en el aquí y el ahora y que te acabo de resumir en este artículo.
2. Practicar ejercicios de respiración consciente. - De tal manera que logres concentrarte en un momento

del día en inhalar y exhalar correctamente por la nariz lo cual permite también que nos conectemos con el aquí y el ahora.

3. Practicar la meditación. - Ojo, no se trata de levitar o de llegar a ser un monje budista, se trata de reservar un espacio para tranquilizar tu mente y sumergirte en la dulce experiencia de encontrarte unos minutos contigo mismo. En silencio. Respirando. Te sugiero ejercicios de meditación guiados que se encuentran en plataformas como Youtube, Spotify, etc.

En este entorno tan competitivo y cambiante en el que surgen a diario retos, te vas a encontrar recorriendo un camino parecido al de un equilibrista sobre la cuerda floja.

4. ¡Cuidado con las noticias! - No puedes evitar saber información relevante de tipo social o política, pero cuida de no recibir un exceso de información negativa que predisponga a colocar tu cuerpo en estado de alerta innecesariamente.

5. Dosifica redes sociales. - Las redes sociales utilizan la inteligencia artificial y algoritmos para mantener tu atención. Tu atención se monetiza. Tu tiempo es único y finito, breve. ¿Cuánto tiempo le dedicas a redes sociales? A menos que vendas tus servicios por plataformas de este tipo, el tiempo extra dedicado a redes sociales es tiempo de vida perdido. Piénsalo, dosifícalo, pon en tu celular alarmas para evitar la adicción.

6. Sé bondadoso con los demás. - No te vas a convertir en un santo, no se trata de eso. Este punto busca mantener tu mente en estado saludable y encontrar motivos para estar agradecido con las personas que te rodean. Un paso importante es que las personas que te rodean sean agentes de crecimiento en tu vida.

Referencias utilizadas para este artículo tomadas de: <https://www.hsph.harvard.edu/viswanathlab/spanish-mental-well-being/>



# SALVAVIDAS MYPES 2024

## OPORTUNIDAD PARA EL RETORNO A LA COMPETITIVIDAD

Aldo Benavides

Especialista en Gestión Empresarial

Para incentivar la reactivación de las micro y pequeñas empresas (mypes), el Gobierno, a través del Ministerio de Economía y Finanzas, implementará este año un plan de rescate financiero cercano a los 100 millones de soles, para que estas unidades productivas puedan volver a activarse y recuperar su competitividad.

Se trata fundamentalmente de un plan de rescate para las Mypes afectadas por el sistema financiero. A esta medida se sumarán más proyectos en favor de los microempresarios para su recuperación en el presente año.

La primera medida es el Programa de Impulso Empresarial MYPE (Impulso MyPerú), que consiste en el otorgamiento de créditos. Impulso MyPerú se vino implementando con un monto de financiamiento del orden de unos 5.000 millones de soles, monto que se está ampliando hasta los 15.000 millones de soles, con la finalidad de potenciar algunas campañas que se vieron con buenos ojos por parte del gobierno, para las primeras semanas de enero 2024.

Otro programa que destaco es el Plan Unidos que incorpora la compra de kits escolares, todas estas condiciones favorables para los microempresarios deben ser previa formalización de estas empresas y la evaluación de las mismas.

Otro aporte importantísimo es que el Ministerio de Economía y Finanzas tiene preparada la reestructuración de regímenes tributarios para que las Mypes informales tengan un escenario muy motivador y a la vez fácil para formalizarse, ya que solo habrá dos regímenes tributarios:

El primero será uno nuevo régimen simplificado y único para empresas pequeñas, como las bodegas; y el segundo será el régimen general, para todas las demás. En el caso de las empresas de menor tamaño, evaluamos la aplicación de incentivos para que declaren en planilla.

La segunda medida destacada por el titular del MEF es crear un programa que permitirá a las pequeñas empresas prescindir de los servicios de un contador al momento de declarar sus impuestos y realizar este proceso de manera automática a través de la facturación electrónica. Dicha medida se trabajó con una amplia coordinación con las gerencias de la SUNAT.

Además de estas medidas, es esencial resaltar la importancia de fomentar la cultura empresarial y el espíritu emprendedor en la sociedad. Brindar apoyo a las Mypes no solo implica ofrecer recursos financieros y herramientas administrativas, sino también promover la educación empresarial y el desarrollo de habilidades emprendedoras.

### El Ministerio de Economía y Finanzas, implementará este año un plan de rescate financiero cercano a los 100 millones de soles

Mediante programas de capacitación, mentoría y acceso a recursos educativos, se puede fortalecer el ecosistema empresarial y cultivar una nueva generación de emprendedores preparados para enfrentar los desafíos del mercado.

El plan de rescate financiero implementado por el Gobierno es un paso significativo en el apoyo a las micro y pequeñas empresas afectadas por la crisis económica.

Al ofrecer financiamiento, simplificar los procesos administrativos y promover la educación empresarial, se espera que estas medidas impulsen la recuperación y el crecimiento del sector empresarial, contribuyendo así a la reactivación económica del país.



# DESARROLLO EMPRESARIAL

## EN GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Martín Parra

Coach y Consultor Empresarial



### QUE ES DESARROLLO ORGANIZACIONAL (DO)

Cada vez somos más conscientes de que vivimos en un mundo globalizado, en busca de la mejora continua, lo que nos hace pensar en desarrollar la organización, para mejorar la salud tanto de la empresa como el incremento en la satisfacción de los colaboradores.

El concepto de Desarrollo Organizacional nace a fines de la década del 60 y principios de los 70, el Desarrollo Organizacional, es un proceso planificado que busca un cambio en la organización, la que debe ser conducida por los altos ejecutivos de la empresa y que permita un feedback con los colaboradores para dotar de información, que nos ayude a realizar los cambios necesarios a fin de mejorar la productividad y el rendimiento de la organización, como la satisfacción de sus colaboradores, diseñando un conjunto de estrategias basadas en las ciencias del comportamiento humano.

### PORQUE PONER EN MARCHA UN PLAN DE DESARROLLO ORGANIZACIONAL (DO)

Antes de poner en marcha cualquier cambio en la organización, debemos realizar un diagnóstico situacional, de cómo está al día de hoy la organización, en todos sus procesos, para saber y recabar toda la información, mediante los feedback con los involucrados en los procesos que se están revisando, de ahí recién, podremos diseñar las estrategias, para el cambio organizacional, que nos permita mejorar la productividad y rendimiento de la organización, logrando incrementar la efectividad de la empresa y sus colaboradores mejorando el clima laboral y la satisfacción de los colaboradores, haciendo que se sientan parte de la empresa y aprendan considerarse parte de ella y que los objetivos y metas planteados estén alineados entre la empresa y sus colaboradores.

### COMO HACER UN PLAN DE DESARROLLO ORGANIZACIONAL ((DO)

Lo primero que debemos tener en cuenta para elaborar un plan estratégico de desarrollo organizacional, es fijarnos y diseñar las etapas del proceso de cambio, estas deberán estar bien definidas, con el personal responsable de cada etapa del plan, el mismo que deberá estar diseñado, con

tareas generales y específicas además de los tiempos de ejecución en cada etapa del proceso.

Las etapas pueden ser las siguientes:

#### 1. Diagnóstico.

Como comentamos anteriormente se debe realizar un diagnóstico situacional, que nos permita saber, como se encuentra a la fecha la organización, esta se puede desarrollar mediante la observación de los procesos, encuestas y fichas técnicas, que recaben información la misma que deberá ser tabulada y evaluada, además de las entrevistas con los involucrados en los procesos que están en el plan estratégico

“Debemos tener en cuenta que lo único que no cambia es el cambio “

Y que todos debemos estar predispuestos a los cambios.

#### 2. Planificación.

En dicha etapa debemos elaborar un plan de acción que contenga todas las estrategias, tácticas y actividades que nos den la ruta para el cambio organizacional que nos estamos planteando

Aquí mencionaremos algunas pautas que debe llevar el plan estratégico.

- Recursos, aquí debemos saber con qué recursos contamos, tanto de personal, como de la estructura e infraestructura empresarial, así como de bienes materiales y tecnológicas que pueda contribuir la empresa en la planificación de dicho plan.
- Establecer las metas y definir los objetivos, tanto en tiempo y espacios necesarios, que nos permitan hacer seguimientos constantes.
- Equipos de trabajo, determinaremos las funciones y responsabilidades, de cada uno de los participantes, en cada grupo de trabajo establecidos en el plan estratégico.
- Comunicación, toda la organización debe estar informada del plan estratégico, para poder contar con la colaboración de todos y alinear los objetivos en beneficio del cambio.

#### 3. Implementación.

A la hora de implementar el plan estratégico, debemos estar atentos a cualquier reacción sobre lo planeado, debemos



monitorear permanentemente, todos los niveles de la organización, para establecer las medidas correctivas, que nos aseguren que vamos siguiendo, la ruta del plan estratégico eficientemente.

#### 4. Evaluación y seguimiento.

Debemos evaluar constantemente el desarrollo del plan estratégico, buscando retroalimentarnos y que estas evaluaciones deberán ser fluidas y constantes, para poder darnos cuenta de como vamos en los objetivos planeados, mediante reuniones frecuentes y de periodos cortos entre

el equipo propiamente dicho y también entre todos los equipos que conforman el plan estratégico.

#### IMPORTANCIA DEL DESARROLLO ORGANIZACIONAL (DO)

Es una Herramienta que nos permite mejorar la productividad y efectividad, mejorando el rendimiento de la empresa, así como la satisfacción de los colaboradores, construyendo y mejorando el clima laboral y seguir siendo competitivos en este mundo globalizado

# SUPERANDO EL MIEDO AL FRACASO

## ESTRATEGIAS PARA EMPRENDEDORES RESILIENTES

Alejandro Castro Mendivil

Educador y coach ejecutivo



El emprendimiento es un viaje lleno de desafíos, contratiempos y fracasos. Para muchos emprendedores en ciernes, el miedo al fracaso puede ser paralizante, impidiéndoles tomar los riesgos necesarios para alcanzar el éxito. Sin embargo, superar este miedo es esencial para construir una mentalidad resiliente que pueda resistir los inevitables altibajos de iniciar un negocio.

La resiliencia es a menudo citada como un factor clave en el éxito empresarial. Los emprendedores que son capaces de recuperarse de los fracasos, adaptarse a las circunstancias cambiantes y perseverar frente a la adversidad tienen más probabilidades de tener éxito a largo plazo. En este ensayo, exploraremos cómo la resiliencia puede ser cultivada y utilizada como una herramienta poderosa para superar el miedo al fracaso.

Un aspecto importante de construir resiliencia es aprender a manejar eficazmente el fracaso. Desarrollando herramientas y estrategias para enfrentar el fracaso de frente, los emprendedores pueden convertir los contratiempos en oportunidades para el crecimiento y el aprendizaje. Discutiremos técnicas prácticas para reformular el fracaso, manejar el estrés y mantener una actitud positiva frente a la adversidad.

En última instancia, al abrazar la resiliencia como un pilar de su viaje emprendedor y equipándose con las herramientas adecuadas para enfrentar el fracaso, los emprendedores en ciernes pueden construir la confianza y la fortaleza necesarias para navegar los desafíos por venir.

**Resiliencia Como Clave Del Éxito Empresarial:**

La resiliencia es un factor crucial en el éxito empresarial, ya que permite a los emprendedores superar los obstáculos y desafíos que inevitablemente surgen en el camino hacia el logro de sus metas. Aquellos empresarios que son capaces de mantenerse firmes ante la adversidad, aprender de sus errores y seguir adelante con determinación son los que finalmente alcanzan el éxito en sus empresas. La capacidad de recuperarse rápidamente de un fracaso o contratiempo es lo que distingue a los emprendedores resilientes de aquellos que se rinden fácilmente ante la primera dificultad. Es fundamental para los emprendedores cultivar esta cualidad y desarrollar estrategias para fortalecer su

resiliencia, como practicar la auto-reflexión, buscar apoyo emocional y mantener una actitud positiva frente a las dificultades. En definitiva, la resiliencia es la clave del éxito empresarial, ya que permite a los emprendedores superar el miedo al fracaso y seguir adelante con determinación hacia sus metas.

**Herramientas Para Afrontar El Fracaso Adecuadamente:**

Para afrontar el fracaso de manera adecuada, es fundamental contar con herramientas efectivas que nos permitan superar los obstáculos y seguir adelante en nuestro camino hacia el éxito. Una de las herramientas más poderosas es la auto-reflexión, que nos permite analizar nuestras acciones y decisiones para identificar áreas de mejora y aprender de nuestros errores. Además, la resiliencia juega un papel clave en la capacidad de enfrentar el fracaso con determinación y optimismo, permitiéndonos recuperarnos rápidamente y continuar avanzando hacia nuestras metas.

Otro recurso invaluable es el apoyo de un mentor o coach, que puede brindarnos orientación experta y motivación para seguir adelante a pesar de los contratiempos. Además, es crucial desarrollar una red de apoyo sólida, compuesta por colegas, amigos y familiares que entiendan nuestros objetivos y estén dispuestos a ofrecernos su apoyo emocional y práctico cuando lo necesitemos. Esta red puede ser una fuente de perspectivas alternativas y soluciones creativas a los problemas que enfrentamos.

La gestión emocional es otra herramienta esencial para afrontar el fracaso. Aprender a manejar nuestras emociones negativas, como la frustración, la ira o la tristeza, nos permite mantener una perspectiva clara y evitar que estas emociones dicten nuestras acciones futuras. Técnicas como la meditación, el mindfulness y la escritura reflexiva pueden ser extremadamente útiles para procesar nuestras emociones de manera constructiva.

Establecer objetivos realistas y alcanzables también puede ayudarnos a lidiar con el fracaso de manera más efectiva. Al dividir nuestros grandes objetivos en pequeños pasos manejables, podemos celebrar los éxitos parciales en el camino, lo que nos ayuda a mantener la motivación y la confianza en nosotros mismos. Esta estrategia también facilita el ajuste de





nuestros planes y estrategias de manera más flexible en respuesta a los fracasos y contratiempos.

La persistencia es, sin duda, una cualidad invaluable al enfrentar el fracaso. Mantener una actitud de “nunca rendirse” y ver cada fracaso como una oportunidad de aprendizaje nos prepara para el éxito a largo plazo. Sin embargo, es igualmente importante saber cuándo es el momento de pivotar o cambiar de dirección. Ser capaz de reconocer cuándo una estrategia particular no está funcionando y tener la flexibilidad para adaptarse es crucial en el dinámico mundo empresarial.

Finalmente, cultivar una mentalidad de crecimiento es fundamental para superar el fracaso. Creer en la capacidad de mejorar y aprender constantemente nos permite enfrentar desafíos con una actitud positiva y abierta al aprendizaje. Esto implica ver el fracaso no como una evidencia de incapacidad, sino como una parte integral del proceso de desarrollo personal y profesional.

En conclusión, es evidente que superar el miedo al fracaso es crucial para que los emprendedores tengan éxito en el mundo de los negocios. La resiliencia juega un papel clave en este proceso, ya que permite a las personas recuperarse de los contratiempos y continuar persiguiendo sus objetivos con determinación

y perseverancia. Al desarrollar una mentalidad resiliente, los emprendedores pueden navegar los desafíos e incertidumbres del emprendimiento de manera más efectiva, aumentando finalmente sus posibilidades de éxito.

Además, contar con las herramientas y estrategias adecuadas para enfrentar el fracaso de manera apropiada es esencial para construir resiliencia. Desde aprender de los errores y buscar retroalimentación hasta cultivar una mentalidad de crecimiento y practicar el autocuidado, hay varias formas en que los emprendedores pueden fortalecer su capacidad para manejar la adversidad y los contratiempos de manera constructiva. Al incorporar estas herramientas en su viaje emprendedor, los individuos pueden no solo superar el miedo al fracaso sino también usarlo como un trampolín hacia el crecimiento y el éxito.

En esencia, adoptar la resiliencia como un valor central y equiparse con mecanismos de afrontamiento efectivos son componentes vitales para convertirse en un emprendedor resiliente. Al dominar estas habilidades, los individuos pueden navegar los altibajos del emprendimiento con confianza y emerger más fuertes y exitosos del otro lado.

¡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



Gift card  
Repsol



Motorización de  
3.0L V6 LION Diésel



Pantalla  
Multitáctil de 12"



Asistente Ford  
Co-Pilot 360

CONTÁCTANOS



PROGRAMACIÓN CULTURAL

Una variada programación cultural  
al que aborda libros y

Desde: lecturas para todas las edades

**\$32,990**

**S/122,063**

\*TCR S13.7 sujeto a la fecha de cotización y/o compra. Imagen referencial. Limitado de lunas sujeto a cotización. Sorteo de Auto sujeto a TYC

# FIL ICA 2024

22 de abril al 5 de mayo  
Plaza de Armas de Ica

## PROGRAMACIÓN CULTURAL

Una variada programación cultural que aborda libros y lecturas para todas las edades (+3 años), especialmente los jóvenes. **Presentaciones, recitales, conversatorios y ponencias diariamente** durante los 15 días que dura el evento. Además, hay shows musicales (conciertos) con bandas de reconocida importancia para la apertura, el medio y cierre de la feria, además de **presentaciones teatrales, danza y performance** realizadas en el área central de la feria. Las actividades tienen amplia cobertura en medios de prensa y son transmitidas en vivo por nuestras redes sociales.

# MUNDO VITIVINÍCOLA

## MESA REDONDA PARA LA SOSTENIBILIDAD DEL VINO

Alan Watkin

Especialista en Agroturismo



Se preguntarán qué significa o qué entendemos por sostenibilidad en la cadena productiva del vino. Sustainable Wine Roundtable (SWR), por sus siglas en inglés, con sede en Inglaterra, es la única coalición a nivel mundial, que trabaja como una mesa redonda independiente que incluye la totalidad de la cadena productiva. Funciona como una plataforma global que promueve la sostenibilidad, teniendo en cuenta todos los eslabones de la industria del vino hasta el retail.

### ¿Qué es lo que hace la SWR?

- Lidera el desarrollo como un referente continuo a nivel mundial.
  - Actúa colectivamente en acciones de toda la cadena de valor para implementar herramientas de buenas prácticas.
  - Provee una plataforma para el dialogo, defensa, colaboración y de forma activa ante cualquier muestra de problema.
  - Crea y facilita grupos técnicos de trabajo para problemas críticos.
  - Se muestra información que permite la discusión y el networking.
  - Investigación sobre actuales o emergentes áreas que tengan un riesgo de sostenibilidad o de oportunidad.
- Sustainable Wine Roundtable (SWR) es una coalición única: la única mesa redonda global e independiente que incluye toda la cadena de valor.

SWR cataliza e impulsa la acción colectiva y el intercambio de conocimientos. Si usted es productor, distribuidor, minorista, socio logístico o investigador, tome su lugar en la mesa.

Trabaja para poder desarrollar herramientas prácticas que incluyen un estándar de referencia global de sostenibilidad.

SWR también está trabajando con miembros de toda la industria del vino para desarrollar acciones y herramientas de colaboración en áreas como la química de los viñedos, las normas laborales, el embalaje y el peso de las botellas y la logística baja en carbono.

### Proyectos impulsados por miembros de SWR

Los temas clave y emergentes contarán con proyectos de investigación específicos cofinanciados por los miembros de SWR.

### Las iniciativas impulsadas por miembros activos incluyen:

**Embalaje** – Armonizar la recopilación de datos; establecer prioridades de embalaje; Opciones bajas en carbono y su disponibilidad.

2023 Se lleva a cabo una investigación en profundidad de SWR para definir una posición respaldada por pruebas sobre la reducción del peso del vino botellas. Propuesta de “Pacto sobre el peso de las botellas” entre los miembros minoristas sobre una base de una reducción gradual del peso de las botellas sin gas hasta 420 g para finales de 2025.

Serie de mecanismos de apoyo propuestos al resto de la cadena de suministro para ayudar a cumplir el Pacto.

Se está trabajando para explorar una mayor reducción del peso del vidrio botellas, aumentando el uso de formatos alternativos y oportunidades para la participación del consumidor.

**Insumos del viñedo:** establecer las cuestiones clave y desarrollar una hoja de ruta para mejoras sostenibles. Trabajar con algunos de los grupos de productores más grandes para desarrollar una posición compartida sobre la viticultura sostenible.

Centrarse en la creación de un “protocolo de toma de decisiones sobre insumos”:

Para ser utilizado por todos los miembros participantes para guiar los aportes, opciones, uso, frecuencia de pulverización y otros aspectos clave.

Funciones de viticultura basado en un conjunto compartido de valores y prioridades.

Flexible para adaptarse a diferentes terroirs y climas regionales donde operan los miembros.

**Derechos sociales/humanos:** una visión compartida de los problemas y soluciones de derechos sociales, comunitarios y laborales en la cadena de suministro y distribución del vino.

### Otros asuntos

Existe una amplia gama de cuestiones de sostenibilidad en el vino.

El SWR abordará estos problemas con el tiempo, por ejemplo:

Logística - El SWR creará una logística sostenible y un grupo de trabajo de distribución de vino para compartir mejores prácticas.



**Enoturismo:** SWR colaborará con sus socios para ayudar a los viñedos y bodegas optimizan oportunidades de enoturismo sostenible

**Inserción de carbono** - Naturaleza, biodiversidad y 'inserción' de carbono, SWR ha establecido un grupo de taller informal para considerar caminos a seguir.

**Sobre el comercio:** con el tiempo, SWR trabajará tanto con los miembros como con sobre socios comerciales para ayudar a definir mejores prácticas.

SWR reconoce que hay cuestiones vitales y apremiantes que deben abordarse, incluido el cambio climático

y la reducción de las emisiones de GEI. Estamos trabajando con organizaciones asociadas para abordar estos problemas en nuestra iniciativa de embalaje.

Con el tiempo, el SWR trabajará en otras cuestiones críticas como el uso del agua, la adaptación al clima y la logística sostenible.

Es así que el Comité vitivinícola de la Cámara de comercio, industria y turismo de Ica, decide ser parte de los miembros asociados, para poder acceder y retransmitir las acciones que desarrolla la SWR.

<https://swroundtable.org/join-us/>

# RENTA ANUAL 2023

## CUMPLIENDO CON LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

Thalia Muñante

Especialista en auditoria tributaria, gestión administrativa.



En la actualidad hemos enfrentado diversos cambios por parte de la entidad competente SUNAT, respecto a las declaraciones y obligaciones como contribuyente, vamos a enfocarnos en las declaraciones anuales de personas naturales, que están próximas a su vencimiento y que es de total importancia en estos tiempos.

El impuesto a la renta grava las ventas que provengan del capital, trabajo y de aplicación conjunta de ambos factores, y que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos.

Incluye:

-Regalías.

- Resultados de la enajenación de: (i) terrenos rústicos o urbanos por el sistema de lotización; e, (ii) inmuebles cuando hubieran sido adquiridos o edificados para efectos de la enajenación. (actividad empresarial fuente: empresa).

-Resultados de la venta, cambio o disposición habitual de bienes. (actividad empresarial fuente: empresa).

Habitualidad en la enajenación de inmueble por parte de persona natural, sucesión indivisa o sociedad conyugal: a partir de la 3ra enajenación que se produzca en un ejercicio gravable.

Base legal: Art. 1, inc. a) y último párrafo; art. 4

Enfoquemos la atención a la renta de cuarta (trabajo-servicios personales, independiente, individual) y quinta categoría (trabajo-servicios personales, dependiente).

Existen límites que debemos de tomar en consideración:

-Para el año 2023 el límite es de 43,313.00 anual, para tomar en consideración de manera mensual ingresos aprox. de 3,609.

-Para el año 2024 el límite es de 45,063.00 anual, para tomar en consideración de manera mensual ingresos aprox. de 3,755.

Estos montos límites es considerando, sumando lo  
Pag. 22

que ganas en tu planilla o boleta de pago y recibos por honorarios.

Si estas dentro este rango solicita siempre tu suspensión de cuarta categoría, si vas a emitir recibos por honorarios mayores a 1,500 (pero si tus ingresos anuales no superan el monto antes indicado), a través del portal SUNAT con tu clave sol.

Para la determinación de Impuesto a la Renta, se podrá deducir hasta 3 UIT por gastos efectuados en arrendamiento, sub-arrendamiento de inmuebles, en hoteles y restaurantes, honorarios profesionales de médicos y odontólogos, servicios prestados-renta de cuarta categoría, aportes de ESSALUD trabajadores del hogar.

Cuando solicites estos comprobantes verifica tu DNI, para que la deducción sea efectiva.

No olvides realizar tus declaraciones anuales a tiempo, recuerda que el no declarar en las fechas correspondientes conlleva multas y pago de intereses.

Cronograma de pago de IR Personas naturales y jurídicas 2023

ULTIMO DÍGITO DEL RUC Y OTROS	FECHA DE VENCIMIENTO
0	27 de mayo de 2024
1	28 de mayo de 2024
2	29 de mayo de 2024
3	30 de mayo de 2024
4	31 de mayo de 2024
5	3 de junio de 2024
6	4 de junio de 2024
7	5 de junio de 2024
8	6 de junio de 2024
9	10 de junio de 2024
Buenos Contribuyentes y sujetos no obligados a inscribirse en el RUC	11 de junio de 2024

Cronograma de pago de IR Personas naturales y jurídicas 2023



# EQUIPOS RESILIENTES

## APRENDIENDO A LEVANTARSE PARA MEJORAR

Fernando Garcia-Blasquez Cruzatti  
Especialista en Retail y Equipos de Ventas



¿Andaba trabajando en una empresa en los 90 donde conocí a muchos compañeros y compañeras que trabajaban solo para el momento y otros te enseñaban a trabajar en equipo, en fin, todos buscaban crecer en la empresa de manera individual pero los que formaban equipos llegaron a crecer más rápido como Gerentes de tienda, Gerentes Regionales, ¿y CEO de una empresa reconocida la pregunta porque los que trabajan con equipos y forman crecen más rápido? Hola mi nombre es Fernando Garcia Blasquez Cruzatti actualmente trabajo como Sales Manager en una franquicia, tengo casi 20 años en el sector Retail y soy un especialista en ello y les voy a compartir otra de mis experiencias en Franquicias y Retail.

Las metas son un factor que une o desune a los equipos, pero si los sabemos trabajar a nuestro favor todos vamos a ganar siempre, primero vamos a averiguar quiénes en el equipo son los mas pilas los más participativos y también saber quienes son lo contrario para poder armar un plan estratégico de participación.

Trabajar con cada uno de los integrantes nos da la visión de poder saber cuales son sus habilidades y oportunidades para poder saber cuál es su motivación y desmotivación.

Siempre hay que felicitar por un buen trabajo y corregir en una oportunidad de forma masiva no individual para que cada uno sepa que valen como un equipo y las oportunidades son para todos, no buscar culpables porque hacer una cacería de brujas no ayuda a los equipos a mejorar.

Premios individuales, siempre debemos tener una copa con caramelos o chocolates cerca para poder compartir a los equipos que hicieron algo y superaron las expectativas.

Dejar tareas y ver quienes se motivan en hacerlo en el tiempo indicado, medir esos resultados y delegar mas responsabilidades, observar quienes forman equipos para poder terminar rápido o por ahí alguna estrategia para poder lograr la tarea.

Mostrar al equipo con hechos los logros que tuvieron, la comisión, el premio o el reconocimiento que ganaron como equipo y poder seguir con la practica día a día para poder conseguir los objetivos día a día en cada trabajo y no solo pensar de manera

individual ya que 8 resultados es mejor que 1 resultado en el negocio Comercial que se encuentren.

Las empresas actualmente buscan equipos multifuncionales que hagan todo para poder tener equipos preparados para cualquier momento es decir el vendedor puede ser cajero, reponedor, recepcionar mercadería eso ayuda a que la empresa mida la productividad y efectividad de cada Colaborador, o Vendedor etc. que este trabajando en tienda eso es pieza clave para poder saber el grado de compromiso en comprender el negocio y cuanto valor le da a su trabajo.

Este es un paso para poder volverse un equipo de alto impacto que pueda trabajar de manera grupal con líder o varios y puedan desarrollar las tareas rápidamente con un acuerdo sencillo es más los equipo Resilientes solo demuestran un autentico compromiso de trabajo basado en la pasión por lo que hacen no se enfocan en resultados individuales.

### Confianza en el equipo

La confianza del equipo, señalan los autores, no es realmente la suma de mucha confianza individual. Un buen puñado de egos inflados no benefician al equipo. El objetivo es la confianza colectiva.

Cuando hay confianza en un equipo, se pueden lograr grandes cosas y se pueden superar obstáculos de manera más eficiente y efectiva. Pero para construir esta confianza, es necesario:

- \* Tener una comunicación clara y respetuosa.
- \* Estar dispuestos a escuchar y aprender de los demás.
- \* Construir un espacio de entendimiento mutuo.
- \* Que cada miembro del equipo sienta que puede compartir sus ideas sin temor a ser juzgados.

### Prevenir antes que curar

La previsión es crucial en cualquier trabajo en equipo. Saber lo que se espera, conocer los objetivos a alcanzar y tener una hoja de ruta clara es vital para mantener al equipo alineado y en marcha hacia el éxito.

Se trata de elaborar un plan que refleje cuáles son las funciones y responsabilidades de cada miembro para que los demás puedan conocer y estar familiarizados con el trabajo de los demás. Ayuda incluso a que los miembros del equipo puedan saber cómo desempeñar los roles de los demás para que, en cualquier momento,





una persona pueda sustituir a otra y el trabajo no corra ningún riesgo. Cuando se trata de resolver problemas en equipo, es importante estar siempre preparados para sobrellevar cualquier dificultad que puedan presentarse en el camino.

#### Capacidad de improvisar

En este punto, cuando hablamos de equipos resilientes, tan importante es conocer las responsabilidades y roles de los demás miembros del equipo como tener habilidades de improvisación para resolver los problemas que puedan surgir durante el proceso.

Las recomendaciones aquí incluyen configurar equipos “con un alto nivel de diversidad de pensamiento”. La capacidad de improvisar permite a cada miembro del equipo pensar rápidamente en soluciones creativas y adaptarse a diferentes situaciones. Trabajar en equipo implica comunicación y colaboración, por lo que ser capaz de improvisar y adaptarse a las

necesidades de los demás es esencial para alcanzar los objetivos en conjunto.

#### Cultura de apoyo

¿Los miembros de su equipo se preocupan de verdad y comparten tanto el éxito como el fracaso? Los equipos resilientes están formados por personas que se preocupan profunda y genuinamente el uno por el otro. La resiliencia se expresa a menudo en un profundo compromiso de «coelevar» al equipo en vez de buscar el reconocimiento individual o el éxito.

En lugar de enfocarse en la competencia y el individualismo, la cultura de apoyo busca que:

- \* Los miembros del equipo trabajen juntos para alcanzar metas comunes.
- \* Las personas se sientan respaldadas en todo momento.
- \* Se fomente un ambiente de trabajo más feliz y saludable.
- \* Se aumente la productividad y la satisfacción laboral

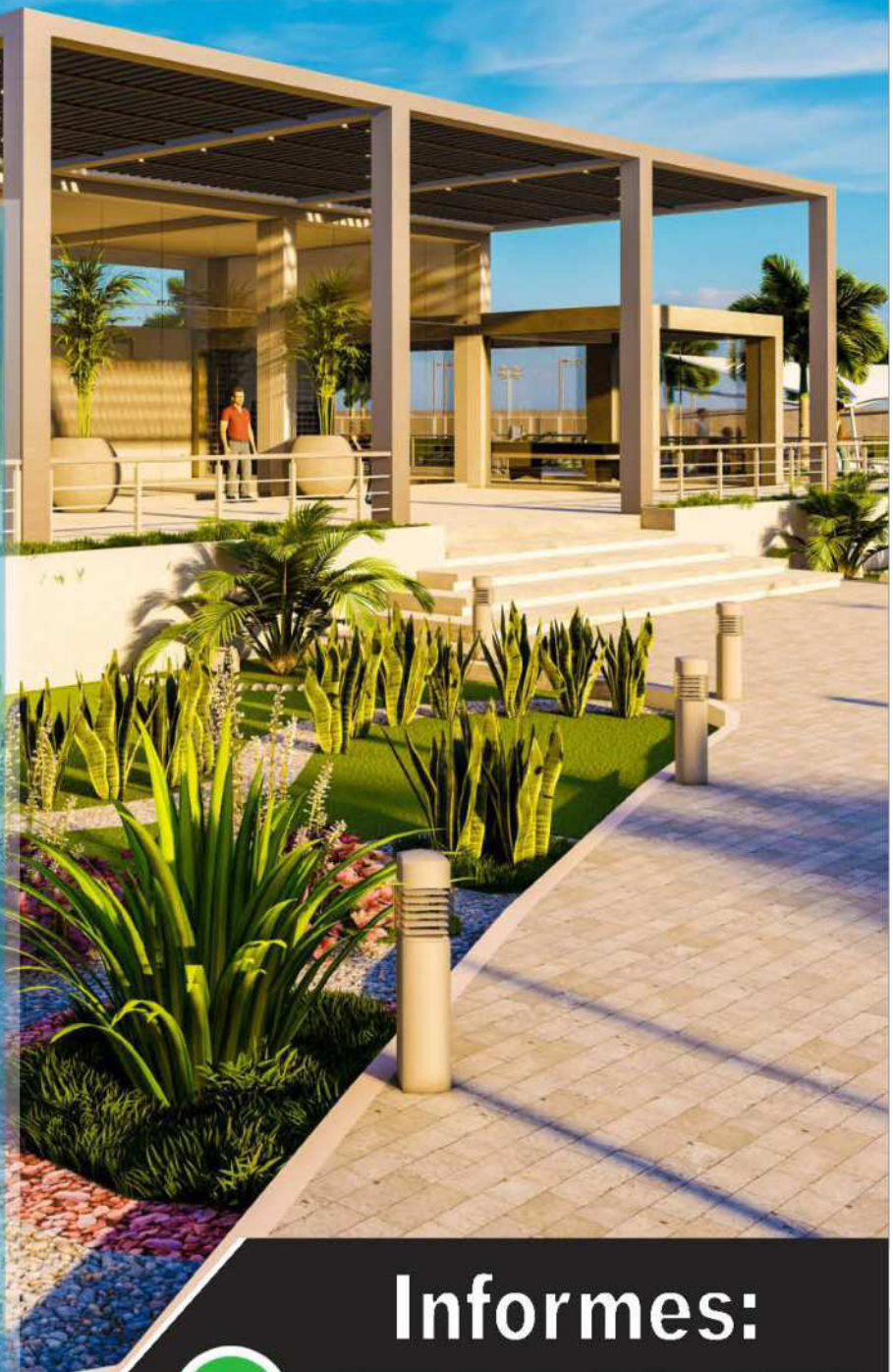


**ALTADUNA**  
Condominio

# 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.

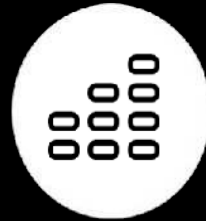
Construye su estrategia sobre estas bases y asegura una ejecución impecable, con enfoque en las ventas y fidelización del cliente. Esta ejecución se asegura con una cultura poderosa.



Asesoramiento  
empresarial



Investigación  
de mercado



Elaboración de  
instrumentos

**NUESTROS**  
**SERVICIOS**

# COACHING

## CONSEJOS PARA SER EXITOSO EN LOS NEGOCIOS

Luis Puppi Ugaz

Gerente de AC&SR, Asesoría y Consultoría Empresarial.



La excelencia empresarial, es la visión y la misión, de aquellas empresas que quieren ser mejores.

Además de planificar y trabajar para conseguir productos y servicios de calidad, muchas empresas, afortunadamente, quieren crecer y desarrollarse organizacionalmente, con una cultura corporativa de mejora continua.

Optimizar el rendimiento de la empresa, mejorando: el estilo de liderazgo, la comunicación interna, las relaciones interpersonales, la gestión del conocimiento, etc., es lo que consigue la gran herramienta estratégica conocida como coaching.

El coaching empresarial recurre a algunas de las técnicas de motivación que se han aplicado en el entrenamiento de los atletas de elite, combinadas con las fórmulas de orientación del pensamiento de la psicología humanista.

Lo cierto, es la gran eficacia de esta metodología de aprendizaje transformador.

El protagonista absoluto de esta herramienta empresarial, es el coach o consultor externo. Entre las principales funciones del coach tenemos:

- A) Detectar el potencial de la gente en el lugar de trabajo y las barreras externas o internas que obstaculizan la manifestación del resto de ese potencial,
- B) Generador de liderazgo visionario inspirador,
- C) Integrador de equipos,
- D) Gestor del trabajo en equipo,
- E) Motivador,
- F) Estratega innovador.

Podemos preguntarnos ¿Por qué el coaching es importante para las empresas?, ¿qué mejoras produce para conseguir una verdadera ventaja competitiva para la organización?. Muchas son las razones:

- a) Facilita que las personas se adapten a los cambios de manera eficiente y eficaz,
- b) Estimula a las personas hacia la producción de resultados,

c) Predispone a las personas para la colaboración, el compromiso y el trabajo en equipo,

d) Destapa la potencialidad de las personas.

Muchos son los profesionales que asesoran a las empresas en cuestiones de empleos en latino américa, en los distintos campos de la gestión empresarial: asesores fiscales, laborales, financieros, de marketing, jurídicos, etc.

Sin embargo, ¿Quién les ayuda a desarrollar eficazmente su organización, a generar verdadera cultura de excelencia empresarial, a ver los obstáculos gerenciales desde otra perspectiva, a compatibilizar la exigencia profesional con la calidad de vida?

**El coaching empresarial recurre a algunas de las técnicas de motivación que se han aplicado en el entrenamiento.**

Un coach es un profesional que conoce muy bien el mundo sutil de la empresa; observa y analiza acertadamente el entramado de la organización informal.

Acompaña y apoya, sin dar muchos consejos, a empresarios, gerentes, directores de Recursos Humanos, y a determinados trabajadores, siendo un espejo transformador para todos.

Las organizaciones actuales, de todos los tamaños, públicas, privadas; necesitan, desde mi punto de vista, un asesoramiento estratégico, que integre la orientación de los demás asesores con la visión de liderazgo inspirador que aporta el coach.

La estrategia innovadora nace en la creatividad que atesoran estos profesionales, poseedores de intuición, de discernimiento emocional, de empatía, y de autenticidad humana.





## TIP EMPRESA

DIRECTOR: Raul Salgado

EDITOR: Julio Ortiz

## COLABORACION ESPECIAL:

- Carla Borrea
- Aldo Benavides
- Martin Parra
- Alejandro Castro
- Alan Watkin
- Thalia Muñante
- Fernando Garcia-Blasquez
- Luis Puppi

