





**Colección artículos  
periodísticos MUNDO MYPE**

**Miguel Angel Quispe Mena**



**Colección artículos  
periodísticos MUNDO MYPE**

© MIGUEL ANGEL QUISPE MENA  
© COLECCIÓN ARTICULOS PERIODISTICOS  
MUNDO MYPE

ISBN papel:

ISBN pdf:

Depósito legal:

Impreso en Perú

Editado por KM CONSULTORIA MYPE.

Reservados todos los derechos. Salvo excepción prevista por la ley, no se permite la reproducción total o parcial de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros) sin autorización previa y por escrito de los titulares del copyright. La infracción de dichos derechos conlleva sanciones legales y puede constituir un delito contra la propiedad intelectual.

*Dedicatoria*

*A mi familia, por su apoyo incondicional y soporte emocional en mi vida.*





## Índice

Artículo 1: Plan de Negocios para las Mype: Una hoja de ruta para ganar el Rally del Mercado.....	12
Artículo 2: Plan de Negocios para las Mype: Cuestión de Decisión para resolver los problemas de tu MYPE.....	14
Artículo 3: Como Mejorar mi rentabilidad para ganar más dinero.....	17
Artículo 4: Cómo potenciar tu taller de producción MYPE.....	20
Artículo 5: Autoevaluación de mitad de año para revisar nuestro plan de negocio .....	22
Artículo 6: Cómo implementar tu biblioteca de conocimientos para las MYPE .....	24
Artículo 7: “Examen médico” para las MYPE..	27
Artículo 8: La primavera y el proceso de mejora continua en las MYPE .....	29
Artículo 9: La innovación tecnológica y el emprendimiento .....	32

Artículo 10: Lo que quieren las MYPE para el 2014.....	34
Artículo 11: Gestiona adecuadamente tus stocks para tener buenas ventas .....	36
Artículo 12: Mantenimiento preventivo: como ahorrar para aumentar la vida útil de tus equipos .....	39
Artículo 13: Distribución: cómo lograr que los productos lleguen a tiempo para tus clientes.....	42
Artículo 14: Hablemos de costos, pensando en los detalles .....	44
Artículo 15: Aprovechando la tecnología para mejorar los procesos de tu negocio .....	47
Artículo 16: Administrar inventarios, administrar dinero .....	51
Artículo 17: Convierte la rutina en innovación, y vuelve la innovación en rutina.....	54
Artículo 18: ¡El registro y procesamiento de datos añade valor a tu negocio!.....	57
Artículo 19: ¡Hoy inauguro mi negocio!.....	59
Artículo 20: El soporte logístico para tu MYPE está en las finanzas .....	61
Artículo 21: Si eres emprendedor también eres capacitador .....	63

Artículo 22: Una reunión de amigos puede ser el inicio de un emprendimiento .....	65
Artículo 23: Abrimos una filial de ILADE mundo MYPE en el agustino .....	67
Artículo 24: Los eslabones de la cadena de las MYPE .....	69
Artículo 25: Educación para el emprendimiento desde el colegio.....	71
Artículo 26: ¿Por qué debo capacitarme?.....	73
Artículo 27: Se un facilitador del emprendimiento familiar .....	75

# **Artículo 1: Plan de Negocios para las Mype: Una hoja de ruta para ganar el Rally del Mercado.**

**Diciembre 2012**

Todos hemos escuchado sobre el rally Dakar que se llevará a cabo en nuestro país en enero del 2013, compiten una gran cantidad de pilotos cuya preparación para dicha carrera es muy intensa, enfrentándose a los desiertos y valles inhóspitos con su habilidad, una buena camioneta; y lo más importante, una hoja de ruta para seguir el camino adecuado. También los empresarios

sienten a diario que viven su propio “rally”, la carrera por el MERCADO, siendo la liquidez su combustible, la competitividad el motor que le permite marchar por los diferentes terrenos, y al igual que en el rally, se requiere una hoja de ruta; ¿Cuál es? ¿Dónde la conseguimos?, la conocemos comúnmente como PLAN DE NEGOCIOS, y nos permitirá responder a las siguientes preguntas: ¿Quiénes somos? ¿Dónde estamos? ¿A dónde queremos llegar? ¿Qué necesitamos? Si estamos pensando iniciar una nueva empresa el plan de negocios nos ayudará a determinar la factibilidad del futuro negocio, y si ya tenemos en marcha nuestro negocio, permitirá realizar los ajustes necesarios para mejorar su desempeño; en resumen, la conseguimos conociéndonos mejor a nosotros mismos tanto interior como exteriormente, nuestras fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades.

¿Ya se dio la partida y todavía no tenemos la hoja de ruta?, ¡todavía estamos a tiempo!, la carrera es muy larga, pero no dejemos que otras empresas nos sigan adelantando, preparemos este documento tan valioso, tomemos el volante de nuestro negocio, ¡salgamos a ganar el rally por la conquista del mercado!

## **Artículo 2: Plan de Negocios para las Mype: Cuestión de Decisión para resolver los problemas de tu MYPE.**

**Marzo 2013**

Estamos en pleno proceso de consulta popular en la que tenemos que tomar una decisión que de acuerdo a nuestro criterio debe ser lo mejor para el destino de la ciudad; asimismo, como empresarios de las Mype debemos tomar decisiones en cada momento: comprar a buen precio, vender más mercadería, formalizar nuestra Mype,

conseguir capacitación, hacer el plan de negocio, etc., ¿estamos tomando correctamente las decisiones a los problemas?, ¿Cómo afrontamos estas situaciones?, un problema es aquella situación que no queremos que ocurra, en algún momento se “desvió” del camino, y como buenos pastores, debemos regresarlo al rebaño.

Para ello debemos IDENTIFICAR bien el problema, ¿Cómo lo hacemos?, debemos responder a las siguientes cuatro preguntas básicas: ¿QUE o CUAL es el problema?, ¿DONDE está el problema?, ¿CUÁNDO ocurrió el problema? ¿CUANTO o QUE TAN grave es el problema?, existen varias formas de darlas soluciones a los problemas, pero si no las identificamos, sino TOMAMOS LA DECISION de hacerlo, poco o nada ayuda, ¿Cómo aplicamos a nuestra MYPE lo expuesto?, TOMA la decisión de hacer tu plan de negocio, que te permitirá saber quién eres, donde estás, que quieres ser en el futuro, recordemos el dicho “conócete a ti mismo”, de esta forma podrás identificar en qué situación te encuentras y comenzar a plantearte las cuatro preguntas; CAPACITATE, para conseguir herramientas

de gestión que te permitan mejorar tu desempeño como empresario MYPE.

¿Ya tomaste la decisión?, no esperes hasta el día que hagan la consulta, decídette HOY.



## **Artículo 3: Como Mejorar mi rentabilidad para ganar más dinero**

**Marzo 2013**

Todos los empresarios de las MyPE quieren ver recompensado sus esfuerzos después de una larga jornada, esperan vender todo y atender la mayor cantidad de clientes, para tener éxito empresarial, ¿Cómo mejorar mi rentabilidad para ganar más dinero?, primero debemos recordar que la META DE TODO NEGOCIO ES GANAR DINERO, todas las actividades que hagamos deben estar orientadas a ello.

Teniendo en claro nuestra meta, debemos conocer DONDE ESTAMOS, saber cuál es el PUNTO DE EQUILIBRIO, que viene a ser la cantidad de productos que vendemos en donde cubrimos todos los costos, pero no ganamos dinero, a partir de ese punto, cada polo adicional, cada plato de comida adicional que vendamos es donde comenzamos a tener rentabilidad, ganando dinero con el esfuerzo realizado.

Conociendo donde estamos, la fórmula para ganar dinero es VENDER MAS al MENOR COSTO, pero menor costo NO SIGNIFICA MENOR CALIDAD NI MALA ATENCIÓN, de lo contrario nuestros clientes se irán a la competencia, no podremos reducir más los costos llegado a un cierto límite, pero VENDER MAS, hacer nuestro PROMOCION Y PUBLICIDAD es una oportunidad en la que podemos crecer y NO HAY LIMITES, por lo tanto, debemos orientar nuestro negocio a la venta y atención a los clientes.

Como si fuera un campeonato de futbol, todos los años las MyPE compiten para alcanzar el éxito, si este año campeonas, nada asegura que el próximo año bajas a segunda división, el esfuerzo es constante y la carrera

continúa. TU ÉXITO EMPRESARIAL  
DEPENDE DE TI.

## **Artículo 4: Cómo potenciar tu taller de producción MYPE**

### **Mayo 2013**

Hace poco acudí a una tienda para adquirir una computadora para renovar la que tenía actualmente, que ya tiene varios años de uso, y observaba al técnico como iba ensamblando cada una de las partes de la PC, desde el procesador, la memoria, el disco duro, entre otros; y mientras ensamblaba notaba que quedaban algunas ranuras vacías, "es para cuando requiera repotenciar el equipo", ahora pensemos en un taller MyPE como una PC, todas las partes tienen que estar en el lugar correcto, y deben procesar toda la información a una velocidad

adecuada, asimismo, deben contar con "ranuras de expansión" que permita poder hacer frente a lo que siempre anhelamos: que nuestro negocio crezca, ¿nuestro taller está preparado para ello?, ¿Cómo nos damos cuenta que tenemos una oportunidad de crecimiento?, tenemos dos conceptos básicos: analizar el comportamiento de la demanda para prever el crecimiento de las ventas, otro concepto es determinar los cuellos de botella en nuestro taller que "frenan" la posibilidad de poder producir más productos. Una vez identificado nuestro cuello de botella el siguiente paso es realizar las acciones para que dicho proceso ya no sea el cuello de botella, incrementando capacidad y mejorando la productividad, con un flujo de producción balanceado y ágil.; sin embargo, luego de trabajar en ello pueden surgir otros problemas, éste proceso es una carrera donde la meta es nuestro éxito empresarial, ¿estás listo para ello?, todo comienza por tu propia decisión de quererlo, ¡que tengas éxito con el crecimiento de tu taller!.

## **Artículo 5: Autoevaluación de mitad de año para revisar nuestro plan de negocio Julio 2013**

Estamos a la mitad del presente año y es el momento adecuado para hacer una autoevaluación de la gestión de nuestra MYPE: 1. ¿Hemos cumplido nuestra meta de ventas? ¿Hemos vendido por encima de nuestro punto de equilibrio? 2. ¿Hemos realizado acciones de promoción y publicidad para apoyar nuestras ventas? 3. ¿Hemos administrado bien los recursos de nuestra MYPE, que se reflejan en una reducción de costos? ¿Conocemos en que rubro hemos

gastado más? 4. ¿Hemos motivado a nuestro personal con incentivos y capacitaciones para que se identifiquen con nuestra MYPE? 5. ¿Hemos realizado mejoras en la organización de nuestra MYPE en lo relacionado con la distribución de reas, seguimiento de procesos, identificar cuellos de botella? 6. ¿Hemos dedicado nuestros esfuerzos por captar nuevos clientes y fidelizarlos? ¿Conocemos quiénes son nuestros principales clientes?

Todas las preguntas planteadas las hemos extraído del principal documento que toda MyPE debe gestionar: El plan de Negocio, asimismo, de ella se pueden sacar más preguntas para un mejor análisis, del mismo modo, con los datos obtenidos en esta primera mitad del año nos disponemos a actualizar el plan de negocio y revisar nuestros planes de acción, objetivos y metas de acuerdo a como nos hemos venido desempeñando.

Quedan 6 meses para retomar el camino trazado, si estamos en déficit es el momento adecuado para levantar y alcanzar nuestras metas, si hemos superado la expectativa hay que esforzarnos para hacer nuevos “records” de venta y, por último, ir preparándonos para alistar el Plan de Negocios 2014.

## **Artículo 6: Cómo implementar tu biblioteca de conocimientos para las MYPE**

### **Julio 2013**

En fiestas patrias viene siendo tradición que se lleve a cabo la Feria internacional del libro, evento donde se reúnen diferentes casas editoras con diversos temas y ofertas para todos aquellos que buscan entretenimiento y conocimientos en los libros que son exhibidos.

Todo empresario Mype debe tener siempre presente que la capacitación y adquisición de conocimientos para él y sus colaboradores es importante para mejorar la



gestión de su empresa, ya sea asistiendo a cursos, seminarios (que brindamos aquí en ILADE) o a través de los diferentes libros que tratan sobre el tema.

Como complemento a nuestro proceso continuo de capacitación, aprovechemos la oportunidad para implementar nuestra biblioteca de conocimientos en Gestión de las Mype, ¿por dónde empezar?, si bien nuestra intención no es recomendar libros específicos, tengamos en mente los siguientes temas que todo empresario MYPE debe tener: Libros sobre Plan de Negocio, Plan de Marketing, Costos de producción, Libros sobre Contabilidad y pago de impuestos, manejo de personal y resolución de conflictos, manejo de herramientas informáticas para las MYPE como los principales títulos, no olvidemos de incluir en nuestra Biblioteca casos de éxitos de empresarios que iniciaron su carrera en el mundo empresarial con pocos recursos, y ahora son dueños de empresas exitosas.

La lectura nos hace crecer y enriquecer como personas ampliando nuestra gama de conocimientos, esta es una buena oportunidad para empezar o ampliar nuestra biblioteca, y como recomendación adicional, comparta su conocimiento y obtendrá un

mejor resultado y expectativa en la carrera al éxito empresarial.

## **Artículo 7: “Examen médico” para las MYPE Agosto 2013**

Cuando nos sentimos enfermos acudimos al Médico, hacemos nuestra cita, contamos nuestras dolencias y esperamos “la receta” que nos cure, del mismo modo, las personas van tomando conciencia que, un examen médico anual para evaluar nuestra salud es una práctica importantísima para descartar dolencias futuras o tratar los males a tiempo. ¿Qué pasa si nuestra Mype tiene una “dolencia”, ¿Dónde está el médico para curar a la MYPE?

Las MyPE, a diferencia de las personas tienen acceso a las herramientas y

conocimientos necesarios para auto diagnosticarse y auto medicarse, pensemos en algunas analogías simples, por ejemplo, nos toman una radiografía para ver nuestros huesos y pulmones, asimismo, la MYPE tiene su propia “radiografía”: el balance general y estado de ganancias y pérdidas, podemos sacar información importante sobre la utilidad y el manejo de nuestros recursos, pero requerimos de capacitación para poder “leer la radiografía”.

¿Nuestra MYPE se puede estar desangrando? ¿Es eso posible?, el flujo de efectivo vendría a ser la sangre de la MYPE, ¿Cómo se puede desangrar?, fijémonos en el balance, si tenemos inventario inmovilizado ahí tenemos dinero no aprovechado, o si las cuentas por cobrar son altas, tenemos dinero que no llega a nuestras manos, o si tenemos cuentas por pagar pendiente, vamos a utilizar dicho dinero para cubrir nuestras obligaciones.

En el mercado tenemos varios “médicos” para las MYPE, en ILADE les ayudamos no solo en diagnosticar con éxito a las MYPE, sino en capacitarlos para tener al “Doctor en casa”.

## **Artículo 8: La primavera y el proceso de mejora continua en las MYPE**

**Setiembre 2013**

Se ha iniciado la primavera, que junto con las otras estaciones forman un ciclo en la naturaleza; para las MYPE podemos aplicar un ciclo que le permitirá alcanzar el éxito, un proceso de mejora continua que no tiene finalización. Todo empieza en el “Verano”, donde iniciamos el proceso de PLANIFICAR TODAS LAS ACTIVIDADES de nuestra organización,

objetivos, plan de marketing, plan de operaciones y, presupuestos. Sigue a continuación el “Otoño”, donde DIRIGIMOS LAS ACTIVIDADES planificadas, recopilando los datos de ventas, costos, atención al cliente, ¿habremos alcanzado los objetivos? ¿se cumplió lo planeado? ¿Cuánto nos desviamos? En la siguiente estación, es decir, en el “Invierno”, donde realizamos la VERIFICACIÓN DE LAS ACCIONES TOMADAS, es una etapa muy importante, porque realizamos la acciones correctivas necesarias, ¿qué mejoras debemos realizar para alcanzar nuestro objetivo?, ¿en qué áreas debemos enfocarnos? Ahora Estamos iniciando la “Primavera”, la etapa del CONTROL DE LAS VERIFICACIONES, ¿hemos mejorado después de las correcciones realizadas en el paso anterior?, esta etapa es donde con los datos obtenidos de todo el proceso y luego de obtener valiosas conclusiones, se consolidan y se toman como datos base para empezar nuevamente con el ciclo de PLANEACION. ¿Estamos preparados para vender más el siguiente año? ¿Nuestro mercado va a entrar en recesión? ¿Cómo mejorar la liquidez de nuestra MYPE a fin de proveer las dificultades financieras?, la

primavera ya inició y es el momento para corregir el rumbo, disfrutemos el cambio de clima, trabajemos por hacer de nuestra MYPE la más exitosa del mercado. Las MyPE, a diferencias de las personas tienen acceso a las herramientas y conocimientos necesarios para auto

## **Artículo 9: La innovación tecnológica y el emprendimiento Noviembre 2013**

En el mes de noviembre se llevó a cabo una Feria de innovación tecnológica en Lima, en la que se muestran proyectos de innovación tecnológica (emprendimientos) para aplicarlos en zonas alejadas y puedan atender sus necesidades básicas y generar recursos para poder crecer. Fue grato aprender sobre proyectos de cultivos hidropónicos, alimentos procesados a base de plantas y animales, todo lo que está al alcance en su hábitat local, con un bajo costo de implementación. Todas estas iniciativas son



importantes porque permiten inculcar el espíritu emprendedor, posibilita satisfacer una necesidad y generar ingresos. Por otra parte, en nuestra sociedad, existe varias personas con la inquietud de desarrollar su propia empresa, son emprendedores que no tienen una idea clara sobre qué iniciativas o negocio desarrollar, que sea algo que le guste y que pueda dedicarle el tiempo y el esfuerzo necesario.

Amigo emprendedor, si quieres contar con una buena idea para iniciar tu negocio, con estas experiencias podrás adquirir los conocimientos necesarios, podrás tomar varias alternativas, la capacitación juega un papel muy importante, se debe aprender los conocimientos y técnicas para poner en marcha estos proyectos, las organizaciones que los han desarrollado brindan asistencia técnica y orientación para la puesta en marcha.

La innovación tecnológica también se puede desarrollar en nuestro negocio, una idea diferente que permita hacer más eficientes las cosas y que puedas “vender” la idea a otras empresas, es una iniciativa que rendirá sus frutos tanto a nivel de tu empresa como en la sociedad.

## **Artículo 10: Lo que quieren las MYPE para el 2014 Enero 2014**

Muchas de las grandes empresas líderes se iniciaron el día en que sus dueños tomaron la decisión de iniciar un negocio propio, usaron sus casas, sótanos y garajes como centros de operación para comenzar desde cero, fueron en sus inicios MYPE, con un manejo adecuado y planificado consiguieron estar en el lugar que ocupan ahora. No todos logran estar en dicho lugar privilegiado, de hecho, muchas quedan en el camino. Ante ese panorama duro donde tienen que destacar

para alcanzar el éxito, ¿Qué es lo que quieren las Mype para el 2014?, sin duda tienen varios deseos, podemos destacar los siguientes: 1. Un plan de ventas y marketing adecuado para captar nuevos clientes y posicionarse mejor respecto a su competencia, vender y cobrar más que el año anterior, 2. Que aperturen nuevos mercados, que su canal de distribución se amplíe consiguiendo nuevas oportunidades de negocio, 3. Que mejore sus procesos administrativos, es decir, pasar de trabajar en forma manual a conseguir y utilizar herramientas informáticas para mejorar la velocidad de atención a los clientes, 4. Los recursos económicos necesarios para llevar a cabo sus planes, ahorrando lo necesario o tomando algún plan de financiamiento, y lo más importante, 5. LAS GANAS Y DECISION DE PONER EN MARCHA SUS PLANES.

Amigo emprendedor, sabemos que tienes muchos planes para este año, te invitamos y deseamos que los cumplas, al igual que las Mype que hemos venido asesorando y que ya vienen desarrollando alguno de los puntos que hemos comentado. FELIZ AÑO 2014.

# **Artículo 11: Gestiona adecuadamente tus stocks para tener buenas ventas Enero 2014**

Amigo emprendedor, probablemente has tenido la siguiente situación: viene un cliente a pedirte ese producto que todo el mundo quiere comprar, pero no le puedes despachar porque te has quedado sin stock, por otro lado, vez ese producto en el anaquel que tenías la confianza que iba a tener muy buenas ventas, pero nadie lo quiere comprar.

REGISTRAR LOS DATOS PARA TENER BUENAS VENTAS: Como empresario ético y competitivo debes llevar un registro de ventas de TODOS tus productos, el trabajo diario te ayudará a conocer que productos son “la carnecita” y que productos son “huesos”, asimismo, debes saber cómo se comportan, es decir, si se venden más los fines de semana o tienen una venta constante. Debemos concentrarnos en cuidar que no falte stocks de nuestros productos estrella, ¿Cómo? Establezcamos nuestro “stock de seguridad”, pensemos en el día o semana que hemos tenido un record de venta, dicha cantidad se puede tomar como stock de seguridad adecuado.

INTEGRACION CON LOS PROVEEDORES: Amigo emprendedor, si quieres vender más, intégrate con tu proveedor, coordina con ellos la posibilidad de envíos urgentes y rápidos a fin de mantener un stock adecuado, debes tener una cartera de proveedores que te permita “reponer la merca” en caso alguno falle. Trabajemos pensando en nuestro proveedor como un socio más.

Administrar los stocks para vender más requiere práctica y conocimiento de mercado,

si necesitas mayor información solicita una asesoría a nuestros números de contactos, ahora, ¡a poner en práctica los tips que acabas de recibir, éxitos!

**Artículo 12: Mantenimiento preventivo: como ahorrar para aumentar la vida útil de tus equipos**

**Febrero 2014**

Todos los equipos, maquinas e infraestructura de nuestro negocio se deterioran, sin embargo, también sabemos que la mayoría son reparables, y también sabemos (pero no lo practicamos) que si hacemos un mantenimiento con regularidad nuestros equipos duraran más.

Así como hacemos mantenimiento a nuestros vehículos, debemos hacer un **MANTENIMIENTO PREVENTIVO A TODOS LOS EQUIPOS DEL NEGOCIO**, desde las computadoras, escritorios, maquinas, etc. No olvidemos que estamos hablando de aquellos bienes en los cuales hemos realizado una inversión importante.

Tengamos en cuenta lo siguiente.

1. Debemos definir qué equipos van a recibir mantenimiento y con qué frecuencia.

2. Para el caso de equipos y maquinas, revisar los manuales, ¿necesitan repuestos? ¿con que frecuencia se deben cambiar según las indicaciones del fabricante?

3. Contar con los materiales necesarios para hacer el mantenimiento requerido cuando lo programemos, en especial cuando se trate de las maquinas, ya que no podremos producir con ellas durante su mantenimiento.

4. El mantenimiento preventivo **NO GARANTIZA** que el equipo se vaya a malograr, nos ayuda a reducir la probabilidad que esto ocurra.

¿Cuáles son las excusas que siempre se ponen?: pensamos que como la maquina sigue funcionando, no es necesario tocarla y evitar “para la línea”, otra razón es que “falta



tiempo”, cuando en realidad más tiempo va a faltar cuando la maquina se malogre.

Amigo emprendedor, es importante cuidar nuestra inversión manteniendo adecuadamente nuestros equipos, si requieres consultas adicionales, escríbenos y déjanos tus comentarios ¡generemos ahorros haciendo lo correcto a tiempo!

## **Artículo 13: Distribución: cómo lograr que los productos lleguen a tiempo para tus clientes.**

**Marzo 2014**

Llevar nuestros productos al alcance de cliente es prioridad si queremos aumentar las ventas, tú los sabes y lo practicas; pero, ¿lo saben tus proveedores?, seguramente harán lo posible por llevar las materias primas o productos a tu “tienda”. Para un proveedor que este cerca le será fácil, pero ¿si tu proveedor es de otra región, otro país?, hay un “tiempo de entrega” que debemos tener en cuenta, tus proveedores tienen

proveedores también, deben contratar transporte y almacenar.

Caemos en cuenta que todo es una “cadena”, un “flujo”, que va desde el primer proveedor hasta el último cliente, llevar el producto a las manos del consumidor final.

¿Qué tan cerca del consumidor final estas?, ¿eres fabricante, mayorista, minorista, detallista (tienda)?

Si estas más cerca del consumidor final (minorista/detallista) puede que haya más demoras en que llegue tu producto a la tienda, o quizá ese producto de marca que comercializas y que sale todos los días en comercial de TV que todos preguntan y quieren comprar, necesitas entonces hacer pedidos a tiempo y tener más stock en tu almacén, en resumen, tiempo y dinero.

¿Cómo lograr que los productos lleguen a tiempo?, si eres fabricante, conocer bien la demanda para no dejar desabastecidos a tus mayoristas/minoristas, coordinar con ellos; si eres minorista/detallista, estar pendientes de lo que pide el consumidor final, cuando lo pide, como lo pide, mientras más cerca estés del consumidor final, sabrás mejor que necesitan.

Amigo emprendedor, acércate más a tu consumidor final, y todo “fluirá” mejor.

## **Artículo 14: Hablemos de costos, pensando en los detalles**

**Marzo 2014**

Calcular el costo de producción es un trabajo que debe desarrollarse meticulosamente, sin margen de error; repasemos los conceptos básicos: materia prima y mano de obra son los que con más exactitud podemos determinar (no se olviden de considerar las mermas y los trabajos extras), Si aplicamos políticas de calidad se

puede combatir las mermas y los retrabajos. En cambio, los costos indirectos son donde podemos estar sujetos a tener más errores, ¿qué podemos hacer?, depende de cada negocio; por ejemplo, si usamos maquinas que consumen electricidad debe considerarse en el cálculo en un mayor porcentaje, si usamos bastante agua también (por ejemplo, en el planchado). Cuidemos de no usar lo que llamamos "gastos varios", asimismo, evitemos repetir los mismos valores de costos en cada lote de producción ya que se pueden presentar diferentes situaciones, así nos daremos cuenta cuando obtengamos menores costos y establezcamos el procedimiento adecuado para obtener esa reducción en costos, por cada lote de producción se debe calcular su propio valor de costo. Si consideras que tu costo es más alto que la competencia entonces puedes ofrecer un mayor beneficio a tus clientes para aumentar el precio de venta. También puedes conversar con tus proveedores para obtener descuentos al comprar en mayor cantidad (no olvides programar entregas para que no te carguen los stocks y los tengas inmovilizados).

Si tu negocio es una tienda y vendes directamente al cliente, entonces debes cuidar

los denominados gastos administrativos y de ventas, entra a resaltar el gasto de almacenaje y mantenimiento de los stocks, es importante coordinar y mantener stocks de productos que tengan alta rotación. Asimismo, para despachar al cliente puede que requieran envolver el producto, ponerlo en la bolsa con el logo de la tienda, entre otros, la presentación misma del local.

Aquí hemos repasado brevemente los costos, te toca a ti amigo emprendedor tomar acción, ¡éxitos!

## **Artículo 15: Aprovechando la tecnología para mejorar los procesos de tu negocio**

**Abril 2014**

Cuando hablamos de Procesos, nos referimos a un conjunto de actividades dentro de nuestra empresa, tales como producir un producto, almacenar mercadería, distribuir nuestros productos, comprar materiales e insumos diversos, vender y cobrar por lo que hacemos.

Cuando hablamos de tecnología nos referimos a un conjunto de herramientas que

nos facilitan el desarrollo de nuestros procesos, la tecnología puede ser diversa, desde manejo de información, implementar máquinas y equipos que hacen el trabajo más rápido, y soluciones logísticas para distribución y despacho.

Vemos que la tecnología es muy importante para el desarrollo de las actividades de la empresa, sin embargo, muchos emprendedores tienen recelo de utilizarla, ya sea por falta de conocimiento o por considerar que no está a su alcance, con esta actitud esta actitud lo los empresarios MYPE dejan de aprovechar una gran oportunidad.

El uso de la tecnología en las operaciones en las MYPE requiere naturalmente de una capacitación previa, lo cual es a veces considerado como cómo una pérdida de tiempo, hay una resistencia al cambio y confían bastante en su método actual de trabajo de trabajo (método manual, siempre lo hemos hecho así).

¿Cómo una MYPE puede ser uso de la tecnología para mejorar sus operaciones?, hagamos un recorrido breve de los procesos: en Ventas, debemos manejar información de clientes, tener una base de datos ágil y acceso a redes para hacer contactos, no se requiere



un gran software para empezar, una hoja de cálculo nos puede ayudar. En compras, manejar proveedores, aplicar métodos de control de calidad, manejar información de los insumos que requerimos y que lo tengan a disposición los compradores para adquirirlos. Si tienes una tienda o realizas servicios debes comenzar registrando los hechos. En nuestros tiempos tenemos un acceso rápido a las fuentes de tecnología (manejo de información)

La tecnología de producción está relacionada con los procesos que permiten gran cantidad de producción, mejores condiciones para asegurarlos y protegerlos, incrementar la productividad, si antes usábamos pistolas de calor para plastificar nuestros productos ahora se usan hornos que tienen más capacidad. Pero el uso de la tecnología no solo es volumen de producción, sino que permita hacer que el producto llegue rápido al cliente.

Si produces alimentos debes usar herramientas de producción que permitan conservarlos y que lleguen frescos; si tienes un taller de confección puedes adquirir ahora mejores maquinas que hacen más fácil el trabajo; si tienes una imprenta, buscaras los mejores software de edición y una imprenta

más veloz y nitidez; si te dedicas al transporte, instalaras GPS a las unidades o innovaras en el cobro de los pasajes, si tienes un restaurant, tendrás casi lista todas las cosas para sacar “el menú” rápido e idearas forma que atiendas más rápido al comensal.

Nuevamente debemos resaltar la importancia de registrar información, en los procesos productivos hay más información que recoger, hay más controles que hacer, hay más personal que entrenar.

Pero aprovechar la tecnología no significa agarrar la máquina y empezar a producir, requiere seguir pasos cuidadosamente establecidos y con mucho cuidado. Para ello, con medio de capacitación, se crean diagramas de procesos, un mapa de lo que hacemos en planta, ¡todo esto es tecnología!

Si has desarrollado tu proceso de producción en forma artesanal, regístralo, ordénalo, “véndelo”, es decir, capacita a las personas que deseen hacer lo mismo, este proceso es “transferencia de tecnología”.

Si creas una nueva forma de hacer las cosas, no necesariamente con lo que llamamos “tecnología de punta”, sino hacerlo de forma ordenada, de forma manual incluso, estaremos creando tecnología.

## **Artículo 16: Administrar inventarios, administrar dinero**

### **Abril 2014**

Administrar inventario es administrar dinero, a todos los empresarios les gustaría tener 100 mil soles en la cuenta de un banco, pero a pocos les agradaría tener esa misma cantidad en valor de mercadería porque no puede cambiarlo por dinero en forma inmediata.

Administrar inventario es administrar dinero, si conseguimos 1000 nuevos soles en billetes y los entregamos a un cliente, no esperaremos que nos entreguen digamos, 1200 nuevos soles; en cambio, si convertimos

los 1000 soles en producto terminado, podemos esperar recibir más dinero dependiendo de nuestro margen de ganancia y valor de mercado.

Administrar inventario es administrar dinero, a los empresarios les preocupa tener mucha mercadería en stock cuando no se consigue venderla rápidamente, lo mismo ocurre si no tienen lo suficiente para atender la demanda, la mercadería debe rotar rápidamente y en la cantidad necesaria para satisfacer la demanda.

Administrar inventario es administrar dinero, nadie quiere recibir un billete roto, aunque le digan que lo puede cambiar en el banco, por eso nuestra mercadería debe estar bien guardada y limpia, no hay a quien cambiarlo, nosotros mismos debemos reprocesarla.

Administrar inventario es administrar dinero, muchas veces trabajamos duro para sacar nuevos productos, presentamos un buen empaque, compramos insumos para poder atender la demanda, sin embargo, se da el caso que el producto no consigue la demanda esperada; del mismo modo que nosotros no botamos el dinero ni, aunque esté roto, no desperdiciemos el dinero sin

antes pensar con prudencia en el comportamiento de la demanda.

Administrar inventario es administrar dinero, cuando llevamos grandes manejamos grandes sumas de dinero lo recomendable es hacer transacciones con cheque, correctamente endosado, cuando manejamos mercadería, debemos tener todos los documentos en regla, léase comprobantes de pago, certificados sanitario, permiso sanitario correspondiente, no debemos perder nuestra inversión por omitir algunos pasos.

Concluimos entonces que administramos bien nuestro dinero cuando administramos adecuadamente nuestros inventarios.

# **Artículo 17: Convierte la rutina en innovación, y vuelve la innovación en rutina**

## **Mayo 2014**

Parece extraño querer convertir una innovación que cambia la forma de actuar y pensar en nuestra MYPE en una rutina, pero si la innovación no se convierte en rutina diaria, es que no ha logrado generar el mensaje adecuado y no se ha instalado en la organización.

El primer paso es identificar en nuestro trabajo diario, en la rutina de siempre que actividades se pueden mejorar, abreviarlas,

hacerlos más rápido, en coordinación y mucha comunicación con tu equipo de trabajo y viendo cuáles serán los beneficios a conseguir.

La innovación es hacer las cosas diferentes, puede ser algo pequeño que contribuye de forma importante a toda la empresa. Recordemos el caso de los celulares, poco a poco fueron agregando accesorios como cámara de fotos y acceso a internet, que dispararon las ventas de los equipos y lo que fue antes innovación, ahora es el estándar, la rutina que vemos día a día en las tiendas, ¿Qué seguirá después?

¿Cómo genero innovación en mi negocio, en las personas, en mí mismo?, un ejemplo que parece contradictorio, si hago las mismas cosas todos los días, pero desordenadamente, entonces puedo innovar haciendo una agenda, ¡una rutina de trabajo!, ¿Cuál es la innovación? El orden. Otro ejemplo, si somos comerciantes, queremos que el cliente venga a nuestro almacén para recoger sus productos, ¿podemos pensar en delivery? ¿Nuestra competencia ya lo hace? Un ejemplo más, muchas empresas están usando redes sociales para darse a conocer, ¿sabes cómo explotar al máximo esta herramienta? Capacítate e innova con lo que has

aprendidos, generar más visitas, tener presencia en dicho medio.

Sigues estos pasos para generar innovación en tu negocio: 1. Generar inquietud en las personas, de manera que pueden hacer las cosas diferentes y mejores. 2. Reunirse con el equipo de trabajo y definir qué actividades para innovar se van a implementar. 3. ¿Ponerlo en práctica y convertirlo en rutina!



## **Artículo 18: ¡El registro y procesamiento de datos añade valor a tu negocio!**

**Mayo 2014**

Cuando un empresario MyPE se pregunta “¿Cómo puedo hacer para conocer cuánto vendo, cuanto gasto, cuanto me queda de inventario?”, la respuesta es “hay que registrar los datos”, para ello se tiene diferentes medios, desde una cuaderno y lápiz haciendo una tabla, ¿sencillo verdad?, de hecho, las personas han llevado sus cuentas de esa manera desde hace mucho tiempo; del mismo modo, en las boletas que se emite

también está la información, pero, ¿Por qué los empresarios no procesan dicha información?, el conocimiento que tienen del mercado es calificado como “empírico”, desarrollado por la experiencia, pareciera que no necesitaran de registrar información, o que no tienen el tiempo para hacerlo.

Amigo empresario, es momento de aprovechar las bondades y ventajas que recibirás al manejar la información que recibes a diario cuando llegan los clientes, recuerda, no solo es registrar los datos, sino procesar la información, tus inventarios serán más precisos, atenderás mejor a los clientes, preverás el futuro de mejor forma conociendo el pasado, de hecho, como las estaciones del año, en las ventas se observan ciclos que puedes aprovechar. La información es lo que te puede diferenciar de la competencia, si tienes la capacidad y el empeño en aprovecharlo.

**Artículo 19: ¡Hoy inauguro mi  
negocio!  
Agosto 2014**

Imaginemos esta situación: Hoy es un día especial, luego de haber dejado todo listo para que tu negocio pueda comenzar, te alistaste para el brindis y tus amigos te acompañan y esperan que digas unas palabras. Has recorrido un largo camino, en efecto, dejar todo preparado o para iniciar un negocio lleva tiempo, desde la concepción del plan, la capacitación, la decisión de realizar esta actividad, y en realidad no lo dejas todo

listo, el negocio se inaugura cuando ya puedes recibir a tus clientes.

Empiezas agradeciendo a Dios, a la familia, a los socios (si los tienes) al esfuerzo que has realizado para enfocarte, en lo que has aprendido de plan de negocio, marketing, ventas, tributación, contabilidad, costos, producción, comercialización, flujo de caja, son muchos conceptos que requiere tiempo para dominar, has tocado muchas puertas, unas se abrieron, otras se cierran, pero estas preparado, capacitado.

Ahora quieres levantar la copa y decir “salud”, porque a partir de hoy comenzarás a recibir clientes que dejarán dinero por tus servicios o productos, y empezaras a pagar tus deudas y cubrir tus costos, pero sabes que lo aprendido hasta ahora no es el comienzo, el día a día del negocio te da nuevas situaciones que afrontar, por eso levantas la copa con ánimo.

Con esta pequeña reflexión, queremos concientizarte a ti, amigo emprendedor, para cuando llegue el momento de cortar la cinta que inaugura tú negocio, lo hagas con la mayor preparación y capacitación posible, y conozca todo el manejo empresarial.

## **Artículo 20: El soporte logístico para tu MYPE está en las finanzas**

**Noviembre 2014**

Estando próximo a finalizar el año, estamos en la etapa de revisión de estrategias, debemos plantearnos en analizar uno de los pilares del soporte logístico de tu MyPE: LAS FINANZAS, a través de la administración de dinero, lo que ingresa y que se consume.

Para el caso del dinero que ingresa nos hacemos las siguientes preguntas: ¿el mercado está en subida o bajada?, ¿venderé más, igual o menos?, ¿mis costos aumentarán

o disminuirán?, ¿Qué acciones de promoción voy a hacer para sustentar mis ventas del próximo año? ¿Sacaré nuevos productos?, ¿Captaré más clientes o les venderé más a los actuales?

Haz un buen estimado de cuanto vas a vender, si con 100 unidades cumplimos nuestras metas de ventas trabajemos para las 100, si puedes vender más, entonces coordinar con tu proveedor, sin tener que comprarlo todavía, que lo tenga listo.

No todo lo que vendes lo cobras al momento, como empresarios MyPE, debes reconocer que administrar dinero es controlar no solo como se consume el dinero, sino como ingresa y quienes nos deben.

En el caso de consumir dinero, evitar las mermas en los procesos, cuantificarlas, de 100 polos fabricados ¿todos cumplen lo que quiere el cliente? ¿Cuánto cuesta arreglar/volver a hacer? Si usas máquinas debes hacer su plan de mantenimiento, si tienes un almacén cuidar su buen estado y evitar se malogren los productos, si son perecibles, atentos con la fecha de vencimiento.

Amigo empresario, administrando el dinero darás un paso importante para el éxito de tu negocio.

**Artículo 21: Si eres  
emprendedor también eres  
capacitador  
Febrero 2015**

Como emprendedor MYPE te enfrentas a muchos retos, eres experto en una técnica u oficio, y quieres abrir tu negocio justo para ofrecer ese producto que es apreciado por quienes te conocen, te recomiendan y continúa creciendo tu mercado. Tienes la habilidad, y puede faltarte capacitarte en gestionar tu negocio con todas las disciplinas que se requieren: ventas, marketing, contabilidad, procesos, logística, finanzas,

tributación, etc., debes educarte en ello, aunque puedes delegarlo a alguien más, debes conocer esos temas, continuamente llevas el papel de alumno, educando, con ganas de aprender o por necesidad

Sin embargo, amigo emprendedor, también tu eres un maestro; si practicas la técnica u oficio que te hacen reconocido, si eres experto en vender, si te gusta dar consejos, entonces te vuelves consciente que ser emprendedor significa que también tienes otra aptitud que puedes explotar: la capacitación. Las personas están ávidas de recibir conocimiento, de aprender, si saben que eso les puede ayudar a generar ingresos o a solucionar sus problemas, pueden venir de lugares distantes, tomar los conocimientos y ponerlos en práctica en su propia localidad.

Amigo emprendedor, nuestro país requieren contar con gente con formación especializada, con conocimiento, y también requiere contar con los maestros que propicien esa formación, si eres emprendedor, también eres capacitador, puedes transmitir tus conocimientos desde un salón de clases, un taller de enseñanza, o desde un salón de conferencias, y esto también representa ingresos adicionales que vienes buscando.



## **Artículo 22: Una reunión de amigos puede ser el inicio de un emprendimiento**

**Mayo 2015**

Como emprendedor MYPE te enfrentas a muchos retos, eres experto en una técnica u oficio, y quieres abrir tu negocio justo para ofrecer ese producto que es apreciado por quienes te conocen, te recomiendan y continúa creciendo tu mercado. Tienes la habilidad, y puede faltarte capacitarte en gestionar tu negocio con todas las disciplinas que se requieren: ventas, marketing, contabilidad, procesos, logística, finanzas,

tributación, etc., debes educarte en ello, aunque puedes delegarlo a alguien más, debes conocer esos temas, continuamente llevas el papel de alumno, educando, con ganas de aprender o por necesidad

Sin embargo, amigo emprendedor, también tu eres un maestro; si practicas la técnica u oficio que te hacen reconocido, si eres experto en vender, si te gusta dar consejos, entonces te vuelves consciente que ser emprendedor significa que también tienes otra aptitud que puedes explotar: la capacitación. Las personas están ávidas de recibir conocimiento, de aprender, si saben que eso les puede ayudar a generar ingresos o a solucionar sus problemas, pueden venir de lugares distantes, tomar los conocimientos y ponerlos en práctica en su propia localidad.

Amigo emprendedor, nuestro país requiere contar con gente con formación especializada, con conocimiento, y también requiere contar con los maestros que propicien esa formación, si eres emprendedor, también eres capacitador, puedes transmitir tus conocimientos desde un salón de clases, un taller de enseñanza, o desde un salón de conferencias, y esto también representa ingresos adicionales que vienes buscando.

## **Artículo 23: Abrimos una filial de ILADE mundo MYPE en el agustino Junio 2016**

Formar parte de la red de consultores de ILADE MUNDO MYPE permite participar en las actividades que organizan, brindando asesorías, consultas, dictando cursos, escribir artículos para el periódico, participar en conferencias como expositor, iniciando una actividad emprendedora propia en tu zona de residencia como consultor independiente asociado, contribuyendo con éxito de las MYPE, aplicando las herramientas de gestión

obtenidas luego de llevar el diplomado Consultoría MyPE.

Es en este deseo de brindar una atención oportuna que se está abriendo una oficina de Consultoría filial de ILADE MUNDO MYPE, dicha sede se localiza en calle trinitaria 169 7ma zona en el distrito del Agustino, La nueva oficina es gestionada por un consultor asociado a la red y egresado del diplomado de consultoría MyPE

En dicha sede Ud. podrá realizar consultas, asesorías, llevar cursos talleres, ver video conferencias, encontrará una biblioteca empresarial para consultar temas de interés para su negocio, consultar ideas de negocios, aprender nuevos conceptos sobre gestión de pequeñas herramientas de gestión y realizar trabajos de investigación.

Los invitamos a visitar la nueva sede, el cual es el primer paso para acercar a ILADE MUNDO MYPE a su negocio, pronto se abrirá nuevas filiales cerca de su negocio, estén atentos.

## **Artículo 24: Los eslabones de la cadena de las MYPE Junio 2015**

Las MyPE siguen una secuencia de procesos para ofrecer productos o servicios, cual eslabón de la cadena, algunos procesos son más complejos, y otros pueden ser más simples, pero si no se ejecutan bien pueden ocasionar problemas en toda la cadena.

Si tomamos una cadena de hierro y la tiramos de ambos extremos, la cadena se rompe en el eslabón más débil, la resistencia de la cadena viene de dicho eslabón, ¿Cómo

saber para nuestra MyPE cuál es el eslabón más débil?

Los empresarios MYPE conocen todos los procesos de su empresa, saben que etapa es más difícil de manejar, que lleva el mayor tiempo; también puede darse el caso que piensen que cierta etapa es la más difícil, pero los detalles del día a día pueden dar una mala percepción.

Reconoce las señales de un eslabón débil: quejas de los clientes, demoras en atención, productos defectuosos, mucho recurso invertido; estos “síntomas” acusan a aquel proceso que no es eficiente y que ocasiona retrasos y pérdidas.

De lejos una cadena se ve homogénea, del mismo modo los procesos en tu MyPE deben ser iguales, sin perdidas, sin demoras, sin defectos, ese es el patrón para encontrar tu eslabón más débil.

## **Artículo 25: Educación para el emprendimiento desde el colegio**

**Setiembre 2015**

En la curricular escolar se desarrolla los cursos llamados “Formación Laboral” también llamado “Educación para el trabajo” en los cuales el educando se forma con herramientas y técnicas para desempeñar algún oficio o aplicación de tecnología de posterior uso en la vida laboral.

La educación para el trabajo si es bien instruida y orientada dentro de las

expectativas a futuro del alumno ayuda a capacitar a la futura fuerza laboral, en tanto decida ejercer dicho oficio o continuar sus estudios en grados superiores.

Sin embargo, sin más capacitación que las técnicas para desarrollar un buen trabajo la persona no cuenta con las herramientas para una correcta administración del negocio que está emprendiendo, y este suceso se aprecia también en la educación superior, donde se forma cuadros para ejercer alguna profesión en las empresas, ya sean pequeñas o grandes, sin inculcar alguna iniciativa emprendedora.

Una iniciativa emprendedora como acción innovadora para ofrecer un producto o servicio complementado con herramientas de gestión debe formarse desde las aulas de los colegios en nuestro país, ya no solo se debe hablar de educación para el trabajo sino de la EDUCACION PARA EL EMPRENDIMIENTO.

Es una reflexión que hay que tomar en cuenta.



## **Artículo 26: ¿Por qué debo capacitarme?**

### **Octubre 20105**

Muchas personas ven la capacitación como un gasto, frases como “¿en qué me va a beneficiar?”, “yo produzco mi producto y me compran, que más voy a necesitar”, “ese tema no es para mi negocio”, “no tengo dinero” aparecen dejando pasar una oportunidad de adquirir conocimientos en asuntos de cómo gestionar un negocio.

Una vez en un libro leí el siguiente pensamiento “los deportistas amateurs suelen entrenar por su cuenta, los profesionales

tienen entrenadores personales”, y es que cada vez la competencia es más exigente, por lo que para triunfar se requiere de nuevas técnicas o métodos., se capacitan.

Cuando uno va a una consulta con el doctor, abogado o contador, espera que tengan conocimiento y experiencia, que sean profesionales, ¿podemos esperar que un empresario sea un “profesional” de su campo?

Siempre se espera que un empresario tenga el conocimiento para ofrecer un producto de buena calidad, que nos recomiende lo mejor, asimismo, cada empresa cada empresario debe manejar todos los aspectos dentro del negocio.

Un profesional se forma con capacitación y experiencia, te invito a convertirte en un “profesional” de tu empresa, la experiencia la ganas con el día a día, la capacitación requiere tu decisión,

## **Artículo 27: Se un facilitador del emprendimiento familiar**

### **Noviembre 2015**

En el entorno familiar puede surgir iniciativas emprendedoras muy creativas, las cuales en muchas ocasiones no llegan a concretarse por comentarios de algunos miembros, “le bajan la llanta” a las ideas.

El proceso de generar ideas de negocio requiere no solo de creatividad sino de planificación, todo negocio es un riesgo, se debe esperar la posibilidad de perder dinero, esta posibilidad es tomada por los familiares con temor por desconocimiento o evitar salir de la llamada “zona de confort”.

Es bueno escuchar los consejos y críticas, aportan un punto de vista de un escenario pesimista y permite evaluar mejor que factores pueden llevar a una iniciativa de negocio a un fracaso económico.

Desde tu situación familiar, ya sea como generador de ideas o asesor de ideas de algún familiar, debes proyectar una imagen de entusiasmo, seguridad y análisis riguroso de la situación, canalizando las opiniones: las personas con más experiencia aportan su cuota de sensatez y cautela, los más jóvenes son rebosantes de ideas y pueden complementar o mejorar alguna iniciativa.

Conviértete en un facilitador del emprendimiento de tu familia, quizás estés presenciando el nacimiento de un nuevo grupo empresarial cuyas historias de éxito admiramos y anhelamos.