

RESILIENCIA ESTRATÉGICA EN LOS NEGOCIOS



AUTOR:
URIEL RIGOBERTO QUISPE QUEZADA

RESILIENCIA ESTRATÉGICA EN LOS NEGOCIOS



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE HUANTA
Fondo Editorial



FONDO
EDITORIAL

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HUANTA

RESILIENCIA ESTRATÉGICA EN LOS NEGOCIOS



AUTOR:

URIEL RIGOBERTO QUISPE QUEZADA

Uriel Rigoberto Quispe Quezada

Resiliencia Estratégica en los Negocios/1.^a ed. Huanta:
Fondo Editorial de la Universidad Nacional Autónoma de
Huanta, 2022.

110 pp.; 17x23cm

Resiliencia Estratégica en los Negocios

Editado por:

©Universidad Nacional Autónoma de Huanta

Fondo Editorial

Jr. Manco Cápac No 497 – Huanta

(066) 797724

informes@unah.edu.pe

ISBN: 978-612-48793-9-5

1^a edición Digital - agosto de 2022

**HECHO EL DEPÓSITO LEGAL EN LA BIBLIOTECA NACIONAL DEL
PERÚ No 2022-10497**

DOI:

<https://doi.org/10.37073/feunah.32>

Proceso de Publicación

Fue revisado por pares externos en modalidad de doble ciego,
autorizado para publicar con Resolución de Vicepresidencia de
Investigación N° 044-2022-UNAH

Diseño de cubierta y diagramación de interiores

Antony Aguilar Ozejo.

Publicado en el Perú / Published in Peru

Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción total o
parcial de esta obra, sin autorización escrita del autor.

Dedicatoria:

*En especial a la mujer de negocios con ímpetu de
alcanzar la cima y el éxito*

Agradecimiento:

A la Mg. Martha Yanina Coronado Cárdenas, por su tiempo y dedicación en la corrección de estilo

CONTENIDO

PRÓLOGO	10
INTRODUCCIÓN	12
REFLEXIONES DE NEGOCIOS EN PANDEMIA	18
EMPRENDEDOR PERUANO DEL BICENTENARIO.....	20
MUJERES RESILIENTES EN PANDEMIA	22
LA FUERZA DE LA INCERTIDUMBRE.....	24
RENOVANDO LA ESTRATEGIA DE GESTIÓN	26
EL CORTOPLACISMO, UN MAL ENDÉMICO	28
MENTALIDAD DISRUPTIVA	30
SUSTENTABILIDAD EN MODELOS DE NEGOCIOS	32
EMPRENDEDORES: LOS DESAFÍOS GOBIERNO DEL BICENTENARIO ..	34
NEGOCIACIÓN: GANAR – GANAR.....	36
DESAFÍO ACTUAL: SOSTENIBILIDAD FISCAL	38
LA SUCESIÓN, UNA RAZÓN DE SER	40
RESULTADOS DE EVENTOS NO PREDECIBLES.....	42
INCREMENTO DE PRECIOS	44
PERÚ EXPO DUBÁI 2020	46
EL FACTOR VELARDE.....	48
REDUCCIÓN CALIFICACIÓN PAÍS	50
EMPRENDIMIENTO Y RESILIENCIA FEMENINA.....	52

CONSTANCIA INVESTIGATIVA	54
SOSTENIBILIDAD: EXIGENCIA EMPRESARIAL.....	57
¿ES FÁCIL HACER CIENCIA EN EL PERÚ?	59
ANALÍTICA DE DATOS EN LOS NEGOCIOS	61
MEDICIÓN DE LA SOSTENIBILIDAD.....	63
SOSTENIBILIDAD EN LOS AGRONEGOCIOS.....	65
GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO	67
REINGENIERÍA DE PROCESOS	69
EMPREDIMIENTO Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL.....	71
IMPULSO A EMPREDIMIENTO E INNOVACIÓN.....	73
MONEDA DIGITAL ES “INEVITABLE”	76
“6D” INNOVACIÓN EXPONENCIAL	78
FLEXIBILIDAD LABORAL “HÍBRIDA”	80
IMPULSO: ACELERADORAS DE NEGOCIOS	82
EXPERIENCIA SENSORIAL.....	84
RAMPA DE SALIDA: CONSULTORES INDEPENDIENTES.....	86
INTERRUPCIONES EN LA CADENA DE SUMINISTRO	88
TITULARIDAD ESTRATÉGICA: PASIVA A LA ACTIVA	90
DATOS: CIENCIA Y ANÁLISIS EN NEGOCIOS.....	92
MUJERES EJECUTIVAS: LIDERAZGO EMPÁTICO Y COLABORATIVO	94

PRIORIZAR: HABILIDADES PARA APRENDER M-2x2	96
NUEVA ORIENTACIÓN DE SERVICIO AL CLIENTE	98
ENCONTRANDO LA LLAVE CORRECTA.....	100
CAMBIOS OBLIGAN A MINORISTAS SEPARAR EJECUTIVOS.....	102
DIVERSIDAD EN EL SECTOR FINANCIERO	104
ACCESO A PROVEEDORES POR AMAZON BUSINESS	106
CONTINÚA LA CRISIS EN LA CADENA DE SUMINISTRO	109

PRÓLOGO

El autor invierte su experiencia y se exige en cada uno de los artículos al exponer sus opiniones de los acontecimientos que se presentan en el mundo de los negocios, las relaciones empresariales y la participación de los actores clave, reflejando un amplio conocimiento del tema, cuyos aportes contribuyen a generar espacios de reflexión y análisis con una base estratégica

Desde la publicación del primer artículo de opinión hasta el final hace mención que lo único constante en los negocios es el cambio y se requiere preparación para afrontar con éxito esta variable. El autor expone el beneficio de planear con anticipación eventos controlables y utilizar eficientemente los recursos con las estrategias más efectivas.

Analiza el impacto que ha representado en el sector empresarial la desafortunada presencia de la pandemia del covid-19, evento no estimado ni por los mejores economistas en el mundo, y que prácticamente constituyó un gran desafío en hacerla frente, estos efectos aún en la actualidad tienen presencia y se encuentran en proceso de recuperación.

El aporte valorativo de cada opinión se va constituyendo de importancia y sostén en alcanzar objetivos en el corto, mediano y largo plazo y a la vez, en la búsqueda constante de lograr el perfecto balance de la eficiencia y eficacia, del uso correcto de recursos humanos, financieros y tecnológicos.

Se destaca la capacidad de resiliencia que las empresas deben desarrollar y demostrar ante una crisis por una desaceleración económica y de la mentalidad disruptiva que sus líderes deben poseer para continuar avanzando e incluso prosperar en tiempos de crisis.

Analiza ampliamente sobre los hechos de la realidad, dispone una mirada crítica en los negocios, y propone estrategias que facilite

Uriel Rigoberto Quispe Quezada

un excelente desenvolvimiento en las diferentes actividades empresariales.

La versatilidad y acuciosidad que maneja el autor sobre temas diversos en los negocios se hace más evidente y como resultado son opiniones relevantes, entendibles y destinados a un público abierto, ávidos de nutrirse con información que impacta su ambiente.

Amparo Quispe, MBA. MS.

INTRODUCCIÓN

El presente manuscrito de libro constituye una recopilación de artículos de opinión semanal publicadas en la revista digital unahALDIA, de la Universidad Nacional Autónoma de Huanta, que analiza desde la mirada crítica de los negocios y eventos de la actualidad, útiles a la academia y al mundo empresarial.

Se analiza en cada una de las opiniones, sobre la versatilidad de manejo de los negocios, su influencia en la toma decisiones y planteamiento de diversas estrategias que conduzca a la eficiencia del manejo de los recursos y la consecución de los resultados.

Las experiencias suscitadas por la presencia de la pandemia del covid-19, que condujo a la paralización de las actividades económicas, ha reflejado la carencia de las empresas sobre el manejo preventivo de riesgos y el acompañamiento de planes de contingencia efectivas que logren minimizar los impactos de esta naturaleza.

Este hecho, constituyó un punto de inflexión en la que las muchas de las empresas tenían las esperanzas de que este evento exógeno iba ser pasajero, no obstante en la realidad se mantuvo por un periodo significativo, donde muchas de las empresas no lograron superar la crisis, y como consecuencia quebraron y se declararon en bancarrota, no pudiendo cubrir sus obligaciones en el corto plazo, teniendo serias dificultades con el pago de sus proveedores, deudas contraídas con sus acreedores que difícilmente han podido ser refinanciadas por ser insostenibles y gastos operativos urgentes.

El estado en su intento de recuperar la economía en el sector empresarial promovió activando programas de líneas de crédito con tasas preferenciales, no obstante sólo un sector logró acceder a estos beneficios y la gran mayoría que constituyen las pequeñas y microempresas PYMES, no logran acceder a ella, por razones de no contar con la documentación respectiva que sustente los

créditos, limitando significativamente su postulación, que mermó significativamente sus aspiraciones comerciales, en la actualidad aún el sector empresarial se encuentra en proceso de recuperación.

El Perú, en el año 2021, cumplía el bicentenario de la independencia, este hecho de trascendencia nacional se reflejó en el desarrollo de diversas actividades en el país a lo largo de varias décadas venideras, en el caso del emprendedor peruano, continúa manteniendo el liderazgo a países de América Latina, manteniendo un decente cuarto lugar en el ranking y octavo lugar en el mundo según la consultora Global Entrepreneur Monitor, que efectúa permanentemente el monitoreo de este rubro.

Una de las ventajas del emprendedor peruano es su capacidad de resiliencia frente a eventos de crisis, un ejemplo claro se ha demostrado que, durante la pandemia, en lugar de mirar solo problemas, identificó hábilmente oportunidades de negocios, es así como muchas de ellas lograron poner en marcha nuevas iniciativas hacia la línea de primera necesidad y otros se reinventaron acorde a las oportunidades, innovando sus productos con la puesta de sus bienes y la dotación de servicios. Esta crisis de manera generalizada destapó las deficiencias en las empresas de no tener debidamente implementada el comercio electrónico, como una medida de llegar de manera eficaz hacia el cliente, a raíz de ella las empresas lograron fortalecer sus canales de venta, y optimizar sus recursos, sumando sus estrategias a través de estos medios.

El manejo de la incertidumbre, está presente todos los días, la manifestación de eventos externos, traen consigo que las organizaciones empresariales en su intento de salir airosos, asumen medidas de protección y en muchas de las ocasiones se generan la especulación y éste trae consigo consecuencias en la variación de los precios de los productos, acarreado significativamente precios excesivos en la adquisición de insumos, necesarios en su transformación hacia la obtención de productos terminados.

Las empresas en su afán de generar ventas y lograr el anhelado crecimiento, deben permanentemente buscar estrategias que logren capitalizar este objetivo, no bastará sencillamente de posicionarse en el mercado y llegar a un techo de estancamiento, sino que están obligadas a seguir explotando oportunidades, afianzando claramente sus estrategias. Una de las medidas a implementar será la diversificación de su portafolio, mayor cobertura en sus canales de distribución, con buenas posibilidades de lograr su ampliación, teniendo en momento su aliado estratégico la innovación de sus productos, utilizando claramente estrategias de manejo de ventas, áreas de back office, supply chain, apoyadas con operadores logísticos, distribuidores y entre herramientas.

Es así como se enfoca hacia la renovación de la estrategia de gestión, logrando que la distribución se constituya como ventaja competitiva, tomando en cuenta las particulares de los canales, con una visión estratégica y objetiva, utilizando hábilmente la marca – branding, dando mayor impulso a las campañas de promoción que logre capitalizar objetivos.

Se analiza, una de las limitaciones que están presentes en las organizaciones peruanas, es con respecto al cortoplacismo y que se constituye un mal endémico, que no permite lo estratégico, se enfatiza este apasionamiento desmedido en las organizaciones en el que se da prioridad y atención a solucionar problemas en el día a día, primando la consecución de objetivos cuantificables en el ejercicio actual, sacrificando en su lugar acciones que demande la capacidad futura de la organización, generando actividades rutinarias que no generan valor y con ello limitando la capacidad de alcanzar ventajas competitivas.

Lo único cierto que está presente en el mundo de los negocios es el cambio, y las organizaciones empresariales no está exento de este evento, en la cual se pone énfasis en que deban obligatoriamente plantear estrategias en hacerlas frente, y responder en el momento oportuno, con decisiones claras y con la

firmeza que se exige, a fin de evitar pérdidas económicas. Se hace hincapié que se requiere cierto grado de transformación durante el proceso de adaptación, teniendo la fortaleza del manejo eficiente de sus recursos y sumarlas con la implementación de tecnologías que brinden el soporte en la adecuación de sus procesos internos.

Capitalizar modelos de negocios, hacia la sustentabilidad es otro de los puntos analizados, en la que se pone mayor entereza a la posibilidad de romper paradigmas de negocios bajo un enfoque tradicional, rediseñando sus portafolios al formato digital, generando oportunidades a través de estos segmentos, éstas del alguna forma está ligada hacia la economía circular, en la que se pone énfasis en la producción de bienes y servicios con un enfoque sostenible, reduciendo el consumo, tiempo, fuentes de energía y desperdicios. La economía del futuro no puede desentenderse de los principios básicos de la ecología y el sector empresarial tenga a generar cadenas de valor colaborativas, éstas deben ser integradas a los procesos internos, trabajando en forma conjunta que alcance los objetivos esperados.

Se analiza, los desafíos del gobierno de cara al bicentenario, se pone a discusión que la presencia de la crisis sanitaria afectó significativamente al sector empresarial, haciendo eco que ocho de cada diez negocios que se han constituido en América Latina y el Caribe, fueron afectados fuertemente por la crisis, enfrentaron y enfrentan, problemas de retrasos por falta de condiciones y recursos elementales para su operatividad. Gran parte del sector empresarial peruano recurrieron al préstamo, es claro los retos que debe asumir el actual gobierno deba promover activamente este sector, estar de cerca con los emprendedores, analizar sus preocupaciones y tomar en decisión en favor de ellos.

En todo proceso de negociación surge este elemento de ganar – ganar, ante ello los lideres empresariales deben de reconocer y poner sus habilidades y conocimientos en lograr un buen proceso de negociación, logrando condiciones ventajosas en

favor de la organización, deben ser conscientes de que los escenarios pueden cambiar en cualquier momento y requerirán afinar sus habilidades negociadoras. El éxito de una parte no se logra a expensas o exclusión del éxito de los demás, tomando en consideración ésta, el mensaje va más allá, si realmente se valora y se cultiva la confianza de hacer negocios y de manera permanente, se deba generar lazos sostenidos.

Las preocupaciones en las empresas se constituyen sobre la labor de sucesión, la mayor parte de éstas la conforman las empresas familiares, el gran desafío es lograr trascender en el tiempo, manteniendo sus capacidades a través de la implementación de protocolos firmes que permitan canalizar adecuadamente la línea de sucesión, de forma ordenada, manteniendo los niveles de cohesión familiar, amparados a los valores y la filosofía empresarial, acompañadas con instrumentos “due diligence”, reflejando la situación jurídica y económica del negocio, constituyendo un punto de partida y obligando a los sucesores a elaborar un plan del estado obligacional y económico de la empresa.

En temas de la actualidad se analiza el comportamiento de incremento de los precios de los principales productos alimentarios y combustibles, tomando en consideración que el ejecutivo deba plantear medidas adecuadas que permitan contrarrestar estas variaciones, la implementación de subsidios en algunos productos podría ser una alternativa, otras actividades se orienta a monitorear de cerca sobre el comportamiento del tipo de cambio de la moneda extranjera, velar por el grado de estabilidad en las políticas económicas, sociales e institucionales.

Las decisiones sobre los acontecimientos presentes, deban ser analizadas y resueltas por especialistas en el tema, y la continuidad del titular del BCRP, Julio Velarde, se constituyó un hecho de importancia en su momento y estuvo en vilo sobre su futuro, en la opinión especializada, en aras de generar confianza en

Uriel Rigoberto Quispe Quezada

los inversionistas y mantener tranquilidad en los mercados, su ratificación ha sido exigida ante la coyuntura creciente de incertidumbre política económica y los efectos sobre sus indicadores.

La reducción de calificación de riesgo país, promovida por las principales firmas clasificadoras de riesgo, caso Moody's, calificándolo desde A3 a Baa1, estos niveles de reducción afectan negativamente la confianza de los inversionistas y socavan la resiliencia económica del País, que afectan negativamente las proyecciones crediticias del Perú a mediano plazo.

El manejo de los datos se viene convirtiendo como insumo principal en gestionar y generar negocios, se constituye un aliado estratégico para las empresas y éstas en su mayoría lo utilizan como una herramienta en forma imprescindible en sus operaciones. Lograr maximizar la eficiencia en las áreas organizativas, buscando continuamente aprovechar oportunidades de mejorar los procesos y la atención oportuna.

El trabajo híbrido que dejó la pandemia según reportes en los resultados realizadas por firmas reconocidas aumentó significativamente en cuanto a niveles de productividad, incluso logrando alcanzar el equilibrio entre el trabajo y las aspiraciones personales, muchas de las personas aún ven la posibilidad de esta opción se mantenga en el futuro.

La paralización en la cadena de suministros globales durante la pandemia tuvo sus efectos negativos que, hasta el día de hoy, se tiene severos retrasos en el tiempo de entrega de insumos y productos en los sectores económicos.

El Autor

Publicado: Por unahALDIA - 18 mayo 2021

REFLEXIONES DE NEGOCIOS EN PANDEMIA

Hacer negocios en tiempos difíciles significó una experiencia nada agradable, toda vez que estuvo en juego múltiples factores que no permitieron desempeñarse a su plena capacidad, gran parte de la industria se vio afectada por las decisiones asumidas de parte del gobierno, en salvaguarda de la salud pública.

Es por todos conocido que las empresas y negocios se vieron afectadas en su capacidad de generar ingresos, por la suspensión de actividades, que dificultó a éstas tener liquidez con el fin de cubrir sus múltiples obligaciones en el corto y mediano plazo, éstas incluidas el pago a sus proveedores, acreedores, personal, y demás compromisos asumidos, toda vez de que estas organizaciones es dinámico y bajo un enfoque de sistema abierto, cuya relación está íntegramente interrelacionado con múltiples actividades en la generación de productos tanto bienes y servicios.

Mas allá, de la paralización que han sopesado, se ha visto en serias dificultades a la hora de su reactivación y reinicio en las operaciones, bajo distintas condiciones, producto de las restricciones propias de la pandemia, que obligó a que éstas deben estar supeditadas a una serie de condicionantes y adaptaciones empresariales.

No obstante, gran parte de las empresas presentaron deficiencias a la hora de afrontar con éxito, debido a las limitaciones de movilidad de la población, las empresas tuvieron que modificar sus estrategias comerciales a fin de llegar sus productos hacia sus clientes, entre las principales modalidades de ventas según reportes del Instituto Nacional de Estadística e Informática- INEI, se implementaron en la ciudad capital de Lima, la modalidad presencial-delivery un 26%, vía on-line un 25% y sólo el 24% operó de manera presencial.

Uriel Rigoberto Quispe Quezada

Además, no sólo se presentó problemas operacionales, sino a su vez el 77% de las empresas presentaron, disminución de la demanda de sus productos, el 59% reportaron altos costos de implementar protocolos de seguridad sanitaria, un 52.8% retrasos en los cobros de sus facturas, 50.4% paralización de la producción y 45% pérdida de capital de trabajo, y en otros. En relación con la participación de sus trabajadores gran parte de las empresas han tenido que flexibilizar horarios laborales, reduciendo las horas trabajadas y otorgando vacaciones adelantadas, entre otras medidas, adaptándose al trabajo mixto (presencial y remoto) o íntegramente remota.

Las decisiones tomadas por parte del ejecutivo en aras de la reactivación económica promovida a través de Reactiva Perú, sólo un 20.1% se acogieron a esta medida de suspensión de pagos de impuesto a la renta, otros se vieron obligados a optar por la ampliación de plazos de pérdidas tributarias, y sólo una pequeña fracción accedió al Fondo de Apoyo Empresarial a la MYPE, sin embargo muchas empresas que no pudieron acceder a este beneficio justificaron los motivos por los trámites y/o requisitos excesivos o en algunos casos desconocían las medidas.

Ante esta realidad, los negocios tienen que tomar a futuro acciones que les permita adelantarse ante estas circunstancias, implementar adecuadamente planes de contingencia, que minimicen los posibles riesgos, adecuar sus estrategias comerciales bajo la experiencia vivida y estar preparados ante cualquier evento de esta naturaleza.

Publicado: Por unahALDIA - 25 mayo 2021

EMPRENDEDOR PERUANO DEL BICENTENARIO

El Perú sigue siendo uno de los países que mantiene su liderazgo en materia de emprendimiento, estando en el cuarto lugar en el ranking en América Latina y octavo lugar en el Mundo, de acuerdo reportes por Global Entrepreneurship Monitor, consultora que realiza monitoreos permanentes en este rubro.

Ante la crisis sanitaria, el emprendedor peruano es muy hábil en identificar oportunidades en lugar de poner pretextos, quienes poseen un nivel de percepción favorable sobre sus capacidades de poder concretizar nuevos emprendimientos y afrontar los riesgos en la toma de decisiones.

Es imposible negar que los emprendimientos en actividad, en algunos casos se han visto afectadas durante la pandemia, por la declaratoria de emergencia nacional, en la cual los gobiernos han determinado medidas de confinamiento, otras en cambio han sido favorecidas durante la coyuntura, quienes seguían operando sus negocios considerados dentro de la línea de primera necesidad, los demás han logrado aprovechar beneficios en conformidad durante el inicio de la apertura progresiva de las operaciones.

Durante el proceso de reactivación, las empresas se han visto obligadas a innovar sus procesos y negocios, como respuesta ante la situación, restaurantes, cafés, panaderías migraron hacia la venta de productos básicos, otros lograron migrar desde los negocios de la fabricación de prendas de vestir o productos de materiales plásticos, se convirtieron en negocios de equipos de protección personal y mascarillas.

Este proceso ayudó a que muchos de los emprendimientos y empresas orientaran sus estrategias a implementar aceleradamente su transformación digital, logrando adaptarse a las nuevas condiciones que se exigía producto de la pandemia y concretizando ventas mediante plataformas digitales.

Según información provenientes del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), afirma que en el territorio nacional existe aproximadamente más de 2.7 millones de empresas formales, la mitad de ellas se concentra en la capital Lima, seguida regiones como Trujillo, Arequipa y otras ciudades que manifiestan crecimiento.

Siendo la mayoría de los emprendedores mujeres que representan el 60%. El 56% de los empresarios de la microempresa son de provincia, un 44% se encuentran en la capital Lima, el 20% son adultos jóvenes con una edad promedio de 40 años.

Dentro de la radiografía del emprendedor, se identifican perfiles de emprendedores, según sus actitudes estas corresponden a él competente (37%), quien es capaz de manejar su propio negocio, apasionado (32%) quien, apuesta por su negocio y crecimiento, cazador de oportunidades (21%), quienes asumen el riesgo y buscan nuevos emprendimientos, los sobrevivientes (11%), pertenecen a los emprendedores cuyos negocios surgieron por necesidad.

El aporte de la familia constituye un actor clave en el emprendimiento y para la continuidad del negocio, sumadas a ella el mayor uso de herramientas digitales como medio de realizar transacciones comerciales a través de la internet.

La fortaleza del emprendedor peruano radica en el que es optimista en el tiempo, quienes están dispuestos a adquirir conocimientos que le harán ser de utilidad, acogidos a las capacitaciones en temas de gestión empresarial, finanzas, contabilidad, marketing y manejo de entornos virtuales.

Publicado: Por unahALDIA - 1 junio 2021

MUJERES RESILIENTES EN PANDEMIA

En épocas difíciles, sale a relucir la capacidad del género femenino, en hacerla frente, ante las adversidades, adaptándose al medio y generándose oportunidades con decisión y entereza, enfrentando con valentía sus propios miedos y los posibles riesgos que se presenten, este tipo de experiencias se presentó en el periodo más crítico de la pandemia.

Es sabido que las mujeres, tiene esa capacidad de salir adelante, visionar con objetividad, trazar una ruta a la cual se aferran con todo su integridad y entusiasmo, logrando hacerla realidad. Las razones para tener estas habilidades y capacidades son muchas, mantienen una disciplina y decisión férreas e incluso son dignos de imitar por los demás, es allí donde radica su éxito en todo lo que se proponga.

Durante la etapa más álgida que vivió el país, se presentó situaciones difíciles para todos, y en muchos de los casos, como es evidente, muchos de los negocios se vieron seriamente afectados, al no poder generar ingresos, que les permitan cumplir con sus obligaciones en el corto plazo.

En razón de este escenario, nada previsible en la actividad empresarial, no se quedaron de brazos cruzados, sino que la propia necesidad y exigencia, ameritó que estos negocios busquen la forma de revertir la situación y se adapten lo más antes posible, ante las medidas restrictivas emitidas por el gobierno, en salvaguarda a los interés nacionales, en materia de sanidad pública, frente a este tipo de eventos, muchas de ellas afrontaron con decisión, buscando alternativas que les permitan sostener y salir airoso de este mal momento.

Salieron adelante, logrando encaminar sus propios negocios y emprendimientos, con creatividad e innovación, adaptándose a las condiciones reales, buscando en todo momento la optimización

de sus recursos y la implementación de plataformas virtuales, para generar ventas, otras en cambio, al verse imposibilitado de no poder operar en el giro del negocio a la cual pertenecían, lograron virar hábilmente, reinventándose en negocios con mayores posibilidades de generar ingresos.

La ocurrencia de eventos de este tipo, en ocasiones no se puede evitar, como es normal, estas causan mucha tensión y desesperación por quienes tienen la responsabilidad de sacar adelante a la organización, para ello se requiere tener habilidades de resiliencia, reaccionar a tiempo y mantener las decisiones con optimismo, pensando en todo momento que las cosas mejorarán y brindar confianza al personal que dependen de ella.

Aceptar el cambio que es parte de la vida y más aún en el rubro empresarial, esto permitirá enfocarse ante las circunstancias, desarrollar metas realistas y hacer lo posible de cumplirlas, llevar a cabo acciones decisivas de manera que afronte ante los problemas y las tensiones que se presenten. Estas son algunas de las prácticas que se deba asumir, cultivando una visión positiva de salir adelante y manteniendo la esperanza de que al hacer las cosas correctas este generará resultados.

Finalmente, alcanzar fortaleza y superar problemas, requiere tener ciertas habilidades y competencias, quienes posean éstas, tienen mayores posibilidades de mantener equilibrio emocional, frente a las situaciones de estrés, soportando mejor la presión y con ello, les permite tener el control de la situación y capacidad de hacerla frente con decisión y determinación.

Publicado: Por unahALDIA - 8 junio 2021

LA FUERZA DE LA INCERTIDUMBRE

En medio de la incertidumbre política que vive el país, muchos de los empresarios están tomando la decisión de reforzar sus negocios como medidas de protección, ante posibles incidencias de los electores, producto de los resultados.

Es evidente, este tipo de actitudes, para algunos es posible que sean justificadas o no, y entredichas simplemente como exageradas, en el contexto de la mera especulación, por las posibles incidencias que se presenten, traerá consigo daños materiales hipotéticos, que pudieran ocasionar pérdidas sustanciales a la actividad privada.

El nivel de incertidumbre por los resultados ha venido tomando fuerza en la capital y en provincias, en la que muchos de los negocios, han venido ejecutando acciones de protección en sus locales comerciales, lacrando en el exterior de sus locales comerciales, de materiales resistentes a golpeaduras u otros posibles daños, estos negocios gran parte están ligadas a supermercados, bancos, hoteles, cafés-restaurants u otros comercios.

Hace recordar, que este tipo de decisiones se da en momentos de incertidumbre y van de la mano con los acontecimientos previos, que se dan o ante los datos históricos registrados.

Una característica similar en la toma de decisiones en las organizaciones, donde simplemente van tomando fuerza, el nivel de especulación, que pueda provenir desde cualquier ángulo y reflejar impactos, y que éstas obliguen a tomar decisiones acertadas o no, producto del nerviosismo coyuntural o por la falta de madurez en el manejo de escenarios de este tipo.

Dar importancia y prioridad ante las especulaciones, de alguna medida, deba estar reflejado en poder ganar o perder, o

circunscritas en el marco de movimientos que logren beneficios o pérdidas ante los posibles escenarios. En consecuencia, las decisiones que se puedan tomar deben estar debidamente sustentadas si se logra avanzar.

La incertidumbre, trae consigo grandes males o no, ante los posibles riesgos inherentes. Por un lado, a nivel de ejemplo pueda estar reflejado en la adquisición de insumos y cuyos precios fluctúen en función a las previsiones de las cosechas o futuras extracciones que se produzcan. Es evidente que ésta estará sujeta a las condiciones climatológicas del medio en la cual reflejará un nivel de riesgo latente.

Por lo tanto, en momentos críticos se cometen errores críticos. El peso relativo de la toma de decisiones críticas aumenta por la mediación de la crisis, éstas se pueden producir en un escenario apasionado y no solamente se dará por un extremo de estrés colectivo, medida que los problemas relativos adquieran cada vez más el carácter de crisis y por lo tanto aumentará la decisión de tomar decisiones de alta calidad, crecerán los obstáculos para tomar esas mismas decisiones de alta calidad. En otras palabras, cuanto más importante sea tomar la decisión adecuada, más difícil será conseguirlo.

Publicado: Por unahALDIA - 15 junio 2021

RENOVANDO LA ESTRATEGIA DE GESTIÓN

Una de las preocupaciones permanentes en las empresas, es lograr mantener un crecimiento sostenido en las ventas y ubicar sus oportunidades de expansión en mercados exigentes y competitivos.

No solamente, es cuestión de llegar a un nivel de posicionamiento en el mercado, sino que las empresas están en constante identificación de oportunidades, mantenerse vigente y afianzar sus estrategias para alcanzar sus objetivos, se constituyen en el día a día grandes desafíos.

En la propia naturaleza de las empresas, llegan en algún momento a un techo comercial, no obstante, en esta circunstancia, requiere seguir identificando permanentemente oportunidades que le hagan ser competitivos, no bajando la guardia, sino por el contrario fortaleciendo sus prácticas y procesos.

En esta etapa, una de las alternativas más eficientes, es la diversificación de portafolios y una mayor cobertura hacia los canales de distribución, toda vez que, al manejar varios productos, permitirá ampliar las oportunidades, las estrategias deben estar orientadas a tener portafolios diversificados mediante la innovación como un aliado estratégico.

Manejar con lo que se tiene, no es una alternativa ideal, sino que se debe enfocar permanentemente en la identificación de nuevos productos que integren en el portafolio y lanzarlos hacia nichos con excelente aceptación del producto, previamente con la identificación adecuada de las necesidades que requiera el mercado, por medio de las herramientas comerciales más adecuadas.

Utilizar adecuadamente los canales de distribución, que permita llegar en forma eficiente a sus clientes, mediante canales

modernos y tradicionales, implicará negociar directamente con los puntos de ventas y lograr y afianzar la fidelización.

Esta labor, debe llevar a cabo, por una serie de agentes que son conexos entre sí, desde el manejo de la fuerza de ventas, áreas de back office, supply chain, apoyadas con operadores logísticos, distribuidores, mayoristas, cadenas, puntos de ventas de minoristas, agencias de merchandising y agencias de autoría de mercados.

En ese camino, debe ser impulsado en la mejora continua de sus prácticas de distribución con innovación, apoyadas de herramientas tecnológicas en su línea de producción, para lograr el máximo alcance al menor costo posible.

Hay, que tomar en cuenta que la distribución es una ventaja competitiva, tomando en consideración el potencial de identificar particularidades en los canales, desde una visión estratégica y objetiva.

No dejando de lado, el tema de innovación de los productos, con el fin de lograr beneficios adicionales a los que se obtenían, a su vez que ésta también esté presente en los procesos, sistemas y organización. Éstas no solamente se ven reflejadas en los avances tecnológicos y la adaptación, sino también en los procesos incrementales.

Ser acompañado, con el desarrollo de la marca - branding, invirtiendo en temas de publicidad y con campañas eficientes, alineadas al posicionamiento de los productos y a los objetivos estratégicos organizacionales. Ésta continuamente deba ser monitoreada, con fines de realizar acciones de fortalecimiento y medidas correctivas.

Publicado: Por unahALDIA - 22 junio 2021

EL CORTOPLACISMO, UN MAL ENDÉMICO

Uno de los grandes problemas que atraviesa las organizaciones, es proyectarse en el corto plazo, y en ese marco girar todas sus actividades, dejando de lado lo más importante y trascendental, lo estratégico.

Pero, que realmente significa este apasionamiento desmedido en las organizaciones del "cortoplacismo", para muchos entendidos lo relacionan en que se da prioridad y atención a solucionar problemas en el día a día, donde prima la obtención de objetivos cuantificables en el ejercicio actual, sacrificando a cambio otras acciones que contribuyan a la capacidad futura de la empresa, generando de esa forma actividades rutinarias que no contribuyen a generar valor, con ello perdiendo la capacidad de alcanzar ventajas.

Este enfrascamiento, que se da, muchas veces por la justificación en el hecho de obtener resultados mediatos, por la volatilidad que representa el largo plazo, más aún por las circunstancias de diversa índole que afectan las actividades diarias, para muchos estos es una razón de no poder plasmar planes a futuro.

Mas allá de tener este tipo de justificaciones, se entiende que están presentes en organizaciones que están en proceso de afianzamiento en sus etapas iniciales, no aquellas que ya han logrado mantenerse a lo largo de los años, es difícil aún entender que mantienen esta política.

Además, lo único cierto y evidente, es que el mundo cambia, los eventos y las circunstancias están en constante movimiento y en permanente interrelación, lo que una vez fue importante, hoy en día quedó obsoleto y castigada en el pasado, ir más allá representa afrontar nuevos desafíos y exigencias que promueve el largo plazo,

con el fin de avivar el espíritu de competencia, en la búsqueda constante de la mejora continua.

Mas allá de lo literal, la organización deba plasmar sus estrategias en planes estratégicos debidamente formuladas, ajustando cada uno de sus procesos y asimilando a los cambios tecnológicos. En la orientación permanente, de la búsqueda de la calidad, optimización adecuadamente sus recursos, logrando máxima productividad y resultados medibles.

A diferencia del país, en otras latitudes, las industrias representadas en los sectores económicos entienden claramente que el único camino de alcanzar resultados significativos y de manera sostenida, es realizando planes a largo plazo, para ello invierten gran parte de su presupuesto, en la I & D + i, a sabiendas de que el retorno de la inversión se dará en el tiempo.

Además, se tiene el compromiso de la parte ejecutiva, en implantar políticas que permitan traducir cada una de las áreas obtener el máximo rendimiento en sus capacidades productivas, no dejando de lado, el recurso fundamental en las organizaciones que constituye el capital humano, promoviendo un clima laboral favorable que contribuya a que cada uno de los integrantes no solamente realicen sus actividades diarias, sino que además de ello promuevan espacios de creatividad.

Estando a puertas del bicentenario, las empresas en los distintos sectores económicos en el país alcancen un nivel de reflexión, dejando de lado esta visión cortoplacista, y se reorienten mejor sus estrategias, hacia la proyección en el largo plazo, superando este mal endémico.

Publicado: Por unahALDIA - 29 junio 2021

MENTALIDAD DISRUPTIVA

Ante, la presencia de los cambios, las empresas están obligadas en responder y plantear sus estrategias para hacerle frente y aminorar sus efectos que conlleven a pérdidas económicas.

Lo único cierto en el mundo empresarial, es el cambio, los eventos que se presentan son continuos, ante estas circunstancias requiere que las organizaciones logren aminorar impactos, tomar iniciativas en hacerlas frente, no basta sólo con interiorizarla, sino que ésta deba estar acompañada con pautas y estrategias, que le permitan lograr la adaptación y posteriormente obtener resultados.

No obstante, esto requiere cierto grado de transformación durante el proceso de adaptación, teniendo en principio la fortaleza de manejar estratégicamente sus propios recursos e incorporar a ésta, nuevas tecnologías que le permitan dar el soporte necesario para adecuar sus procesos internos y la comunicación con los clientes, de manera que alcancen sus objetivos organizacionales.

Bajo este análisis, es evidente que requiere de manera urgente tomar decisiones de cambio y en primera instancia la capacidad y el compromiso de sus líderes de poder reconocer la existencia de ésta, la cual constituirá un paso inicial y trascendental en la búsqueda de propiciar sus estrategias.

Aún, queda vigente en los negocios las frases características que incita a la reflexión de tomar acciones “el peor cambio es el que no se acepta”, o “renovarse o morir”, y que a la vez pone de manifiesto, el tema de la innovación, necesaria e importante en las organizaciones.

La mentalidad disruptiva prácticamente es una filosofía que debe estar impregnada en los cimientos de la organización, desde la base para utilizar la innovación con fines de conseguir en forma simultánea la explotación del negocio actual y la apertura de nuevos campos de acción, modernizando el presente y construyendo el

futuro. En este proceso de adaptación al cambio, conlleva a las organizaciones seguir una serie de pautas que le permitan encaminar correctamente, a través del liderazgo, para ello, debe en principio: alienar restricciones: significa darles a los miembros de la organización el propósito a lograr con objetivos definidos; empoderar equipos: requiere proporcionar a los equipos a fin de poder autoorganizarse, la capacidad de delegar, autorizar y brindar la confianza necesaria de parte del líder.

Desarrollar competencias: Los equipos no pueden lograr sus objetivos si sus miembros no están debidamente capacitados; crecer en estructura: Es transcendental que la organización incremente su estructura para mejorar la comunicación; energizar a las personas: Los líderes deben hacer todo lo necesario para mantener a las personas activas, creativas y motivadas y finalmente mejorar todo: Personas, equipos y organizaciones deben mejorar continuamente para aumentar su aprendizaje.

Es necesario, indicar que cualquier acción o medida que se deba implementar en la organización, deba existir el compromiso de poderla cristalizar y éste recaerá fundamentalmente en las funciones que desempeña la alta dirección, es claro, que este recurso humano, deba poseer las competencias y capacidades necesarias, tener la experiencia, habilidades y conocimientos, acompañados con una mentalidad ganadora y de cambio, traducirá el éxito esperado.

Publicado: Por unahALDIA - 6 julio 2021

SUSTENTABILIDAD EN MODELOS DE NEGOCIOS

La existencia del mito de la sustentabilidad genera altos costos y una baja rentabilidad en los negocios hace presumir que diversas actividades no asuman el compromiso necesario a futuro.

La pandemia del covid-19, paralizó gran parte de las actividades económicas en los países y esto evidentemente trajo consecuencias a las empresas, que se vieron afectadas al no poder cubrir sus múltiples obligaciones en el corto plazo e inclusive muchas de ellas no lograron soportar esta circunstancia y al final se declararon en situación de quiebra, liquidándose posteriormente en un proceso largo y agotador.

En cambio, para otras, era la hora de poder cuestionar si realmente estaban preparadas para afrontar esta nueva realidad y alcanzar el propósito en sus respectivos negocios, más allá de reflexionar si realmente realizaron una debida planificación para hacerla frente, gran parte de ellas tuvieron que realizar una serie de cambios en sus negocios, en principio poderse readaptar y posteriormente rediseñar si estrategias más eficientes y en función a las necesidades que se estuvieron presentando.

Así, la pandemia dio la posibilidad de romper paradigmas de modelos de negocios, que se habían convertido en las tradicionales antes de la ocurrencia sanitaria, muchas de ellas a consecuencia de los efectos, lograron rediseñar sus portafolios al formato digital, teniendo oportunidades en estos segmentos.

El desafío a futuro trasciende a la sustentabilidad en los negocios, y está ligada con la economía circular, la cual es promovida por una filosofía de producción de bienes y servicios de manera sostenible, reduciendo el consumo, tiempo, las fuentes de energía y los desperdicios, es necesario que las empresas midan el impacto ecológico para ver los resultados que se esperan alcanzar.

En el sector empresarial, hay una preocupación, de cómo crecer de manera ecológica sin perder la perspectiva de hacer negocios, ciertos especialistas plantean que se debe de asegurar un ecosistema completo y generar economías regenerativas, a fin de tener resultados con productos diferenciadores y sustentables.

Los retos en los negocios a futuro exigen que las empresas tienen que desarrollar infraestructuras fuertes, que promuevan la industrialización inclusiva y sostenible y que fomenten innovación.

Sostienen otros, que la economía del futuro no puede desentenderse de los principios básicos de la ecología y en que el sector empresarial se tenga que generar cadenas de valor colaborativas. Éstas deben ser integradas a los procesos internos de las empresas y en esa relación se tiene que trabajar de manera conjunta para alcanzar el propósito.

En el contexto postpandemia, de alguna medida alentarán a las empresas a revisar continuamente sus modelos de negocios a fin de lograr ser sostenibles y abiertos, permitiendo que las colaboraciones y alianzas estratégicas sean más eficientes.

En ese sentido, no solamente será producto de las intenciones, sino a su vez éstas deban ser encaminadas por líderes de impacto con mirada ecológica, social y económica, que destierren la idea de que lo sustentable es más caro, acompañados por equipos de trabajo consientes de la realidad.

Publicado: Por unahALDIA - 20 julio 2021

EMPRENDEDORES: LOS DESAFÍOS GOBIERNO DEL BICENTENARIO

Después de un amargo episodio, que trajo consigo paralizaciones forzosas, por la presencia de la pandemia, se puso en evidencia dificultades operativas de miles de emprendedores en el Perú.

En ese contexto, es sabido que afectó claramente a este sector, tal y como se demostraría a través de un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), revelando *"...que 8 de cada 10 negocios en América Latina y el Caribe fueron afectados fuertemente por la crisis, enfrentaron y enfrentan, problemas de retrasos por falta de condiciones y recursos necesarios para su operatividad"*.

A nivel nacional, trascendió que muchas de las personas perdieron sus empleos más 2.3 millones, ante esa nueva realidad muchos de los emprendedores recurrieron a préstamos, según estudios realizados por consultores especializadas el caso del Instituto de Estudios Peruanos (IEP), mencionan que *el "...75% de los peruanos usó sus ahorros para sostenerse y sobrellevar la crisis. Además, se sumaría en el presente, la cantidad de peruanos pobres aumentaría a 27% y más de 4 millones quedarían en situación de vulnerabilidad"*.

Los retos exigibles que asumiría el nuevo gobierno deben promover las actividades empresariales y sobre todo deberá estar de cerca con los emprendedores, quienes son el motor del desarrollo nacional. Impulsando la formalización, digitalización y fortalecimiento. Además, debe tomar medidas concretas y rápidas en el marco normativo, para hacer más atractivo el ecosistema de emprendimiento e innovación.

Es necesario promover que las empresas se relacionen con los emprendedores, a fin de buscar mecanismos que dinamicen y

generen espacios de innovación en sus productos. No solamente bastará con la asignación de recursos económicos, sino que se debe de promover su sostenibilidad en la generación de mercados y acceso a opciones de financiamiento y facilidades tributarias urgentes y necesarias.

La exigencia, debe darse desde el ejecutivo y legislativo impulsar desde sus competencias, espacios el acceso a herramientas tecnológicas y financieras, desde la innovación del uso de aplicaciones, marco normativo, incentivos tributarios, creación de mercados internos y externos generando oportunidades comerciales, acompañamiento formativo desde la academia, que alcancen oportunidades del uso de herramientas diferenciadoras con el fin de gestionar adecuadamente sus negocios.

La existencia de una verdadera transformación en el ambiente digital, que a través de ella se logre capitalizar oportunidades comerciales, más aún teniendo la clara experiencia de las circunstancias conocidas, y que éstas deban constituir las fortalezas que requiera.

Seguir apuntalando esfuerzos a través de las compras nacionales, como parte de los estímulos a nivel productivo. El acceso al capital de trabajo y financiamiento es otros de puntos importantes a tomar en cuenta. Impulsar debidamente la formalización de las empresas, acceso a beneficios, capacitación permanente en materia empresarial, legal, tributaria u otros de importancia real.

Se espera un escenario alentador y de recuperación económica, priorizando atención a sus necesidades, disminuyendo la excesiva regulación de las actividades, la eliminación de barreras y la generación de políticas claras.

Publicado: Por unahALDIA - 27 julio 2021

NEGOCIACIÓN: GANAR – GANAR

En los negocios, un aspecto fundamental a tomar en cuenta es que sus líderes tengan las habilidades y la visión de lograr un buen proceso de negociación, en el que se logre obtener condiciones ventajosas para la organización.

Ante, los escenarios actuales, cada vez más, exige la necesidad de lograr superar constantemente las metas. Es cierto que en muchas de las ocasiones se presentan todo lo contrario, teniendo las empresas serias dificultades comerciales, al no obtener márgenes de ganancias y consecuentemente, poniendo en riesgo su propio accionar en el futuro.

Una de las principales causas, es evidente, que, durante el proceso de negociación, se haya tenido serias dificultades en actuar correctamente, desempeñando sin una clara y definida estrategia, que conlleva a no alcanzar debidamente lo planificado frente a las múltiples expectativas y aspiraciones organizacionales.

Es evidente, durante la etapa de negociación, deba considerarse un elemento clave y fundamental, lograr obtener el máximo beneficio, para ello se requiere que el equipo negociador o el empresario deba poseer no solamente las herramientas necesarias, sino que deba cultivar las habilidades interpersonales que le permitan disuadir con la estrategia de ganar a ganar, entendiendo esto que necesariamente se tenga que escuchar a la contraparte, sin juzgarla, con el afán de lograr resultados positivos en ambos sentidos.

Los negocios, requieren temple y decisión, que inspire a lograr alcanzar los sueños, obtener márgenes de ganancia satisfactorias y que éstas no solamente representen un aspecto meramente económico, sino a la vez sea motivacional, en lo que todo lo que se propone se logre alcanzar, sin temores, y con el

Uriel Rigoberto Quispe Quezada

acompañamiento de estrategias asertivas, herramientas e instrumentos claves durante el proceso de negociación.

Los ejecutivos o las personas del equipo negociador son conscientes de que los escenarios puedan cambiar en cualquier momento y requieren afinar sus habilidades de negociación, planeación de riesgos, trabajo en equipo y asunción de decisiones en los momentos oportunos.

En el ardor del proceso de negociación, puedan presentarse situaciones en las cuales una de las partes gane y la otra pierda o viceversa, o que ambas pierdan, en el mejor escenario y los más favorable se busque ganar – ganar, lógicamente que esto conlleva a ceder ciertas aspiraciones negociadoras y que haciendo un balance al final del proceso, ambas partes queden satisfechas y logren capitalizar sus propias aspiraciones.

El éxito de una parte no se logra a expensas o exclusión del éxito de los demás, tomando en consideración ésta, el mensaje va más allá, si realmente se valora y se cultiva la confianza de hacer negocios y de manera permanente, se deba generar lazos sostenidos. Y que ambas partes se sientan comprometidas con el plan de acción.

Publicado: Por unahALDIA - 3 agosto 2021

DESAFÍO ACTUAL: SOSTENIBILIDAD FISCAL

El exministro de Economía Waldo Mendoza realizó la sugerencia, que uno de los grandes retos que debería asumir la actual administración, es mantener una sostenibilidad fiscal, que permita tener mayor capacidad de maniobra ante las necesidades y problemáticas presentes en el país.

De acuerdo, a los reportes del Ministerio de Economía y Finanzas, antes de la pandemia se tenía una solidez fiscal que permitió cubrir la emergencia sanitaria, la salud, adquisición de vacunas y garantías del programa de apoyo crediticio a empresas.

Las proyecciones económicas realizadas por este sector, considera al término del año fiscal 2021, llegará a un déficit fiscal del 5%, y añade que se espera reducir este porcentaje en los próximos años hasta llegar al 1% en el año 2026.

Estas proyecciones, en el mejor escenario se espera lograr su reducción en la medida que se tenga la recaudación fiscal responsable, o en cuyo efecto dependerá de las políticas económicas que implemente el actual gobierno.

Diversos analistas, mencionan con la elección del actual ministro de Economía y Finanzas, Pedro Francke, existe cierta confianza de que actuará en la línea de propiciar niveles favorables de recaudación fiscal y con ello cubrir expectativas que demanda la población.

Si se mantiene, lo declarado por Pedro Francke, ante una entrevista realizada por la consultora Apoyo, en la primera quincena del mes de julio, antes de asumir esta importante cartera del Ministerio de Economía y Finanzas, ante la interrogante ¿de cómo lograr la sostenibilidad fiscal?, "... se tiene que reducir el déficit, pero condicionado a las necesidades de la población.

La mirada de sostenibilidad fiscal a mediano plazo está concentrada en una propuesta de reforma tributaria

Uriel Rigoberto Quispe Quezada

(principalmente cambios en el sector minero) y el combate a la evasión y elusión. En el corto plazo, el alza en los precios de metales impulsará la recaudación y permitirá continuar con el estímulo fiscal”.

Desde su sitio personal, incide en la *“...importancia central de hacer que nuestras riquezas mineras sirvan para llenar las arcas fiscales y sostener una fuerte mejora en el presupuesto y la calidad de la educación y la salud”*, y con esto *“...en el corto plazo, la situación de la pandemia y el desempleo obliga a priorizar la vacunación, la salud, la alimentación familiar e infantil y la generación de empleos como medidas de urgencia”*.

Está claro, todas estas iniciativas dependerán en gran medida de cómo se esté alineando desde ejecutivo, la determinación a través de los pliegos sectoriales y actores claves.

Hasta ahora, la incertidumbre y el escepticismo está presente y a la espera de las políticas económicas, que tenga a bien implementar el actual mandatario, de alguna forma no tener la idea clara, está socavando los niveles de confianza entre los agentes económicos, y poniendo en riesgo la sostenibilidad fiscal que se espera alcanzar en un futuro mediato.

Publicado: Por unahALDIA - 10 agosto 2021

LA SUCESIÓN, UNA RAZÓN DE SER

Cada vez más, se está haciendo recurrente, los negocios familiares no pasan la segunda y tercera generación, por la falta de previsión y planificación, en su línea sucesoria.

El gran desafío de los negocios familiares es lograr trascender a través del tiempo, a medida que pase los años, ésta debe generar crecimientos sostenidos, para ello debe de tomar medidas adecuadas de cara a un futuro, en el que el patriarca o fundador de la empresa, en algún momento deba dejar de desempeñar sus funciones y que las nuevas generaciones sucesivas logren asumir estas con responsabilidad y acordes a las exigencias requeridas.

Cada generación que logre asumir en la línea sucesora deberá de cumplir niveles de expectativas acordes a la función, cuya capacidad de respuesta deba reflejar confianza, entre sus miembros, éstas al final estarán supeditadas a las decisiones que tomen sus líderes, sean positivas negativas, al final generan impactos positivos o negativos, se espera que éstas últimas no sean con mayor incidencia.

Es evidente, que, en sus etapas iniciales, muchos de los negocios familiares, no logran asumir su responsabilidad, en el que es inevitable lograr realizar una sucesión adecuada y pertinente, aún todavía existe la negativa de tomar el rol que le corresponde, irresponsablemente se piensa que el momento de la sucesión está lejana o caso contrario descuidadamente se piensa, si esto ocurre se realizara en ese momento.

Este nivel de la falta de previsiones y planificación trae consigo, que muchos de los negocios, no logren pasar la segunda y tercera generación, incluso a sabiendas de ello, no existe, una clara evidencia de revertirla por la falta de interés de lograr consolidar adecuadamente sus negocios.

Uriel Rigoberto Quispe Quezada

Allí, radicará su importancia, de generar espacios que permitan, que en el momento que se produzca esta sucesión, las personas que deban asumir en la línea sucesora, estén debidamente preparadas y entrenadas, con sus conocimientos, habilidades y experiencia para la buena marcha de la organización.

Si ésta refleja este interés existirá una buena probabilidad de certeza en las decisiones que se tome, caso contrario aumentará los niveles de riesgo en generar decisiones que no logren contribuir de manera positiva a la organización.

Se deba incidir, en la aplicación de protocolos familiares, que son instrumentos necesarios a fin de canalizar adecuadamente esta sucesión, de manera ordenada, manteniendo niveles de cohesión familiar, amparados en los valores y la filosofía empresarial, además se deba incluir los requisitos a alcanzarla, las funciones a desempeñar, el establecimiento del régimen de funcionamiento y disciplina interna.

Estos instrumentos, brindaran el nivel de seguridad legal que se requiere en beneficio de los miembros del entorno familiar, incluirá documentos, caso de testamentos o pactos de socios, está claro que el objetivo es lograr alcanzar niveles de transparencia, en velar adecuadamente los intereses de la organización familiar.

No esta demás, acompañar con el instrumento denominado "due diligence", que no, es más, de ser un instrumento preventivo que refleje la situación jurídica y económica del negocio, esta ofrecerá un punto de partida y obliga a los sucesores elaborar un plan del estado obligacional y económico de la empresa.

Publicado: Por unahALDIA - 17 agosto 2021

RESULTADOS DE EVENTOS NO PREDECIBLES

La declaratoria de emergencia nacional por la pandemia del covid-19, afectó a los sectores económicos en el país, y la actividad empresarial no estuvo alejada de estos efectos, teniendo como resultado que ciertas empresas anunciaran su disolución y posterior proceso de liquidación.

Analizar las causas, son más que evidentes, la paralización las actividades económicas, conllevó, a que un sector de las empresas, que no estuvieron consideradas dentro de las actividades esenciales, no lograsen obtener ingresos a través de las ventas, y, por consiguiente, tuvieron serias dificultades, al no poder cubrir sus obligaciones en el corto y mediano plazo, generando con ello, riesgo en su existencia.

Los intentos fallidos de las empresas, de lograr acceder a financiamientos o refinanciamientos, que cubran, gran parte de sus obligaciones durante el tiempo crítico, no lograron alcanzar su objetivo, conllevando a una penosa crisis en las operaciones, y aunada a ello, ante la ampliación de la cuarentena, debido a la mayor incidencia en la expansión del virus, significó la paralización en las actividades comerciales, transporte, servicios, y entre otros.

Es así, que empresas en el sector aerocomercial, el caso de Avianca Perú anunciaba en el mes de mayo del 2020, proceso de disolución y liquidación, cerrando sus operaciones en el país, las razones fueron que *“la crisis que enfrentamos actualmente ha tenido efectos tangibles y preocupantes para toda la industria aérea en el mundo. Esto nos ha llevado a tener que tomar decisiones difíciles a fin de poder superar esta coyuntura y darle continuidad a la compañía”*, declaraba Anko van der Werff, CEO y presidente de Avianca Holdings.

Empresa, que se estuvo perfilando a lograr posicionamiento a través de su plan de transformación, teniendo resultados

Uriel Rigoberto Quispe Quezada

auspiciosos en los primeros meses del año 2020, pero sin embargo con la crisis del covid-19 no logró despegar, debido a los altos costos que debió afrontar.

La empresa "Uber Eats", dejaba de operar en junio del 2020, con el *anuncio "esta es una decisión difícil, y nuestra prioridad ahora es minimizar en lo posible el impacto en nuestros equipos, socios restaurantes, socios repartidores y usuarios"*, división que estuvo orientada, a la entrega de platos a la carta y delivery en distintos negocios.

Empresa de transportes Soyuz S.A., anunciaba la liquidación de su negocio, tras 38 años en el mercado peruano, a consecuencias ya de la proliferación de transportes informales y sumadas a la crisis de la pandemia. En este rubro otra de las empresas emblemáticas fue Cromotex, anunciaba su disolución y posterior proceso de liquidación, a consecuencia de la pandemia, por la paralización de circulación de transporte de 6 meses por disposición del ejecutivo.

Universal Textil, dueña de la marca conocida Polystel, ingresa en proceso de liquidación a finales del mes de noviembre del 2020, confirmando su decisión frente a la Superintendencia de Mercado de valores, después de 68 años desde su creación, tras un fuerte impacto de la pandemia, afectando sus arcas financieras, ya desde el trimestre anterior del 2020, cayeron vertiginosamente del 84.99% en sus ventas de tejidos.

Ejemplos, como estos, nos da a entender, que situaciones impredecibles, siempre estarán presentes, y para ello necesariamente se requiere, que las empresas aminoren estos efectos, asumiendo escenarios de riesgos, capaces de generar contextos similares y alcanzar soluciones frente a ellas.

Publicado: Por unahALDIA - 24 agosto 2021

INCREMENTO DE PRECIOS

Frente, al incremento de los precios en los productos alimentarios y combustibles, se plantean alternativas en lograr revertir esta situación, generando expectativas en la población y críticas en los especialistas, sobre las decisiones que pueda implementarse.

En la última semana, el ejecutivo anunció que se tomarán medidas a fin de contrarrestar el incremento de los precios de los alimentos de la canasta básica familiar y los combustibles, las cuales se han visto afectadas por razones múltiples, afectando la economía de las familias en el país.

Para muchos analistas, sugieren que implementar mecanismos de subsidio, no brindará la sostenibilidad que requiere en el largo plazo, sino que causará niveles de dependencia permanente, sumadas a ella la preocupación sobre el alza constante de los precios de los productos.

Éstas plantean, que las medidas más eficientes, no es por medio de la aplicación de los subsidios, sino que va de la mano sobre el precio del dólar, en la que deba reducirse necesariamente el alza de la moneda extranjera, actualmente bordea preocupante el tipo de cambio de 4.11 soles, superando ampliamente los índices promedios en las últimas décadas.

La forma más adecuada de reducir el alza del dólar es generando grado de estabilidad en las políticas económicas, social e institucional, aminorando el nivel de incertidumbre, y con ello, reducir paulatinamente, los precios de los productos.

Otras de las razones, son las expectativas que se generan, éstas conllevan a las especulaciones de los precios en los productos, éstas necesariamente deban actuar las entidades reguladoras en el caso de INDECOPI, a fin de fiscalizar permanentemente en los mercados minoristas y supermercados sobre la venta de los

productos, evitando la no concertación de precios entre los grandes importadores, prácticas que no están dentro del marco legal, incidir en los básicos el gas, aceite vegetal, pollo, leche evaporada y entre otros.

En el caso, de la reducción de productos energéticos, el gas, se está formulando con la idea de fijar una franja de precios máximos y mínimos, a través del fondo de estabilización de precios, estrategia que viene registrándose de las décadas pasadas, en la que cuando el precio del petróleo a nivel internacional aumenta, el consumidor paga el precio máximo y la diferencia lo otorga el fondo, pero cuando existe lo contrario, el consumidor pagará el mínimo y con la diferencia ésta se alimenta.

Sin duda, para muchos de los analistas coinciden en que la opción de realizar un control de precios sería una decisión desafortunada, puesto que esta medida generaría graves distorsiones, lo que traería consigo desabastecimiento de productos y aparición de mercados negros, con la oferta de productos a precios exorbitantes. Estrategia usada en el pasado, sin resultado alguno, trayendo consigo severas repercusiones sobre esta decisión.

Cualquier medida económica, que deba implementar el ejecutivo, deba analizarse detenidamente sobre los impactos positivos o negativos que conlleve a estas decisiones, pensando en el bienestar de la población y evitando que el lado más frágil asuma los costos.

Publicado: Por unahALDIA - 31 agosto 2021

PERÚ EXPO DUBÁI 2020

Llama curiosamente la atención, en estos tiempos en el que el interés nacional está enfocado en superar la pandemia, genere una alta expectativa de participar, en un evento de trascendencia mundial, que represente una ventana de oportunidades, de colocación de la oferta exportable, gastronómica y turística del Perú.

La Expo Dubái 2020, evento que estuvo programado la realización el año pasado, pero por motivos de la presencia de la pandemia, se postergó para el presente, este abrirá sus puertas en los primeros días del mes de octubre y se extenderá hasta fines de marzo del 2022.

Es innegable, que actualmente está generando una alta expectativa comercial, y el Perú no quiere dejar pasar esta oportunidad, en la que se espera colocar y cerrar negocios por aproximadamente US\$70 millones de dólares, en exportaciones no tradicionales.

Antes de la pandemia, participar en estos tipos de eventos, era de los más común y el Perú siempre estuvo presente, durante la pandemia y a puertas de salir de esta crisis, le está costando reintegrarse al esquema anterior y ser un actor principal en los mercados internacionales.

Es evidente, que es uno de los motivos de participar con ilusión en este magno evento, es poner a la luz, la vasta oferta exportable que posee el Perú, como manifestara Roberto Sánchez, ministro de Comercio Exterior y Turismo *“que tienen como objetivo concretar 1,110 citas en las 11 ruedas de negocio que se llevarán a cabo durante el evento”* y agregaría *“de las 100 empresas que participarán de forma presencial, el 80% de ellas serán pequeñas y medianas empresas peruanas”*.

Uriel Rigoberto Quispe Quezada

Participar y concretar negocios durante la exposición, es parte importante del proceso de reactivación económica, convirtiendo ésta en una oportunidad ideal para el Perú, que reafirme en el escenario económico, comercial y turístico. Los productos que se ofertarán durante la exposición estarán debidamente clasificados, que van desde el sector textil, promoviendo la diversidad de confecciones hechas con insumos de fibra de alpaca, y el algodón peruano, la agroindustria, pesca, biocomercio, productos maderables, artículos de decoración y artesanías, incluyendo la gran variedad de chocolatería, cafés especiales, pisco, y posicionando marcas superfoods y muchos otros productos, de calidad de exportación.

Este evento, será la primera exposición realizada en el Medio Oriente, y es organizada por el Bureau International des Expositions (BIE), entidad intergubernamental con sede en París. Se estima la participación de organizaciones internacionales y civiles, empresas y más de 190 países. Los organizadores esperan una afluencia durante el tiempo de la exposición de 15 millones de asistentes.

Las exportaciones de productos no tradicionales a los Emiratos Árabes crecieron más del 6.1%, y representan el quinto lugar de envíos que se ha realizado en el 2020 desde el Perú, después de China, Corea del Sur, Japón e India, en el 2020.

Las instituciones a través del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo están participando activamente, desde la planificación, organización y coordinación con los principales representantes empresariales, para hacerse presente, sin duda esta iniciativa es un gran paso en la línea de promover un turismo y comercio exterior sostenible y descentralizado, en beneficios y oportunidades para todos los peruanos.

Publicado: Por unahALDIA - 7 septiembre 2021

EL FACTOR VELARDE

En la última semana, un tema que entró en discusión fue la continuidad de Julio Velarde, actual presidente del directorio del BCRP, hace un tiempo atrás, ésta, estuvo más claro con respecto al presente, a medida que pasa el tiempo se va ensombreciendo esta posibilidad.

¿Qué hace que esta vulnerabilidad en la toma de decisión del ejecutivo se convierta cada vez más en la posibilidad de la no ocurrencia de esta?, y ¿qué impacienta, a un gran sector de la comunidad empresarial, y a la población?, frente a ella, la gran mayoría, ven con esperanza se establezca los niveles de incertidumbre, generada en las últimas semanas.

Habría que preguntarse, ¿hasta qué punto el país depende de un hilo que significa Velarde?, para muchos analistas económicos lo consideran pieza clave en la economía e incluso algunos van más allá al considerarlo como el salvador, no obstante, dejando de lado los peyorativos, será cierto que realmente signifique esta determinación y lo que conlleva a la necesidad de seguir contando con sus servicios profesionales.

Es necesario analizar, de donde proviene la fortaleza de Julio Velarde, es sabido que el aporte que viene realizando, desde su incorporación al BCRP, ha logrado mantener los índices de inflación a niveles inferiores y con ello logrando contribuir con el bienestar de los peruanos.

Bachiller en Economía en la Universidad del Pacífico, con estudios avanzados de Economía en el Instituto de Economía Mundial de Kiel, Alemania y posee Maestría y Doctorado en Economía en la Universidad de Brown Estados Unidos.

Ha recibido numerosos premios internacionales por la gestión desempeñada al frente del BCRP, destacando entre ellas por la revista The Banker, del grupo editorial Financial Times, que lo

Uriel Rigoberto Quispe Quezada

distinguió como Banquero Central del año a nivel global en 2015 y como Banquero Central de las Américas del año 2020.

Será que, con estos pergaminos académicos y profesionales, bastaran para que el ejecutivo se desencante en la decisión inevitable, en su ratificación en el cargo o que otro factor podría presentarse, en opinión del Economista Guido Pennano, mencionaría que a pesar de que Julio Velarde “no es imprescindible” en el cargo del BCR, es necesario ratificarlo para dar estabilidad económica al país, en medio de una incertidumbre y tensión por la coyuntura electoral.

Por otro lado, es evidente que la tranquilidad en los mercados, también de una parte se traduce en la elección de Velarde en el cargo, desde el anuncio realizada por Castillo, ésta ha reflejado ciertos niveles de sosiego, y que de alguna forma también ven, desde el exterior, buenas perspectivas de crecimiento económicas en el país.

Entonces, ¿qué detiene al gobierno en formalizar la ratificación en el cargo?, más allá de las buenas intenciones, aún se está en vilo su continuidad, ésta dependerá, como es sabido de la conformación del directorio del BCRP, teniendo en cuenta, que conforman siete miembros en el directorio, tres de ellos lo designa el congreso y cuatro restantes el ejecutivo, al parecer ésta última está tomando la decisión de cambiar el equipo y proponer a Velarde si acepta bajo estas condiciones la presidencia.

Habría que ver, si realmente el cambio del equipo que acompañará a Velarde estará en la línea de la estabilidad monetaria, y que puedan reducir la inflación, que actualmente está en los niveles críticos.

Publicado: Por unahALDIA - 14 septiembre 2021

REDUCCIÓN CALIFICACIÓN PAÍS

La rebaja en la calificación de riesgo, realizada por la clasificadora Moody's, al Perú, causó cierto nivel extrañeza y sorpresa, frente a un periodo de haber logrado sostenimiento con índices favorables hacia el país.

Rebaja que se da, con calificación de riesgo, desde A3 a Baa1, *“se da en momentos de que el Perú vive en un entorno político, continuamente polarizado y fracturado, ha aumentado el riesgo político y se ha debilitado considerablemente la capacidad de formulación de políticas ”*, conforme argumenta la Internacional Moody's Investors Service.

En opinión del especialista Jaime Reusche, representante de la empresa, enfatiza, en que la *“reducción afectan negativamente la confianza de los inversionistas y socavan la resiliencia económica del Perú, que afectan negativamente las proyecciones crediticias del Perú a mediano plazo”*.

Este mensaje para un sector especializado considera que, en efecto de esta reducción, habrá ciertos niveles de encarecimiento crediticio al país, obligando al Perú a pagar mayores niveles de tasas de interés, cuando se solicite recursos económicos, al considerarse en situación de riesgo.

El flujo de capitales se verá afectado hacia el país, por el nivel de riesgo, poniendo en situación desventajosa a los inversionistas nacionales y extranjeros.

Los efectos que se han venido registrando, la variación de la moneda extranjera, y la sensación de inestabilidad que el país viene atravesando, han sumado en gran medida a esta reducción.

Es evidente, que también se ha sumado los efectos producidos por la pandemia, generando recesiones globales, en atención a prioridades urgentes en salvaguarda de la salud.

Al igual que el Perú, en muchas de las regiones también han sufrido estas rebajas durante el periodo de enero 2020 a agosto 2021, en claro ejemplo de la pandemia que debilitó las finanzas públicas, impactando a más de 49 países emergentes y en desarrollo, 16 países en América latina y el Caribe.

Quizás un aliciente, se da en el sentido que no tendría los niveles de impactos que se esperarían y los efectos no se darían de inmediato, además está el hecho de que aún al haber sufrido esta rebaja, el Perú aún mantiene la calificación más alta de toda Latinoamérica.

Estas reducciones que se da, "importante tenerlo presente, que el nivel de impacto sería reducido y dependerá mucho de si las otras calificadoras de riesgo internacionales, como Standard & Poor's y Fitch Ratings, siguen el mismo camino que Moody's", según el CFO de Rextie.

Ante estos escenarios, la estrategia nacional debe estar orientada a mostrar evidencias claras, que se deba promover políticas económicas que coadyuven en favor del país, y que sean el sostenimiento en las decisiones que se tomen, aún están al vilo del análisis, la permanencia de Velarde al frente del BCRP.

Publicado: Por unahALDIA - 21 septiembre 2021

EMPRENDIMIENTO Y RESILIENCIA FEMENINA

La participación del género femenino va generando expectativa en la creación de nuevos emprendimientos, constituyendo un pilar importante en la reactivación económica en el país, así lo demuestran cifras favorables con crecimientos sostenidos en los últimos años.

Estudios realizados por la consultora Experian, demuestran la participación de las mujeres que representa a 59 de cada 100 microempresarios, además a estas cifras guardan relación a la encuesta realizada por parte de Datum Internacional, en periodos cercanos al presente, donde los emprendimientos de las mujeres se duplicaron pasando de 38% a 63%.

Es clara evidencia, que el ímpetu de las mujeres tiene la doble fortaleza de derribar barreras que enfrentan constantemente en la vida cotidiana, con la consecuente necesidad de afrontar en el mercado laboral, las desigualdades de género, el emprendimiento resulta siendo un medio en la cual genera la posibilidad de generar su propio ingreso.

La consistencia y tenacidad femenina, se va consolidando cada vez con mayor presencia a nivel global y es innegable que cada vez más, existe mayor participación de dirigir las empresas por parte de ellas, así lo demuestran, los reportes emitidos por Global Entrepreneurship Monitor (GEM), donde las cifras han crecido hasta un 114%, con relación al número de mujeres que dirigían negocios hace 20 años.

A pesar de las limitaciones que se presentan continuamente, la falta de financiamientos, acceso de crédito, carencias de políticas y acciones claras, frente a la perspectiva de género, el emprendimiento femenino, va abriéndose paso frente a estos obstáculos, con clara muestra de proactividad y decisión en salir adelante.

Uriel Rigoberto Quispe Quezada

Es innata la capacidad de resiliencia de las emprendedoras, en afrontar a las dificultades, readaptándose frente a los escenarios impredecibles, así lo demuestran durante los tiempos álgidos por la presencia de la pandemia del covid-19, en lugar de estar simplemente resignadas frente a este hecho, continuaron con mayor ímpetu en generar ingresos y con ello contribuyendo al bienestar de sus familias.

No obstante, la capacidad de reinventarse también ha sido importante en la generación de alternativas de negocios frente a las necesidades urgentes durante esta crisis, estas experiencias también les han valido a ser parte de sus fortalezas.

Es innegable, la capacidad de motivación que poseen las mujeres que son diversas, donde *prácticamente "...un 48% persiguen cristalizar sus pasiones, 43% están incentivadas en alcanzar independencia financiera y 41% buscan oportunidades que les brinden desarrollarse en el ámbito laboral"*, así lo reflejaría reportes de la Consultora MasterCard Index of Women Entrepreneurs.

En el ámbito nacional, es saludable las iniciativas recientes realizadas por la administradora de fondo de pensiones AFP Integra en alianza con Compartamos Financiera, en lanzar un programa "Mujeres Imparables", iniciativa que tiene el propósito de mejorar la situación económica y social de las mujeres emprendedoras, otorgándoles las herramientas necesarias para desarrollar, potenciar y adaptar sus negocios, muchos de ellos han sido afectadas duramente por la pandemia.

El programa está dirigida a mujeres entre las edades de 26 a 39 años. Los rubros de emprendimientos van a la venta de ropa, accesorios o textiles, venta de alimentos, bodegueros. Se espera que el programa al culminar en mayo del 2022 logre beneficiar a más de 1,300 emprendedoras.

Publicado: Por unahALDIA - 5 octubre 2021

CONSTANCIA INVESTIGATIVA

En el Perú, existe investigadoras científicas que, con la constancia y dedicación en sus respectivas áreas, van generando aportes a la ciencia y en mérito de sus logros, vienen obteniendo merecidos reconocimientos a nivel nacional e internacional, generan inspiración en los demás, y envían mensajes claros, que si es posible alcanzar los objetivos cuando uno realmente se propone.

Es el caso de la Dra. Luz Rayda Gómez Pando, docente investigadora principal de la Universidad Nacional Agraria La Molina-UNALM, que a sus 75 años, viene trabajando y no se detiene en la labor investigativa, galardonado con numerosos premios y honores producto de su esfuerzo y contribución científica, sumando a su larga trayectoria investigativa, hace poco, recibió un merecido reconocimiento a las mujeres dedicadas a la investigación con el Premio a la Mujer en el Fitomejoramiento por Inducción a Mutaciones, por el Organismo Internacional de Energía Atómica (OIEA) y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación - FAO, al haber aplicado energía nuclear en el desarrollo de nuevas variedades de plantas en kiwicha, cebada y trigo.

Estos aportes con la utilización de técnicas modernas en el mejoramiento genético de plantas, muestra que, con el uso de técnica de inducción de mutaciones, utiliza agentes mutagénicos capaces de cambiar la parte genética o el ADN de las plantas, con esta técnica es posible elevar rendimientos, mejorar calidad, tolerancias a factores adversos y resistencias a enfermedades.

Los logros mayores han significado en la obtención de variedades de cebada sin cáscara utilizando la misma técnica, incrementando su rendimiento y calidad denominándolo "cebada centenaria", esta variedad ya se encuentra en los campos de los

Uriel Rigoberto Quispe Quezada

agricultores. Sin duda una gran científica ganadora del Premio Nacional “Por las Mujeres en la Ciencia 2010” de L’Oreal-Concytec.

En el día internacional de la mujer, se dio a conocer a peruanas que a través de sus logros y méritos en la ciencia están destacando en sus disciplinas, es el caso de la bióloga Mariela Leo, docente de la UNALM, trabaja en la conservación de la naturaleza y fue una de las primeras personas en estudiar y conocer mejor al mono choro de cola amarilla, producto de sus investigaciones en la conservación de recursos naturales y la biodiversidad lleva su nombre en una nueva especie de rana andina “Phrynopus mariellaleo”.

Milagros Zavaleta, bióloga de la UNMSM, junto a un equipo de científicos peruanos, marcaron un hito a nivel de biotecnología en el país al crear el primer kit de diagnóstico molecular de covid-19 de bajo costo, aporte significativo en tiempos de crisis de la pandemia.

Margaret Manayay, cofundadora de Simbiosis, un emprendimiento familiar dedicado a la investigación y comercialización de los hongos comestibles, un alimento de gran valor nutricional, ganadora de un proyecto de financiamiento en el concurso Reto Bio del programa Innóvate Perú, del Ministerio de Producción

Ruth Quispe Pillco, jóvenes investigadores del equipo Killalab, ganadora del grant por National Geographic, cuya investigación consistía en analizar la supervivencia en la Luna de biopelículas de cianobacterias (capas verdosas que crecen sobre las rocas), las proyecciones es lograr brindar sostenibilidad al hombre en esos espacios y utilizar biomateriales para futuros trajes espaciales, para la producción de alimentos, oxígeno, biofármacos, biocombustible, y entre otros.

Al igual que estas investigadoras, existe muchas que van generando investigación en sus áreas de interés, es así, según

reportes de CONCYTEC, hasta el presente, se tiene el 31% pertenecen a mujeres investigadores de un total de 6,854 investigadores, registradas en el Registro Nacional de Investigadores - RENACYT.

La labor de investigación es ardua, con la constancia y abnegación van generando ciencia, frente a las dificultades, se abren paso en brindar soluciones y ponerlas al alcance de la comunidad y la sociedad.

Publicado: Por unahALDIA - 12 octubre 2021

SOSTENIBILIDAD: EXIGENCIA EMPRESARIAL

En la actualidad, existe la imperiosa necesidad en las organizaciones, de tomar decisiones estratégicas con relación a la sostenibilidad, implica ser actor principal en la transformación de sus modelos de negocio.

Alcanzar niveles de productividad y rentabilidad en las empresas, es uno de los objetivos determinantes, utilizando prácticas de eficiencia y eficacia, con reducciones de costos significativos y la generación de valor en cada una de sus líneas productivas.

Implantar estrategias sostenibles englobadas desde lo ambiental, social y económica, es uno de los grandes retos y exigencias que representa, más aún cuando hay una urgencia de aminorar impactos ambientales, al producir bienes o servicios propios de la actividad.

Aquí, Juega un rol muy importante, que las empresas respondan rápidamente a los escenarios, la competencia y el mercado. Es necesario realizar un control y medición de las acciones en todas las áreas de la empresa para poder sostenerse, consolidar en el mercado, expandirse y continuar en sus operaciones.

Lograr implementar la sostenibilidad, no solamente queda ahí literalmente, si no que ésta deba demostrar resultados, y generar valor frente a sus accionistas, promover una relación estrecha con sus stakeholders, incluyendo en ello la naturaleza y la sociedad. La sostenibilidad es de interés corporativo, al concretizar su implantación se logrará garantizar la viabilidad empresarial, a través de indicadores tangibles, promovidas por aspectos financieros en muchos casos.

La sostenibilidad, desde una mirada de las Naciones Unidas plantea cinco aspectos importantes que toda empresa debería de

estar en la línea; actuar de manera responsable, conforme a los principios universales; dinamizar acciones que apoyen a la sociedad; comprometerse con la sostenibilidad de los cimientos de una empresa al nivel más elevado; publicar informes anuales de logros y esfuerzos y finalmente, alentar una implicación con las comunidades locales de las que forma parte.

Hoy en día, las empresas están adoptando medidas al reportar la sostenibilidad por medio del – GRI (Global Reporting Initiative), que permite tener un cierto estándar para diferentes industrias; otras opciones también se dan por medio de AA1000 Assurance Standard o el Climate Change Reporting Framework. Estos reportes si bien ayudan a dar a conocer información sobre las acciones realizadas, aún están lejanas a ser consideradas estándar y aplicables con autoridad.

Ahora bien, los indicadores que deberían enfocar las organizaciones son respecto al desempeño y gasto, por medio de la cuantificación de la disminución de eventos, penalizaciones, inversión ambiental, presupuestos asignados y resultados en disminución de huellas ecológicas, acciones con la comunidad o trabajo interno con trabajadores.

En el Perú, los resultados de la encuesta realizada por KPMG, a los CEO de las 100 firmas más importantes, hay una clara evidencia que en el país sí hay una conciencia con relación a este tema, pues el 76 % de los encuestados asegura que mide el impacto que generan sus organizaciones. Este impacto se monitorea en temas sociales (34 %), económicos (37 %) y medioambientales (29 %). Además, el 90 % indica que la sostenibilidad es importante en la estrategia de negocios.

Publicado: Por unahALDIA - 26 octubre 2021

¿ES FÁCIL HACER CIENCIA EN EL PERÚ?

A puertas de iniciarse, el evento de la semana nacional de la ciencia 2021, promovido por CONCYTEC, en las diversas instituciones académicas en todo el país, surge esta interrogante.

Responder a esta, se hace cada vez más complejo, toda vez que se tiene que enfocar desde varios ángulos, desde el lado del Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica- CONYTEC, se hace difícil precisar con exactitud y firme, de que, en el Perú, si es posible hacer ciencia, sin embargo, esta respuesta aún está supeditada a que se tenga, un ambiente que promueva un ecosistema amigable, de ciencia, innovación y tecnología.

El caso va, mucho más por decisiones de políticas que promuevan el desarrollo de la ciencia en su real magnitud, con capacidad de generar espacios de atracción, retención de talentos hacia el Perú, reflejado en las instituciones públicas y/o privadas.

Las razones por la carencia de investigaciones, es vista por el grado de indicadores deficientes en el país, siendo uno de ellos, la cantidad de publicaciones científicas que se hayan generado en las últimas décadas, aún esta es deficiente en relación con otros países en el mundo.

Es claro que este indicador negativo también arrastra a las universidades, entidades educativas que tienen la obligación de promover la generación de conocimientos, producto de múltiples deficiencias en la administración de la ciencia, carencia de la logística, laboratorios, trabas burocráticas para la promoción de convenios.

Esta penosa realidad aún esta ensombrecida, por la falta de interés y determinación de los líderes, falta de compromiso que abogue por la ciencia y tecnología, con la puesta en marcha de incentivos económicos factibles que requiere y de manera urgente.

Aún existe, la esperanza de que se abra camino a la investigación, a la ciencia, innovación y tecnología, cuyos aportes son y serán fundamentales para el desarrollo en el país, potenciando el recurso humano, apuntalando a un cambio estructural productiva peruana, basándose el crecimiento de la economía peruana en el conocimiento, alentando de esta forma a un ecosistema innovador con alto potencial de crecimiento en nuestra región.

Desde los esfuerzos, aún con limitaciones serias del CONCYTEC, entidad rectora del Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología e Innovación Tecnológica, por sus siglas SINACYT, logren normar, orientar, fomentar, coordinar, supervisar y evaluar las acciones del Estado en el ámbito de la Ciencia, Tecnología e Innovación.

Articular todos los organismos y recursos del sector en función de los objetivos y políticas nacionales de desarrollo establecidos dentro de las leyes que rigen y dentro de las políticas señaladas por el ejecutivo, serán importantes y trascendentales y recibida con expectativa por la comunidad investigativa.

ANALÍTICA DE DATOS EN LOS NEGOCIOS

El uso de los datos está teniendo cada vez más importancia en los negocios convirtiéndose en uno de los factores diferenciadores respecto al mercado, las decisiones que se toman por este medio son más eficaces y reducen los riesgos que se generan por medio de la intuición.

La analítica de datos permite a las organizaciones analizar todos sus datos (en tiempo real, históricos, no estructurados, estructurados, cualitativos) para identificar patrones y generar conocimientos para informar y, en algunos casos, automatizar decisiones, conectando la inteligencia y la acción. No obstante, además admite que las organizaciones logren transformar digitalmente su empresa, promueva una cultura organizacional más fortalecida, volviéndolas innovadoras y con visión de futuro.

El manejo de los datos se viene convirtiendo como insumo principal en gestionar y generar negocios, además constituye un aliado estratégico para las empresas, es así como una gran mayoría de estas empresas lo utiliza como una herramienta en forma imprescindible. Lograr la eficiencia en todas las áreas organizativas, buscando aprovechar oportunidades de mejorar los procesos y la atención oportuna, constituye pilares elementales en hacer las cosas correctas.

Las ventajas del uso de esta herramienta posibilitan la reducción de costos, optimizando recursos que la empresa dispone; toma de decisiones en tiempo real y rápida; impulsa la innovación a crear nuevos productos y servicios, anticipando a las necesidades de los consumidores. Las mejores soluciones actuales respaldan el proceso analítico de un extremo a otro, desde el acceso, la preparación y la analítica de datos hasta la operatividad de los análisis y el seguimiento de los resultados.

Disponer información clave y en el momento oportuno, ayuda a reducir niveles de incertidumbre y genera confianza, mayor compromiso laboral e involucra a la parte ejecutiva en alinearse estratégicamente.

Es importante que todos los departamentos tengan acceso a los datos y que retribuyan también con información fidedigna, esto es importante con el fin de evitar posibles formaciones de islas o sitios digitales sin una razón aparente.

Los directivos son conscientes de que los datos permiten mejorar las conversaciones de negocio y acelerar la toma de decisiones. Es importante que esto se tome con importancia y que la parte ejecutiva genere una cultura del dato con capacidad de toma de decisiones.

Las diversas aplicaciones de la analítica de datos, se da en todas las empresas sean mayores o menores, lo interesante es que cumplan su objetivo de maximizar la eficiencia en el manejo de los recursos y la toma de decisión se dé con determinación y eficacia.

MEDICIÓN DE LA SOSTENIBILIDAD

No cabe duda, que la sostenibilidad hoy en día está extendida en casi todas las actividades productivas, esto implica que el sector empresarial no está exento de constituir uno de los actores principales que promueven activamente la transformación desde un enfoque ambiental y social.

En ese sentido, el término de sostenibilidad que viene arraigado desde varias décadas atrás, hasta el momento sigue causando ciertas dudas en lograr concretizar sobre resultados tangibles, existiendo cierta ambigüedad en sus mediciones, más allá de las buenas intenciones coloquiales que se tenga, éstas aún generan cierto nivel de incredulidad en precisar efectividad sobre éstas.

Entonces, cabe la reflexión que, si no se puede medir la sostenibilidad, más allá de la definición que es promovida por el informe Brundtland, aún impregnada de la incuantificable inspiración que emana la utopía, quizás la cuestión de fondo es lograr medir, ciertamente lo que promovía William Thomson (Lord Kelvin), físico y matemático británico (1824 – 1907) tenga razón “...Lo que no se define no se puede medir. Lo que no se mide, no se puede mejorar”, con ello no basta el simple hecho de las declaraciones, se requiere alcanzar resultados.

Éstas se deben medir por medio de indicadores que logren satisfacer sobre las expectativas generadas y ofrezcan oportunidad de opciones medibles en función a las necesidades que requieran, sólo así permitirá alcanzar impactos favorables, cuanto más globales y claros mejor.

Queda entonces dimensionar la sostenibilidad, con indicadores que precisen si las acciones que se está conllevando estén alineadas en la dirección correcta y en ese sentido lograr el

objetivo de generar condiciones adecuadas en un entorno en el que puedan satisfacer necesidades en las próximas generaciones.

A menudo se van precisando estos indicadores con fines de evaluar incidencias de los procesos productivos, así en el caso del medio ambiente, las mediciones comunes se van precisando, utilizando la huella ecológica, carbono, hídrica y social.

En el caso de las empresas, un indicador de la sostenibilidad constituye un factor en el que se pueda medir y contribuye a que un negocio sea sostenible, lo que traduce si se logra tener la capacidad de genera valor en lo económico, ambiental y social.

Incluso desde la perspectiva de las Naciones Unidas promueve la sostenibilidad corporativa considerando cinco pasos fundamentales: Actuar de manera responsable, conforme a los principios universales; dinamizar acciones que apoyen a la sociedad; comprometerse con la sostenibilidad de los cimientos de una empresa al nivel más elevado; publicar informes anuales de logros y esfuerzos y alentar una implicación con las comunidades locales de las que forma parte.

En el mejor entendimiento se ha desarrollado una serie de indicadores por medio de las llamadas KPI's, medidores de rendimiento que logra interpretar si las empresas están alineados a lograr sus objetivos, queda entonces que se persigue una política de desarrollo sostenible, cuando se busca un crecimiento equilibrado a largo plazo, de las distintas partes (recursos humanos, clientes, proveedores, socios, accionistas y entre otros).

Publicado: Por unahALDIA - 14 diciembre 2021

SOSTENIBILIDAD EN LOS AGRONEGOCIOS

Desde sus inicios diversos estudios de agronegocios se han enfocado en la productividad y la maximización de beneficios, más que en complementar su análisis con lo social y, peor aún, lo ambiental.

En la mayoría de las empresas de procesamiento de alimentos y de otros bienes no durables consideran como factor determinante para su localización el abastecimiento y tratamiento de agua, factor relacionado directamente al medio ambiente; pero no fue considerado como relevante por las empresas de agronegocios.

Los agronegocios, enfocaba la necesidad de desarrollar la capacidad de producción óptima de la tierra, administrado con modernas técnicas de mecanismo que permiten generar beneficios sociales y económicos.

Sin embargo, lo anterior muestra que los intentos de relacionar los agronegocios con el ámbito económico son continuos, en este caso, también con el aspecto social.

El gran ausente desde sus inicios en los agronegocios sigue siendo el tema ambiental; entonces, ¿cuál es su relación con la sostenibilidad? en la búsqueda de relacionar los agronegocios con el desarrollo sostenible o sostenibilidad, se analizan casos que representan modelos sostenibles, indicando que la articulación con comunidades mediante la compra de su producción con anterioridad garantiza su sostenibilidad económica.

No obstante, al relacionar la sostenibilidad con la agricultura familiar, se deja de lado al parecer la correspondencia de los agronegocios basado en la agricultura convencional, cuando en realidad este factor toma la debida importancia y se va construyendo a medida que pasa el tiempo.

Entonces, los capitales sociales relacionado con los agronegocios generan negocios competitivos, el cual contribuye a una sostenibilidad social y económica. Sin embargo, la falta de profundidad en relación con el tema ambiental aún está presente y sólo está considerado con fines de conservar los recursos naturales utilizados para producir alimentos, mostrando cierto desinterés o interés parcial por la sostenibilidad.

En la propuesta basado en los recursos, sobre la necesidad de fortalecer la competitividad y sostenibilidad de un sistema nacional de agronegocios mediante una estructura basada en políticas nacionales públicas y estrategias locales; dando mayor énfasis a la sostenibilidad desde el punto de vista en lo económico, el tema ambiental aun va de la mano en aspectos de control.

No cabe duda de que desarrollar un sistema de agronegocios, se tenga que promover a profundidad el análisis de sostenibilidad dando referencia al agronegocio basado en la agricultura intensiva, más que extensiva o similares.

De manera que, tal y como se ha evidenciado, los temas ambiental y social exigen que los agronegocios incluyan en su estructura teórica y considere en qué medida se relacionan con la sostenibilidad.

Publicado: Por unahALDIA - 21 diciembre 2021

GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO

Continuamente se presentan diversos problemas en las actividades de exportación, a causa de falta de planes de aprovisionamiento, prácticas deficitarias en la manipulación de alimentos desde la cosecha hasta el embalaje, retrasos de entrega, carencia de planificación y organización, disminución de la calidad del producto.

Hablar de una 'cadena de suministro' está relacionada a los diferentes actores vinculados a las 'comunidades agrícolas' para lograr un flujo de productos más eficaz y orientado al consumidor. Dichas cadenas de suministro pueden incluir productores, recolectores, empacadores, procesadores, facilitadores de almacenamiento y transporte, comercializadores, exportadores, importadores, distribuidores, mayoristas y minoristas.

El desarrollo de la cadena de suministro puede beneficiar a un amplio espectro de la sociedad, rural y urbana, en los países en desarrollo y constituye un pilar fundamental para el incremento en las exportaciones reduciendo significativamente tiempo y costos al organizar y optimar los procesos logísticos.

Resulta siendo importante conocer la existencia de cadenas de suministro que enfocan por un lado en forma ascendente, en la cual éstas incluyen las actividades de una empresa, con sus proveedores de primer nivel. La relación con el proveedor puede extenderse a varios niveles hasta el origen del material. En este tipo de cadenas de suministros constituye las actividades principales de contratación.

La cadena de suministro interna incluye todos los procesos internos utilizados para transformar los insumos recibidos de los proveedores en productos de la organización.

Se extiende desde el momento en que los insumos ingresan a una organización hasta el momento en que los productos se

distribuyen fuera de la organización. La cadena de suministro interna se ocupa principalmente de la gestión de la producción, la fabricación y el control de inventario.

La parte de cadena de suministro descendente que incluye todas las actividades involucradas en la entrega de los productos a los clientes finales. La cadena de suministro posterior está dirigida a los servicios de distribución, almacenamiento, transporte y posventa.

La función de la gestión de la cadena de suministro es planificar, organizar y coordinar las actividades que engloba toda la cadena, desde el comportamiento del granjero/productor, proveedores, clientes, detallistas, fabricantes, distribuidores.

La gestión de las cadenas de suministro requiere un enfoque integral en el que los socios de la cadena planifiquen y controlen conjuntamente el flujo de bienes, información, tecnología y capital desde el campo hasta la mesa, es decir, desde los proveedores de materias primas hasta los consumidores finales y viceversa.

Los beneficios que se alcancen al tener una adecuada gestión de la cadena de suministro agrícola, es lograr la reducción de pérdidas de producto en transporte y almacenamiento; incremento en las ventas; mejor información sobre el flujo de productos, mercados y tecnologías; transparencia en la cadena de suministro; seguimiento y rastreo hasta la fuente; mejor control de la seguridad calidad del producto; lograr inversiones y los riesgos que comparten entre los socios de la cadena.

La gestión de la cadena de suministro y las exportaciones están estrechamente relacionadas entre sí y dependen el proceso logístico para alcanzar niveles de eficiencia y eficacia en sus distintas operaciones.

Publicado: Por unahALDIA - 29 diciembre 2021

REINGENIERÍA DE PROCESOS

Las organizaciones lidian constantemente con el cambio, con exigencias adaptativas e innovadoras para garantizar no solo la supervivencia sino para alcanzar la competitividad.

Lo único cierto en las organizaciones es el cambio constante y futuro es aún más incierto, obligando a realizar planificaciones más eficientes, que minimicen situaciones de riesgo y favorezcan la buena marcha organizacional.

Las empresas, conllevan al manejo de procesos en sus actividades generadoras de producción de bienes y servicios, alineados estratégicamente a sus objetivos en el corto, mediano y largo plazo, con fines de lograr satisfacer las necesidades de los consumidores, cada vez más exigentes, por la amplia oferta del mercado.

El manejo en si de los procesos requiere su atención e importancia, las actividades que se desempeñan en ella constituirán ser generadoras de valor, los cambios y ocurrencias deben estar enfocadas a fortalecer y orientar en el camino de la eficiencia y eficacia productiva.

El camino a la innovación subyace a un cambio, no obstante, no todo cambio conduce a una real innovación y mejora, implicará realizar un severo examen en cada uno de los procesos, que permitan alcanzar la eficiencia, por tanto, los líderes no pueden darse el lujo de presentar flancos que conduzcan a errores recurrentes.

Jugará un rol significativo, el hecho de manejar las fuerzas externas e internas, impulsadoras de cambio, monitorear de cerca ocurrencias externas que pueden afectar a la organización o fortalecer acciones internas decisivas que conlleven al manejo en si de las estrategias.

Los cambios pueden conducir a que las organizaciones implementen acciones estratégicas, redimensionamiento interno o externamente, con fines de lograr alcanzar competitividad.

La innovación es un factor cotidiano, exigentes de realizar cambios adaptativos. En cualquier caso, si esto no se logra tener presente y exista niveles de ocurrencias difíciles, aun se puede conseguir replantear las estrategias y realizar un cambio organizacional, con el uso de diversas métodos y procedimientos que permitan revertir situaciones nada agradables.

En la determinación y decisión de realizar un cambio organizacional, que requiera iniciar de nuevo, para replantear acciones de trabajo, ameritará primero trazar el horizonte, monitorear de cerca productividad, eficiencia y eficacia; costos de producción, mejoras de calidad y entre otros., estos procesos de cambio responderán preguntas ¿por qué se debe hacer? ¿qué procesos se deben rediseñarse?, ¿cuantas acciones la empresa deberá cambiar?, ¿Quién serán los responsables de implementar?

La reingeniería implicará entonces dejar de lado lo actualmente existente, se constituye una herramienta, una revisión fundamental y rediseño radical de los procesos para alcanzar mejoras superlativas en medidas críticas y contemporáneas de rendimiento enfocados en costo, calidad, servicio y disponibilidad.

Los beneficios de la reingeniería de procesos por un lado enfoca en la satisfacción del cliente, mejora la propuesta de valor acorde a sus necesidades; disminuye los costos, suprimiendo las tareas que no aportan valor; mejora la satisfacción de los trabajadores, eliminando o reduciendo procesos burocráticos y facilitando acceso a la información; aumenta la calidad, en todos los procesos generadoras de bienes y servicios; mayor productividad, elimina los cuellos de botella y pasos redundantes en los procesos; reduce riesgos, permite realizar procesos mejor delineados, ejecutados y monitoreados.

Publicado: Por unahALDIA - 11 enero 2022

EMPRENDIMIENTO Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL

Las acciones colaborativas de organizaciones internacionales se constituyen en actores clave en fortalecer ecosistemas de emprendimiento y financiamiento de proyectos que favorezcan en lo económico y social.

Hace varias décadas la participación de la cooperación internacional en el mundo, ha sido un pilar fundamental en el desarrollo y el Perú no ha sido exento de estos beneficios, constituyéndose en el eslabón clave en impulsar emprendimientos nacionales.

Debido a ello diversos programas internacionales vienen trabajando de cerca, y para el presente año 2022, dentro de sus planes estar el de orientar estrategias financieras en temas de inclusión digital, sostenibilidad ambiental con impacto social.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Estado Bavario para Sudamérica, la embajada de Israel y el Programa Suizo de Emprendimiento, son las instituciones y fuentes principales de financiamiento, sosteniéndose en sus experiencias ganadas con resultados auspiciosos como es el caso del BID.

La orientación hacia lo tecnológico yace en uno de los desafíos centrales a alcanzar competitividad, productividad y sostenibilidad en el país, priorizando la transformación digital al mundo no digital y promoviendo el desarrollo de innovaciones con fines de generar soluciones ante los problemas del cambio climático.

Otros de los grandes desafíos que se pretende alcanzar, es fortalecer y aportar a las relaciones comerciales con un fuerte foco en innovación y tecnología para el desarrollo sustentable. Buscando permanentemente iniciativas innovadoras con capacidad de realizar de cooperación con otros países.

Los programas de aceleración internacional e inversión tecnológica están en busca de descubrir a los startups peruanos interesadas en internacionalizarse hacia la comunidad europea, ofreciendo soluciones innovadoras en sus distintos servicios. En el caso de la comunidad de Israel en enfoque principal de trabajo está a nivel de cierre de brechas digitales, de género y de tecnología y su puesta está en la mira de las regiones del Perú.

La característica importante del emprendedor peruano está su capacidad innata de asunción de riesgos, aprovechar al máximo su capacidades y recursos, y a la vez se muestra competente, empeñoso, buscador de oportunidades. A pesar de crisis los emprendedores son optimistas respecto al futuro, deseosos de expandir sus negocios y con alta predisposición a adquirir conocimientos y desarrollar sus habilidades.

Éstas son concordantes al programa suizo de emprendimiento, que fortalece los ecosistemas de startups e innovación. En ese sentido, uno de sus tres pilares está vinculado a la movilización de capital inyectando en el año un fondo de 20 millones de dólares, destinado bajo la opción de venture capital.

Estas iniciativas y puesta en marcha de proyectos de emprendimiento impactan de manera directa a los empleos, crecimiento y desarrollo social. Dinamiza la economía, generando mayores niveles de competitividad y productividad.

Publicado: Por unahALDIA - 18 enero 2022

IMPULSO A EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

El esfuerzo que viene desempeñando el Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica del Perú (Concytec) en fortalecer la innovación y el emprendimiento, es muy significativo, buscando solucionar problemas ante los desafíos nacionales, fomentando innovación social y el acompañamiento mutuo entre la academia, empresa y la industria.

Las alianzas estratégicas que promueve con instituciones nacionales e internacionales logran obtener sus anhelados frutos, con la predisposición y acceso a financiamientos de proyectos en materia de emprendimiento e innovación, éstas continuamente se van convocando para establecer infraestructuras que permitan apoyar a los startups innovadores, fortalecimiento de su capacidad innovadora, oportunidad de crecimiento al emprendimiento, creación de centros de innovación en las instituciones educativas de nivel superior.

Las acciones descentralizadas también tienen sus objetivos, adicionando al emprendimiento e innovación, la competitividad, mejorando el ecosistema de innovación y el fortalecimiento de sus capacidades en los entes.

Ante la crisis de la pandemia del covid-19, esta institución también estuvo presente, teniendo como objetivo el de impulsar la innovación y la reactivación económica, cuyo alcance en la última semana nacional de innovación realizada el pasado mes de noviembre del 2021, contó con la participación de 48 instituciones públicas y privadas, a través de plenarios, talleres y otros encuentros virtuales.

Los diversos proyectos de investigación necesariamente para ser realizables requieren presupuesto, es allí donde las subvenciones económicas son importantes y significativas, y la participación del CONCYTEC, es estratégico, destinando

prácticamente el 70% de su presupuesto para estos fines en los diversos ámbitos de acción, impulsados a través de las convocatorias y participación de eventos trascendentales.

Los impactos que se han generado producto de la intervención directa a lo largo de los años, es positiva y significativa, teniendo casos exitosos en emprendimiento e innovación, que han sido útiles, cuyos productos han logrado insertarse en el mercado global.

El aporte a entidades privadas, en el caso de las empresas han logrado mejorar sus niveles de productividad y competitividad, con acceso a oportunidades y brindando condiciones favorables a través de las innovaciones que se han alcanzado.

La importancia de la promoción del emprendimiento e innovación, a través de la academia, juega un rol notable, en donde estas instituciones educativas de nivel superior difunden permanentemente sus diversos trabajos, fruto de su esfuerzo y dedicación investigativa, desarrollo y emprendimiento.

Velar por la propiedad intelectual en invenciones e innovaciones es sumamente importante, y a través de estas instancias por medio de convenios logran instalar alianzas estratégicas con instituciones ligadas a este rubro, fortaleciendo sistemas de innovación, propiedad intelectual y transferencia tecnológica en el país, consolidando así el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica (Sinacti). Los retos y acciones están ligadas a la implementación de fondos: registros de patentes, reglamentos de propiedad intelectual en universidades públicas y entre otras.

El apoyo directo a proyectos de investigación con el concurso de préstamo con financiamiento externo está destinado a cubrir a investigaciones aplicadas y desarrollo tecnológico.

Logra financiar a programas de doctorado, laboratorios potenciados con equipamiento científico especializado

Uriel Rigoberto Quispe Quezada

investigadores nacionales y/o extranjeros incorporados a los centros de investigación y universidades del Perú, con fines de mejorar sus líneas de investigación. Fortalecimiento de emprendimientos de escala nacional, cadenas de valor y entre otras.

Publicado: Por unahALDIA - 30 enero 2022

MONEDA DIGITAL ES “INEVITABLE”

Ante la ola de la emisión de las monedas digitales en los sistemas financieros en el mundo, los países se están viendo obligados a virar estratégicamente sus objetivos en los próximos años, con el fin de adaptarse ante estas tendencias en reemplazo a las monedas electrónicas actuales.

Diversas corporaciones analizan que necesariamente los países desarrollados están proyectando en la emisión de sus propias monedas digitales, en el mediano plazo el gobierno estadounidense quien lidera esta iniciativa podría emitir el primer dólar americano en el periodo del 2025 al 2030.

Estas monedas son respaldadas por el gobierno a través de sus entidades reguladoras, con el banco de reserva de cada país, esta decisión considerada por muchos como “inevitable”, se produce en un momento donde existe una alta expectativa en su implementación.

Los beneficios que podría ofrecer el uso de las monedas digitales van desde hacer que los pagos transfronterizos sean más baratos y rápidos, pero a la vez podrían presentar riesgos potenciales incluidas posibles movidas en las empresas financieras y una reducción en la cantidad de depósitos en el sistema bancario.

Actualmente se encuentra estas iniciativas en plena consulta sobre los grupos de interés, en base a los estudios realizados donde se muestran los aspectos positivos y negativos del uso de la moneda digital, hay una esperanza en que podría mejorar los sistemas de pagos domésticos seguros y efectivo.

Las nuevas tendencias están en constante evolución financiera, a medida que tenga aceptación entre los sectores privados, estas se constituirán entre las principales transacciones financieras por intermedio de este rubro.

Uriel Rigoberto Quispe Quezada

En el caso del Perú, según hace referencia el titular del Banco Central de Reserva del Perú, Julio Velarde, actualmente están trabajando sobre el lanzamiento de la moneda digital peruana, estos cambios obedecen en respuesta a las tendencias internacionales en los sistemas financieros y modelos de pago que marcarán la pauta dentro de unos ocho o diez años.

Las alianzas estratégicas en materia de cooperación en entidades financieras reguladores a través de los estados se hacen cada vez más evidente y se constituyen trascendentales, en actos preparatorios y las ayudas fortalecen en alcanzar objetivos comunes de cara a estar en la altura de las circunstancias.

A la espera de conocer las experiencias de países que implementaran sus monedas digitales en los próximos años, serán fundamentales con fines de evitar posibles riesgos que demandan ser los primeros en plantear estas iniciativas y correr los posibles riesgos de impacto que se presenten, este es una de las estrategias a seguir según en opinión del titular del BCRP.

Eso no significa que el país estará relegado, sino estará en mejores condiciones de implementar y corregir los posibles impactos que se generen durante el lanzamiento y la evolución de este.

A diferencia de una criptomoneda, las monedas digitales son emitidas únicamente por los bancos centrales y cuenta con su respaldo, por lo que garantizan mayor estabilidad y menor volatilidad en su cotización.

Publicado: Por unahALDIA - 2 febrero 2022

“6D” INNOVACIÓN EXPONENCIAL

En un mundo donde los paradigmas se rompen constantemente, donde lo lineal es reemplazada por la exponencial y estratégicamente ésta tiende a liderar y constituirse un elemento clave en los negocios.

Son tiempos en el que la atención debe ser inmediata, ante las necesidades surgen respuestas sin que nadie brinde atención y por consiguiente se ingresa en el análisis del pensamiento.

Lo exponencial traduce lo lineal, cuando una de las debilidades se muestra es la forma histórica de formación y vivencia en un proceso lineal y la incapacidad de comprender las enormes ventajas que trae consigo lo exponencial, rompiendo paradigmas y abriendo múltiples oportunidades, esenciales en los negocios.

Entrenar las habilidades exponenciales, contar con la agilidad, manejo de equipos interdisciplinarios, las organizaciones planas, la extrema flexibilidad y el uso intensivo de la tecnología, va adentrándose en una habitual existencia en todo el sistema.

La naturaleza de las organizaciones es escalar, crecer, generar valor a un ritmo competitivo sin precedentes, justo va calando hacia una estrategia exponencial donde el propósito se constituye hacia la transformación masiva en lugar de una misión típica de la empresa.

Las múltiples empresas vanguardistas e innovadoras están cambiando sus viejos modelos de negocio hacia una transformación real dejando de lado de la experiencia, la reputación que da con el transcurso del tiempo, la dependencia únicamente de sus instalaciones va cambiando hacia nuevos esquemas que son más dinámicas y de fácil manejo.

En la concepción de los promotores del “modelo 6D”, Ray Kurzweil y Peter Diamandis, fundadores de Singularity University, muestran la ruta de la exponencialidad, resolviendo problemas que

afectan a muchas personas, este pensamiento inicia con la *"digitalización"*, en la que el fundamento se basa en que lo digital supera ante lo analógico, que va generando insumos hacia la exponencialidad.

La *"decepción"*, hace referencia a que el periodo inicial del proceso es decepcionante, pues el crecimiento es muy lento, duplicar pequeñas cifras se hace y con índices bajos se hace con mucho esfuerzo, solo cuando se llega a un número entero comienza la magia. El 2 se convierte en 4 y así sucesivamente a cifras mayores, saber gestionar la decepción o mejor la ansiedad se constituye en el verdadero *"valle de la muerte"* de un proyecto.

"Disrupción", se constituye en el momento donde lo que se ofrece un producto (bien/servicio), rompe el modelo tradicional, seguida por la *"des-monetización"*, en la que la participación de la tecnología se hace cada vez más económica y su costo marginal tiende prácticamente a 0, donde al producir un software conduce hacerse más barato en lugar que el hardware.

"Des-materización", va tomando liderazgo los dispositivos móviles con mayores prestaciones en calidad y flexibilidad en lugar de aquellas tecnologías que eran voluminosas, grandes, costosas y pesadas.

Finalmente, la *"democratización"*, donde la accesibilidad conduce a obtener múltiples beneficios, despojando la exclusividad y alcanzando la exponencialidad.

Estos 6D prácticamente han venido constituyéndose en mandamientos en la era estratégica exponencial con clara visión a lograr oportunidades y asegurar que el proceso de la innovación sea exitoso.

Publicado: Por unahALDIA - 7 febrero 2022

FLEXIBILIDAD LABORAL “HÍBRIDA”

A dos años de la presencia de la pandemia, la preferencia de los trabajadores está optando por elegir la modalidad de trabajo híbrido, que combina la presencialidad con lo remoto, éstas nuevas exigencias presentan desafíos en las empresas que esperan que sus empleados logren alcanzar la productividad deseada.

Éstas se producen en un momento en el que aún no existe condiciones sanitarias eficientes en su integridad hacia la presencialidad y por lo tanto existe el riesgo inminente de contagio del virus que se produzca en el centro laboral por la mayor incidencia de transmisibilidad y las variaciones que produce ésta.

Diversos estudios coinciden en señalar que, culminado el segundo año de la pandemia, los trabajadores prefieren elegir los trabajos híbridos, éstas en condiciones más flexibles y en algunos casos las aspiraciones van más allá, al indicar que esta flexibilidad deba estar acompañada al tema del manejo de los horarios por encima de todo.

Existe una preocupación en el sector empresarial, de trabajadores que ven la posibilidad de buscar mejores opciones en búsqueda de mayor flexibilidad laboral, por la rigidez que algunas empresas pretenden implantar hacia el retorno de la presencialidad en su integridad.

La frase característica que se viene escuchando en los analistas es “si no obtienen lo que quieren, están dispuestos a buscar un nuevo trabajo”, el sentir se da en un momento en el que es necesario dar mayor confianza hacia el trabajador, teniendo en cuenta que los que realmente están decididos de abandonar las organizaciones si no se presentan las condiciones óptimas, son ejecutivos talentosos, las cuales representan elementos claves en el esquema organizativo.

Uriel Rigoberto Quispe Quezada

Las lecciones que va dejando la pandemia es hacia el trabajo remoto, dejando se lado solamente de centrarse en las horas trabajadas en la presencialidad, que va constituyéndose desactualizada. Esta modalidad de trabajo exige realizar el seguimiento de las actividades que conduzcan hacia la obtención de resultados, lograr que los trabajadores asuman el compromiso de generar valor e impulsar sus organizaciones.

El trabajo híbrido según analistas, los resultados aumentaron significativamente en cuanto a la productividad, logrando incluso alcanzar el equilibrio entre el trabajo y las aspiraciones que estaban buscando en la vida, muchas de las personas ven la posibilidad de opción en el futuro mediante este tipo de esquema laboral, por un lado, logrando el nivel de satisfacción personal y por otro lado contribuyendo a que las empresas logren reducir los costos.

Este tipo de opciones en el sector laboral se va constituyéndose en el largo plazo, las empresas están analizando seriamente sobre las ventajas y desventajas, con la presencia y permanencia del trabajo híbrido pueda aumentar la desigualdad entre los empleados, se presenten problemas de responsabilidad y autoridad entre sus miembros.

Publicado: Por unahALDIA - 22 febrero 2022

IMPULSO: ACELERADORAS DE NEGOCIOS

Negocios en marcha o iniciativas emprendedoras continuamente están en búsqueda de financiación que logren cristalizar diversas aspiraciones, orientadas a cubrir necesidades de un público consumidor exigente.

Se van manifestando con la participación de actores clave, que ofertan financiación con productos interesantes y a plazos favorables, estas aperturas están en enfocarse en el mejoramiento de las líneas productivas, fortalecimiento de la logística, prácticas de comercialización y entre otras.

Las tendencias van estimulando a que las grandes empresas actúen en calidad de aceleradoras, incluso hoy en día, ven con buenas posibilidades el apoyo mediante fondos que permitan que empresas que han tenido serias dificultades operativas producto por efectos de la pandemia, logren revertir estos efectos, sabiendo claramente que el 86% de los propietarios han reportado impactos negativos durante la crisis.

Estas aceleradoras, ofertan capital semilla auspiciosa y a la vez vienen acompañados con posibilidades de obtener adiestramiento técnico, manejo operativo, comercial y demás. Estas herramientas muy necesarias a la hora de afrontar un mercado competitivo y dinámico.

Las ventajas que poseen en muchos de los casos vienen acompañadas con equipos especializados, que se dedican a diseñar soluciones, imparten continuamente workshops, analizan a detalle cada una de las aristas del negocio y imparten estrategias de mejora.

No es raro encontrar que incluso éstas se van fortaleciendo con posibilidades de generar inversiones, acceder a este tipo de beneficios, los interesados deben cumplir mínimamente con ciertos aspectos, productos con características potenciales tienen mayor

opción, idea clara en el negocio y equipo comprometido para llevarla a cabo.

Otras en cambio la exigencia es mucho mayor, éstas deban cumplir necesariamente un modelo de negocio debidamente establecido, que contemple claramente la idea de producto a ofrecer, más aún cuando está en un proceso de iniciación, si por el contrario está en una etapa avanzada contándose ya con el producto, éstas se enfocan en promover estrategias para su comercialización y lograr su posicionamiento.

Algunos analistas recomiendan que se deba seguir seis pasos básicos a fin de acceder a este tipo de aceleradores: aceptar y ser aceptado, con ello se pretende que la aceleradora logre poner atención en la potencialidad del producto; obtener fondos, es lograr acceder a obtener financiamiento que cuyos montos varían y en muchos de ellos se constituyen capital semilla; aprender, es lograr alcanzar otros beneficios como entrenamiento y demás; networking, es necesario establecer contactos que generen oportunidades; día de demostración; constituye la puesta en práctica de lo que se desea realizar, ésta debe ser convincente que logre generar expectativa y decisión.

En el país, las aceleradoras la constituyen Wayra Perú, Endeavor, que posibilitan inyectar capital a emprendimientos, otras están en la línea de financiar a aquellas que ya están en operatividad, pero que a la vez requieren información y adiestramiento comercial. Lo interesante que invierten en una edad temprana y que a medida que va creciendo generan acompañamiento y lograr el éxito esperado.

Existe interés de inversionistas extranjeros deseosos de ingresar al mercado con la modalidad de inversión y adquirir emprendimientos, cuyas perspectivas de recuperación de capital y ganancias se logre en el mediano plazo.

Publicado: Por unahALDIA - 9 marzo 2022

EXPERIENCIA SENSORIAL

Conectar con el consumidor con el uso de los sentidos, busca de manera positiva experiencias en los puntos de ventas, con ventajas de animar al público en la compra de productos.

Estas estrategias relacionadas con el marketing sensorial comprenden una serie de decisiones que están dirigidas a la estimulación de los sentidos con el público.

Se van encaminando en los puntos de ventas y las decisiones se toman en el lugar, permitiendo que el público consumidor logre una experiencia completa del producto que le está al frente y tome la decisión de compra final.

En ese sentido, hay una exigencia donde los establecimientos que utilizan este tipo de estrategias brinden las facilidades orientadas a lograr la máxima experiencia, utilizando el subconsciente de los sentidos en la capacidad de compra.

Estos conceptos de la interacción de los sentidos y la influencia en la capacidad de compra, expertos con alta influencia señalan *"... en la compra de objetos simples, caso de calzados, vinos, comidas, nuestro cerebro se ve influenciado por los olores, los sonidos y otros estímulos, para formar la decisión final de adquirir esos productos"*.

En la amplitud y dominio que se maneja de estos principios, se puede generar un abanico de posibilidades de hacer negocios, con el uso sensorial, a través del reconocimiento de los colores y demás. Las empresas lo tienen claro, manejar con este tipo de estrategias de atraer la mirada del público consumidor hacia sus productos se van dando de manera diaria y permanente.

Especialistas van orientando a los colores y éstas tienen diversos significados el caso de los colores amarillos lo relación con el grado de optimismo y jovial, el uso se da en los anuncios, el verde significa que es más relajante en el ser humano, ideal para la

promoción de productos en el ámbito financiero, la combinación de diversos colores también permite generar un claro mensaje hacia el público consumidor.

En las enormes posibilidades, diversas firmas y negocios emprendedores van explotando estas estrategias a su favor, incluso van más allá desde la personalización de la cartera de sus productos, el acondicionamiento de medios y espacios agradables, acompañadas de estrategias comunicacionales asertivas en la influencia de decisiones de compra.

Las ventajas del uso de estas actividades sensoriales van desde crear la conexión emocional con el público, esa experiencia única, desarrolla identidades de marca, da opciones a incrementar ventas. El uso de uno o más sentidos la vista, oído, olfato, gusto, tacto, involucra claramente al consumidor hacia una experiencia sensorial única, desde la expresión de las emociones, imaginación y demás, ejemplos claros se da en la venta de diversos productos de belleza, perfumes, cosméticos, calzados, en el ofrecimiento de comidas y entre otras.

Una experiencia en particular de éxito de emprendimiento y negocios se va forjando desde conceptos de casa hogares de belleza, establecimientos personalizados, comprometidos con la satisfacción al cliente, que brinda una amplia cobertura de marcas y experiencias seleccionadas, con el claro mensaje *"... deja que tu olfato te inspire y deja que tus curiosidades tomen el control. Usted sabe lo que se merece"*.

Publicado: Por unahALDIA - 15 marzo 2022

RAMPA DE SALIDA: CONSULTORES INDEPENDIENTES

En el ámbito laboral muchos de los profesionales especializados hoy en día se han convertido en consultores independientes, dejando de lado la exigencia del trabajo a tiempo completo que estuvieron desempeñando antes de la pandemia.

Durante la crisis sanitaria en el mundo, exigió a las empresas a realizar cambios laborales, evitando la presencialidad en salvaguarda de la salud de sus propios trabajadores e implementando el trabajo remoto.

Muchos de los profesionales, que ahora están en la consultoría, desempeñaban un trabajo a tiempo completo, con la exigencia de la rigidez que representa, no dando pie a la flexibilidad necesaria que estuvieron durante el trabajo remoto.

Es evidente, que, en muchos de los sectores empresariales en el mundo, aún todavía sus propios trabajadores son renuentes a retornar a su centro laboral a tiempo completo, condicionando a sus empleadores que ofrezcan la opción híbrida, 40% en forma presencial y 60% vía virtual.

Estos nuevos escenarios causan serias preocupaciones en el ámbito empresarial, en la cual, ya no es que, la totalidad de las empresas estén optando por el retorno a la presencialidad al 100%, muchas de ellas se van adaptando a las condiciones del mercado, brindando mejores opciones labores en condiciones híbridas, y a la vez mirando sus propios indicadores, en la cual se obtiene mayor productividad a través de medios virtuales y consecuentemente visualizan de manera positiva la reducción de costos que representa en sus operaciones.

Hay una lectura en la cual las empresas que aún mantienen cierta rigidez en sus procesos, con la presencialidad corren el riesgo de que sus trabajadores deserten, y viren hacia opciones más

competitivas, dejando de lado incluso expectativas salariales auspiciosas como medio de retención.

Diversas consultoras reportan que antes de la pandemia, aproximadamente el 80 % de los proyectos contenían un componente presencial. Hoy, el 90% de esos proyectos son totalmente remotos.

Es por ello, que trabajadores especializados han visto esta opción, más viable e incluso atractiva de ser consultores independientes con las ventajosas oportunidades que ofrece, de generar ingresos, poseer horarios flexibles y control sobre el tipo y la cantidad de trabajo realizado.

La experiencia y oportunidad de volcar todas sus competencias hacia servicios al más alto nivel, cubriendo demandas en la gestión de proyectos, programación de computadoras, redacción, marketing, finanzas, tecnología de información y entre otras.

En testimonios de quienes en algún momento estuvieron en un trabajo a tiempo completo hoy en día expresan “Me aburriría si me dieran un trabajo de tiempo completo ahora”, con la confianza en sus competencias y el equilibrio entre el trabajo y la vida, aspiran cumplir sus propias aspiraciones financieras y la flexibilidad de hacer lo que más les gusta.

Este tipo de demostraciones es fiel reflejo de quienes manejan su propio destino y oportunidades, y toman importancia entre el equilibrio entre el trabajo y la familia.

Publicado: Por unahALDIA - 24 marzo 2022

INTERRUPCIONES EN LA CADENA DE SUMINISTRO

Las interrupciones producidas por efectos directos de la pandemia del covid-19, en las cadenas de suministro a nivel global, está causando serios problemas desde su iniciación hasta el presente y obligando a las empresas en buscar mecanismos de recuperación y cumplimiento con sus obligaciones.

Es un desafío constante y difícil de evaluar y modelar los impactos, hay carencias significativas para contar con la debida información en tiempo real y de manera precisa, conocer claramente el nivel de ocurrencia en los puntos de enlace, saber la ralentización en sí, del manejo de inventarios, las operaciones y la eficiencia en su uso y demás exigencias.

Sumadas, a las constantes variaciones y acontecimientos mundiales, vienen a incrementar aún más las dificultades en su recuperación, y parecen inevitables que este nivel de ocurrencia se dará en el largo plazo y no en el corto y mediano plazo como se esperaría.

Las decisiones de confinamiento dictaminado por los gobiernos en los países en el mundo, contrajo severas consecuencias, desequilibrios en la producción y en la demanda de productos, escasez de contenedores de embarque y congestión en los puertos, incremento así, en los costos de transporte internacional e incluso algo mayor con el cierre de las fábricas y los puertos.

Es un hecho, que los esfuerzos por contener el virus en todas las regiones tienen sus costos y afectan a los negocios, los gobiernos exigen a las empresas a que interrumpan sus operaciones en salvaguarda a la propagación del virus, limitando seriamente su reanudación en sus actividades, esto a nivel global tienen sus repercusiones, existe una interrupción claramente en la

línea de entrada y salida de productos, afectando de manera directa a la economía global.

Entonces, es necesario tener presente y comprender los obstáculos a nivel internacional, así como las operaciones comerciales que se dan a diario, con el fin de superarlas, las empresas en las distintas industrias a consecuencia de estas desavenencias vienen trabajando arduamente en la identificación de estrategias en las áreas de abastecimientos, implementación de protocolos eficaces que permitan dinamizar la entrega y recepción de mercancías, transportes, activación y certificación en puntos de destino, optimización en las capacidades de embarque, y entre otros.

A medida que se tenga la debida información y vuelvan a la capacidad de lograr la operatividad bajo las condiciones óptimas, las empresas iniciarán a abordar con expectativa diversas implicaciones en la cadena de suministro, es probable que se logre cuantificar esos impactos producidos en la oferta y demanda en el mercado.

La implementación de gestión de riesgo en la cadena de suministro, cada vez más se torna importante, a la hora de afrontar con éxito hechos de este tipo de naturaleza, prever cuales son las alternativas y estrategias, analizar a detalle el manejo de escenarios operacionales, desde las condiciones pesimista, conservador y hasta optimista, esto ayudará a reducir significativamente costos e impactos.

Se requiere hacer esfuerzos y tomar atención a la cadena de suministro, entendiendo que cada vez más la problemática está siendo globalizada.

Publicado: Por unahALDIA - 2 abril 2022

TITULARIDAD ESTRATÉGICA: PASIVA A LA ACTIVA

En un mundo competitivo donde se van generando cambios vertiginosos, muchas de las empresas que actualmente están operando, corren el riesgo de sufrir situaciones de quiebra o liquidaciones al igual que sus antecesoras.

Es sabido sobre las empresas que alguna vez generaban expectativas comerciales o consideradas íconos en sus respectivas industrias, hoy en día están en el cementerio lleno de lápidas con nombres gigantes y de gran peso, recordar a kodak, blockbuster, digital equipment corporation, y entre otras, hace pensar las razones de sus fracasos, será realmente una justificación el comportamiento del mercado o simplemente se hace inevitable su desaparición en forma lenta y agónica.

Debido a ella muchos de los analistas y estudios del tema, tratan de esbozar el porqué de la ocurrencia de este comportamiento, sabiendo que estas grandes compañías que alguna vez reportaban indicadores positivos a lo largo de muchos años y albergaban grandes capitales y personal en sus respectivas organizaciones, comenzaron a experimentar pérdidas significativas y que éstas no pudieron sus líderes revertirlas a tiempo.

En la reflexión de estudiosos como el caso de Clayton Christensen consideran que estas "...empresas establecidas han sido víctimas de su propio éxito", y a la vez estas experiencias han dado paso a consolidarse cuán importante es mantener una estrategia que posibilite evitar el fracaso.

Existe un punto de inflexión e importante, donde las organizaciones a raíz de estas experiencias deban promover una actitud de cambio con una mentalidad distinta y de mayor apertura y adoptar un conjunto de comportamientos llamadas titularidad estratégica, donde deba primar la capacidad de las empresas en convertir ventajas claves a su favor orientadas hacia el mercado,

promoviendo relaciones de confianza y conocimientos profundos en ella.

Esta por consiguiente permitirá que las empresas logren generar este nivel de conversión cuando se está comprometida y si es posible la capacidad de poderse reinventarse a sí mismos, generando mayores oportunidades a través de planteamiento de estrategias y modelos de negocio eficaces.

No obstante, diversos estudios manifiestan que, a pesar de las experiencias fallidas, las empresas de mayor longevidad se resisten al cambio y desean permanecer en el statu quo, esta inacción trae consecuencias fatales y costos innecesarios, cuando en realidad deba ser todo lo contrario, enfocar hábilmente en sus capacidades de poder gestionar la complejidad, de mantener un enfoque a largo plazo y aprovechar de manera precisa las relaciones con los clientes.

Otra de las opciones es alinear la estructura operativa de las empresas, manejar la complejidad desde las distintas aristas, enfocarse en el largo plazo, esforzarse por equilibrar diversas presiones financieras, mantener una disciplina férrea a nivel de costos y promoviendo continuamente la investigación, desarrollo e innovación.

Utilizar a su favor un profundo conocimiento de sus clientes, estrechando relaciones de confianza al largo plazo, ser una organización que pase de una titularidad pasiva a la activa. Los líderes deben hacer preguntas, buscar en forma eficiente de modelos de crecimiento exitoso, asumir responsabilidades que logre contribuir hacia el objetivo y las metas trazadas.

Publicado: Por unahALDIA - 6 abril 2022

DATOS: CIENCIA Y ANÁLISIS EN NEGOCIOS

Cada segundo que transcurre en el día a día, se va acumulando una gran cantidad de datos en las industrias, las organizaciones requieren convertir esa montaña, en información útil capaz de generar ventajas competitivas.

El manejo de datos permite analizar grandes volúmenes de información en tiempo real, históricos, estructurados, no estructurados, cualitativos, capaces de identificar patrones de comportamiento, manejo de escenarios y riesgos, definición de estrategias y entre otras.

Esta alta demanda de expertos que requiere el mercado laboral, capaces de procesar, gestionar y analizar datos, se va constituyendo como una oportunidad para los centros de formación, en la posibilidad de brindar programas multidisciplinarios con planes de estudio únicas, que logren proporcionar herramientas, desarrollo de habilidades para alcanzar el éxito en los negocios.

Los programas de los centros de estudio se enfocan, en el desarrollo de las habilidades comerciales, experiencias en los negocios, informática, ciencias de la información e investigación en operaciones, modelado estadístico, gestión e interpretación de datos y diversas especialidades conexas, todas ellas altamente valoradas en la comunidad empresarial, dedicadas a los servicios financieros, manufactura, energía, transporte, logística, y entre otras actividades.

Las ventajas de contar con el manejo de información en forma precisa constituyen elementos importantes para realizar análisis de éstas o la utilización de programas que logren sistematizar en forma sencilla y segura que contribuyan en la reducción de costos y alcance de productividad.

El alcance es amplio, así tenemos ejemplos en las finanzas se dedica a analizar el comportamiento futuro, modelos predictivos, análisis de riesgo financiero, en otras especialidades se orientan a obtener información clave de consumidores potenciales, identificación de nichos de mercado, comportamiento y tendencias, y así una serie de informaciones de acuerdo con los fines y objetivos de las empresas e incluso va más allá en el manejo de las industrias, o la gobernanza en los países.

Es conocido que la acumulación diaria de información son precedentes de diversas fuentes, y de toda índole, incluso van desde el uso de múltiples plataformas por los consumidores, comercio electrónico, redes sociales o las datas históricas y/o presentes que generan las organizaciones en su actividad diaria, estos bancos digitales de datos son manejadas hábilmente por quienes buscan en todo momento identificar oportunidades, estrechar lazos comerciales e incluso van más allá de comercializar data estadística sistematizada acorde a las demandas y expectativas de las empresas.

Esta vorágine demanda de manejo de datos cada vez se está dando con mayor frecuencia en la actualidad y es parte y exigencia en las organizaciones manejarlas por su personal clave, éstas deban estar debidamente capacitadas e instruidas en la obtención de información clave a la hora de requerirlas y aprovechar las oportunidades presentes en el mercado.

El reto está, en que las organizaciones logren ubicarse y asimilar de manera inmediata, tomar reflexión de que se vive en el día a día, en una competencia feroz en el mercado y uno de los elementos claves para alcanzar la competitividad y tomar el liderazgo, es mediante manejo de información.

Publicado: Por unahALDIA - 13 abril 2022

MUJERES EJECUTIVAS: LIDERAZGO EMPÁTICO Y COLABORATIVO

En las últimas décadas ha ido reduciéndose las brechas de desigualdad sobre la participación de las mujeres en cargos ejecutivos en las empresas en el mundo, constituyéndose un tipo diferente de liderazgo con más empatía y adaptabilidad.

Esto claramente se evidencia en resultados recientes, la participación de las mujeres en cargos de alta responsabilidad en las empresas va en ascenso, así lo demuestran diversas opiniones de firmas de trascendencia en la industria que continuamente están realizando estudios de mediciones sobre el comportamiento y requerimientos de empresas con alta exigencia en el mercado laboral, la consultora Heidrick & Struggles, señala *“...que hay un incremento significativo en la necesidad de contar con ejecutivos que exhiban un tipo diferente a nivel de liderazgo, más empático y resiliente a los cambios, éstas características calzan en sincronía y potencialidad en mujeres ejecutivas”*.

Estudios globales realizadas en el año anterior 2021, a finales alcanzaron el 13 por ciento, de todos los directores ejecutivos designados eran mujeres, en comparación con solo el 6 por ciento en los seis meses anteriores. es decir, existe un crecimiento sostenido en las empresas, aunque existe retos mayores de reducir brechas sobre la preferencia que aun poseen el género masculino en las empresas, sólo 10 de cada 76 designados son mujeres.

El aparte de las mujeres ejecutivas cada vez más va tomando consistencia y relevancia, se dirigen a cubrir demandas en puestos laborales claves en las organizaciones privadas con rangos ejecutivos, e incluso van redirigiéndose a instituciones de carácter público en funcionarias de alto nivel, no obstante todavía en visión de especialistas indican que el proceso aun es lento y queda por

trabajar, se espera que ésta se revierta y que las opciones sean abiertas, por las capacidades que demuestran ellas.

La contribución que realizan las mujeres ejecutivas ejerce un estilo diferente de comunicación, más positiva y proactiva, constituyéndose un modelo a seguir, visualizan claramente las diversas opciones frente a la sociedad, más diverso, equitativo y sostenible.

Giacomo Rizzolatti, explicaría que *"... las mujeres activan las zonas especulares de la empatía para decodificar mejor las emociones de los demás, mientras que los hombres son capaces de separar su emoción de la del otro"*, analizada por Simon Baron-Cohen en su manuscrito "la gran diferencia", expone *"...cómo actúa realmente los cerebros de hombres y mujeres, la mente femenina está cableada para sentir empatía, mientras que la masculina está diseñada para sistematizar, es decir, para planear u organizar cosas"*.

Las ventajas están en el nivel de capacidad de socialización que poseen y el estilo de liderazgo que impregnan, que van más allá de las relaciones interpersonales y la capacidad de trabajo en equipo, la empatía que demuestran tiende a beneficiar sobre el compromiso, cooperación, innovación, exclusividad, en cambio el género masculino suele ser más directos y enfocados en comunicar sólo la información esencial.

Publicado: Por unahALDIA - 26 abril 2022

PRIORIZAR: HABILIDADES PARA APRENDER M-2x2

En el mundo actual, el trabajador se hace indispensable aprender continuamente por razones que las habilidades se acortan, poseen muy poco tiempo para aprender y ésta constituye menos del 1% de su tiempo.

Así lo demuestran claramente diversos estudios especializados en materia de desempeño laboral, las razones por las cuales las personas invierten este escaso tiempo, se debe a que éstas realizan una serie de actividades que no les permite afrontar con mayor entereza potenciar sus habilidades y de forma continua y de esta forma alcanzar niveles de aprendizaje óptimos.

La necesidad de contar con profesionales altamente competitivos en las organizaciones exige a que éstas deban priorizar en adquirir conocimientos y potenciar sus habilidades en el manejo de nuevas herramientas y tecnologías, fortaleciendo sus capacidades de fuerza laboral, que incluya la capacidad de resiliencia, adaptabilidad y las relaciones interpersonales.

Estas necesidades de cambios representan un gran desafío en los empleadores y los trabajadores, las competencias de parte del personal, constituye elementos claves hacia la continuidad y la generación de valor, por tanto, deba de seguir una estrategia que le lleve a lograr notables aprendizajes y que éstas se reflejen en su desempeño profesional.

Lograr el anhelado aprendizaje y que éstas constituyan valor sobre la organización, deba responder sencillamente a la interrogante ¿cómo lograr aprender?, el contestar representa un gran desafío, en la cual será el punto clave el grado de interiorización de las personas, en lograr actualizarse, mejorar y compartir sus conocimientos y habilidades.

Entonces para alcanzar las mejores formas de aprendizaje viene a constituir la matriz de 2x2, en sus variables de tiempo y

utilidad, es aplicar un análisis de tiempo-funcionalidad, de característica similar al costo-beneficio, sobre las especialidades que se desea aprender. La variable tiempo hace referencia al tiempo que se dedica en lograr aprendizajes, similar característica al costo de oportunidad en lograr alcanzar el objetivo en ser competente. La otra variable de utilidad enfoca a la probabilidad de ocurrencia de la habilidad que se desea aprender.

Al combinar ambas variables tiempo y utilidad, se obtiene cuatro elementos constituyentes, siendo el primer cuadrante cuando se invierte más tiempo y menos utilidad, resulta aprender *“conforme se presente la oportunidad”*; el segundo cuadrante al invertir menos tiempo y menos utilidad se pretende *“decidir si debes aprenderlo”*; cuando se invierte más tiempo y más utilidad se tiene que *“aprender de manera inmediata”*; y finalmente cuando se invierte menos tiempo y más utilidad se constituye *“agendar un espacio de tiempo para aprender”*.

Las aplicaciones con estas herramientas son bastas, los trabajadores a diario invierten tiempo en realizar múltiples actividades y en muchas de ellas se generan tiempos perdidos al realizar una actividad en particular, con el uso de este tipo de herramientas se puede lograr resultados con mayor rapidez, radicará sobre la capacidad de respuesta y el compromiso de realizarlas con los recursos disponibles para ello e incluso lograr ventajas competitivas.

Publicado: Por unahALDIA - 11 mayo 2022

NUEVA ORIENTACIÓN DE SERVICIO AL CLIENTE

La búsqueda constante en las empresas de brindar soluciones que favorezcan a sus clientes está redefiniendo las estrategias sobre la entrega, para seguir siendo competitivas.

Los centros de atención hacia el cliente se van constituyendo elementos claves y requiere ofrecer entornos que se ajusten a trabajos flexibles, considerando que el ambiente en los negocios ha virado significativamente, no basta con tener atención en forma directa, sino va obligando a buscar alternativas hacia la dotación con niveles de flexibilidad necesarias y urgentes en cualquier lugar y punto en el espacio, con el acceso a internet permite el contacto vía remota con el cliente y respalde los servicios que se asiste.

En tanto muchas de las empresas hoy en día, están tomando estas iniciativas, a través del uso del contacto con el cliente por intermedio de la nube, en el que los agentes que brindan el servicio tienen la flexibilidad en su trabajo diario, y con buenas opciones de identificar potenciales clientes en favor de las organizaciones.

El espacio no solamente brinda niveles de conectividad, sino ayuda a las empresas administrar en forma eficiente el manejo de sus recursos humanos, mejorar la asistencia en la solución de problemas en tiempo real, brindar servicios en forma automatizada que estimule alcanzar resultados en la satisfacción del cliente, según analistas afirman “..que las empresas centradas en la experiencia completa del cliente y del empleado ven un crecimiento de la rentabilidad año tras año, al menos seis veces más que los pares de la industria”.

Esto significa claramente que, al inyectar la preferencia hacia las necesidades del cliente, se estará en mejores condiciones de obtener capacidad de respuesta, acompañada de las innovaciones que se tenga de realizar en forma continua del servicio hacia el cliente.

Uriel Rigoberto Quispe Quezada

El personal que está en la línea con el cliente es considerado superhéroe en la dotación del servicio y en muchas de las ocasiones puede ser un trabajo que no se les da la atención respectiva, es necesario de quienes conduzcan las organizaciones, orienten sus políticas laborales a fortalecer y brindar el impulso, con la disposición de herramientas útiles a la hora de equilibrar sus tareas y alcanzar la anhelada productividad.

Estas herramientas contribuirán también en efectuar una programación más eficiente y efectiva que el personal de línea no estén sobrecargadas mientras realicen labores en diferentes zonas horarias y acompañen a los clientes a través de múltiples canales, con esta práctica ayudará a reducir significativamente agotamiento y deserción del personal.

Por otro lado, ayuda a las empresas contar con este set de herramientas en la planificación, crear condiciones hacia el perfeccionamiento de su personal, que respalde seriamente la labor realizada por ellos y que promueva hacia la excelencia del servicio hacia el cliente.

La escasa disponibilidad de supervisores es otra de las preocupaciones del personal de línea, de no contar con él, en el momento oportuno ante situaciones difíciles que se presentan con los clientes, asistir con su presencia en el proceso ayudará a que los agentes interactúen en mejores condiciones con los clientes.

Publicado: Por unahALDIA - 14 mayo 2022

ENCONTRANDO LA LLAVE CORRECTA

En el mercado laboral, existe muchos profesionales que ofertan sus servicios en puestos claves en la organización y éstos se consideran “salvadores” en alcanzar resultados, no obstante, en la realidad es diferente, existe una marcada deficiencia en lograr capitalizar las necesidades urgentes.

Las labores que desempeñan los reclutadores de personal se constituyen el filtro principal a la hora de cubrir las exigencias que demanda los clientes, a través de un proceso de selección riguroso, con metodologías claras y con herramientas que están a su alcance, teniendo todas ellas, aún existe cierta frustración por parte de los clientes, que constatan que el personal seleccionado no cubre las expectativas requeridas.

Es cierto, al inicio toda organización empresarial confía sobre su nuevo personal – integrado a su plana ejecutiva, pensando en que contribuirá y generará valor a la organización, con la demostración de sus plenas capacidades, competencias y determinación a la hora de tomar decisiones y los desafíos que demanda su posición laboral.

Las exigencias que demanda el mercado requieren contar con ejecutivos que asuman liderazgo y respondan rápidamente ante situaciones diferentes, antes de abordar un escenario, los líderes deben reconocer y adaptar sus acciones frente a ellas. Es así, existe un nuevo referente sobre el liderazgo y la toma de decisiones, basada en la ciencia de la complejidad, el resultado ayuda a los ejecutivos a clasificar los problemas a través de contextos.

Es claro, que no todos los líderes logran los resultados esperados cuando se enfrentan en situaciones que requieran una variedad de decisiones y respuestas, hay una excesiva confianza en asumir enfoques de liderazgo comunes, pero que éstas no se ajustan en otras circunstancias, por la sencilla razón de que existe

una alta previsibilidad y orden en el mundo, constantemente es un hecho que las circunstancias cambian y a medida que se vuelven más complejas las simplificaciones pueden fracasar.

Estas exigencias que demanda ser aplicadas en las empresas va mucho más allá, requiere que sus ejecutivos pasen de un enfoque tradicional de liderazgo hacia la ciencia de la complejidad, las ventajas permiten mirar las cosas desde diferentes puntos de vista, interiorizar la problemática y abordar con decisión los problemas.

En la esperanza de contar con líderes basadas en el manejo de la complejidad, utilizando la tecnología avanzada, la globalización, los mercados intrincados, el cambio cultural y entre otras, constituirán en abordar en mejor forma los desafíos y las oportunidades que se presenten.

Es por ello, seleccionar al personal idóneo, que alcance a cubrir las expectativas demandadas, aun es y seguirá siendo un desafío en las organizaciones a fin de lograr superar y alcanzar los objetivos propuestos.

Publicado: Por unahALDIA - 17 mayo 2022

CAMBIOS OBLIGAN A MINORISTAS SEPARAR EJECUTIVOS

Las empresas minoristas, ante la creciente inflación y signos de retroceso en el gasto de los consumidores se han visto obligadas a cambiar a sus principales ejecutivos, como una medida de evitar pérdidas económicas producto de malas decisiones.

Los diversos acontecimientos y variaciones están presentes en el entorno, éstas constantemente demandan capacidad de respuesta y la labor que recae esta responsabilidad está en los ejecutivos, quienes deben asegurar la buena marcha de la organización, sorteando hábilmente estas dificultades.

La paralización a consecuencia de la presencia de pandemia del covid-19, en el mundo, trajo consigo serias repercusiones económicas y la recuperación hasta el momento, aún continúan constituyendo enormes desafíos, es así que durante la crisis la facturación en las ventas se ha enfocado hacia el comercio electrónico, sin embargo, estas estrategias en el presente están mostrando signos de desaceleración, y además las continuas variaciones en los precios de los principales productos, están presionando a los consumidores a que se enfrenten a una inflación en sus niveles altos.

Por otro lado, el gasto de los consumidores se ha venido desacelerando en su capacidad de compra en los últimos meses y consecuentemente esto viene afectando seriamente a los minoristas, sobre la imposibilidad de generar demanda en los productos ofrecidos, sobre todo en la línea blanca.

Hay indicadores económicos que reflejan estas desaceleraciones, en la que incluso empresas de transcendencia global vieron afectadas en sus ingresos teniendo pérdidas trimestrales consecutivas de alcance de 14% en relación al año anterior, los motivos de este nivel de retroceso se deben al hecho de que los inversores están generando aumento en los precios y los

constantes niveles de incertidumbre geopolítica, que prácticamente están obligando a que los consumidores se ajusten y sean cuidadosos en su gasto.

Como una medida de acto reflejo, las diversas empresas están cambiando continuamente sus ejecutivos, al verse obligado a tener resultados deficientes y en salvaguarda en sus propios intereses e inversiones, buscando en el medio ejecutivos que aseguren revertir las caídas, que cada vez se están haciendo más recurrentes.

Ahora es evidente, con la nueva normalidad, las empresas de venta online están teniendo serias dificultades en lograr capitalizar sus ventas, existe ya una migración hacia las ventas en tiendas físicas, ya las empresas están enfocando en abrir nuevas instalaciones comerciales en lugares estratégicos, con la esperanza de que esta tendencia se refleje en los consumidores y se prolongue en el largo plazo.

Es cierto, que los nuevos cambios también imperan estar dispuesto en afrontar las nuevas condiciones, y es posible que algún momento tenderán a producirse nuevamente los cambios y ameritará tomar decisiones en la elección de ejecutivos que se encuentre en el medio, no dejando de lado las oportunidades a los vienen laborando en la organización teniendo una línea de carrera exitosa, quienes serían los más llamados a asumir estas responsabilidades y que estén a la altura de las circunstancias.

Publicado: Por unahALDIA - 20 mayo 2022

DIVERSIDAD EN EL SECTOR FINANCIERO

Las instituciones financieras dentro de sus políticas manifiestan el interés de maximizar sus resultados positivos, atender sus necesidades de sus clientes, ofertando oportunidades a los mercados de capital y ayudan a establecer diversas conexiones y desarrollar nuevos productos.

En los años recientes las entidades bancarias se están enfocando en atender segmentos específicos, caso de las personas de adulto mayor, mujeres, minorías y demás, no dejando de lado las líneas estratégicas a nivel de banca de consumo, las pequeñas y medianas empresas y una serie de opciones destinadas a sus clientes.

Las entidades financieras permanentemente dentro de sus planes de expansión insertan en sus filas a una variedad de profesionales con habilidades en la banca y finanzas, en su intento de generar crecimiento empresarial y cubrir demandas de necesidades de clientes potenciales, todos los días el personal desempeña sus actividades y da un plus adicional con la atención a un subconjunto de clientes, solidificando el clima organizacional y trabajo en equipo.

Hay ciertos segmentos todavía por atender dentro del ecosistema financiero, enfocar hacia clientes que realicen transacciones comerciales a gran escala y bajo el régimen corporativo, atender a sectores de minorías dotándoles de opciones financieras que les permitan tener capital de trabajo y con ello generar sus propios negocios, atender a sectores de bajos recursos a moderados, dotándoles de opciones en base a sus necesidades y características.

Estas organizaciones dentro de sus objetivos está el de fomentar diversas conexiones a empresas que acceden al capital, centrarse en el manejo de los proveedores e incentivar a los clientes

a que tengan las buenas relaciones con ellas, que aseguren la dotación de insumos oportunamente.

En el intento de cubrir diversos planes y proyecciones, éstas están acompañadas con presupuestos, logrando inversiones de capital en portafolio de productos y actividades operacionales.

Hay un interés de lograr generar redes de clientes en el ecosistema financiero, entrelazando puentes a partir de sus propios clientes y que éstas trabajen con otros clientes y éstas a su vez con otras, de esa forma van constituyendo una amplia red y amalgamando bajo el interés colectivo donde todos logran beneficiarse con el acceso a créditos y otras opciones.

Atender a segmentos que promueven negocios en la banca corporativa y de inversión, con la solvencia de presupuestos y planes de inversión viables, éstas también tienden a constituir actividades importantes en las financieras, dar prioridad a que estas prácticas de diversidad tengan responsabilidad en las personas.

Los grandes retos que se plantean es solidificar un ecosistema financiero, más ágil y diverso, estar en constante búsqueda de nuevas oportunidades y generar productos que satisfagan las necesidades de sus clientes actuales y las potenciales.

Publicado: Por unahALDIA - 25 mayo 2022

ACCESO A PROVEEDORES POR AMAZON BUSINESS

Una de las problemáticas se presenta en el proceso productivo está relacionada con la adquisición de materias primas, éstas deben estar disponibles en el momento oportuno y con la calidad esperada, por lo tanto, el manejo de los proveedores será un punto de inflexión hacia las buenas relaciones que simplifique las operaciones.

Las empresas se enfocan a diario en identificar las mejores herramientas y los recursos necesarios que les permita lograr ser más eficientes, efectivos y consistentes, que permita atender las necesidades de sus clientes.

Existe muchos desafíos que se presentan en el proceso productivo, como los gastos no contractuales para la compra de materiales de planta no básicos, atender con suministros para las áreas administrativas, y disponer de la capacidad que alimenta las operaciones.

Identificar las herramientas correctas ayudaran a lograr mayor orden y eficacia en la compra de los productos, las organizaciones utilizan la tecnología para alcanzar estos objetivos, a fin de lograr encaminar hacia una mejor experiencia de compra, manejo de la eficiencia, retorno sobre la inversión, y la capacidad de respaldo en torno a las prioridades de cumplimiento y adquisición especialmente con el apoyo de la diversidad de proveedores.

Una de las alternativas que ha surgido, es con respecto a disponer de las herramientas tecnológicas, integrando a sus infraestructuras de compras, a través de amazon business, las empresas con esta tecnología logran reducir significativamente las transacciones con el uso de las tarjetas.

Están se enfocan hacia la búsqueda de la eficiencia, y asimilación por parte del personal, quienes al utilizar estas

herramientas logran experimentar desde la mirada del consumidor y esta experiencia le constituye un punto a su favor a la hora de enfocarse en el uso en la organización.

Las opciones que brinda en el uso de esta herramienta ayudan a los compradores a evitar los trabajos preliminares de encontrar, examinar y agregar a nuevos proveedores, hay una vasta disposición de los vendedores que ofertan una variedad de productos, y a la vez se pone a disposición en tiempo real las demostraciones de estos productos.

La cercanía que representa virtualmente hace que el usuario final, éste logre acceder al producto y mantenga el contacto directo con los potenciales proveedores, el costo y la entrega del producto, teniendo claro las políticas de compras y la seguridad requerida.

El manejo en si de los proveedores es fundamental en las actividades empresariales, y por lo tanto las empresas estrechan de cerca lazos comerciales, generando confianza entre ambas partes, y permite monitorear la cadena de suministro y con ello verificar si el proveedor es una empresa local o tiene una propiedad diversa.

En el proceso de generar confianza y mantener relaciones comerciales duraderas con los proveedores, las empresas asimilan en que ambas partes son interdependientes y anhelan lograr el crecimiento mutuo, y que mejor con el uso de las tecnologías que facilitan este camino.

Por tanto, amazon business, permite a las organizaciones agilizar el descubrimiento de sus productos de vendedores pequeños y diversos que se encuentran certificados, generan políticas para preferir productos de estos vendedores y realizar el seguimiento e informar sobre el gasto producido.

Sin duda esta herramienta constituye una solución a las múltiples necesidades que poseen las empresas, poner a su disposición diversos canales que faciliten en la compra de

productos por intermedio de los proveedores y optimizando recursos y logrando ventajas significativas.

Publicado: Por unahALDIA - 03 junio 2022

CONTINÚA LA CRISIS EN LA CADENA DE SUMINISTRO

Los problemas aún persisten en los principales puertos del mundo, cuya administración se hace cada vez más ineficiente y complejo al no poder contener en sus instalaciones mayores volúmenes de contenedores con respecto al punto de llegada.

Las iniciativas de las empresas que tratan de buscar soluciones frente a la carencia de capacidad en las instalaciones portuarias están causando serios problemas al agregar por cuenta propia altísimas cantidades de contenedores con la esperanza de alivianar la crisis, pero que éstas se encuentran atascadas en los naveros y en los puertos a medida que avanza hacia el periodo de mayor influencia.

Se presenta inconvenientes en las épocas de temporadas altas, cuando los envíos comienzan en los meses de mayor influencia y los importadores inician en el proceso de ordenar productos en épocas estacionales, donde hay mayor presencia de satisfacer altas demandas y a menudo se presentan al inicio de las clases y las vacaciones, aún se refleja cierto retraso en la recuperación de la cadena, a medida que transcurre el tiempo y buscando soluciones ante los problemas presentes en el día a día, hacen denodados esfuerzos en destrabar la cadena de suministro.

Las estrategias que actualmente están manejando las empresas importadoras, están trayendo más cantidad de lo que requiere el mercado, como una estrategia de contingencia, estas prácticas están acumulando mayor cantidad de los medios y con ello generando serios problemas de atascamiento en las instalaciones, al punto que se hace inoperativo la logística.

Esta acumulación de cajas y atascamiento aun proviene de la herencia de la pandemia del covid-19, en la que los puertos han sido cerradas y el comercio internacional paralizada por las decisiones de sus gobernantes en salvaguarda de la salud de sus poblaciones

y evitar con ello graves consecuencias que pudiera presentarse en la proliferación del virus.

Esta inoperatividad en los puertos, aún en la actualidad se refleja lentitud en el proceso de recuperación portuaria, existe serias limitaciones en no poder dinamizar operativamente este sector, incluso va más allá, en el lugar de mayor actividad comercial en el mundo, recién están aperturando sus instalaciones producto de la cuarentena aplicada por sus gobernantes.

Existe datos a través de empresas consultoras que estiman que alrededor del 12% de los navieros del mundo actualmente se encuentran atrapados fuera de los puertos concesionarios durante semanas más de lo normal, y la distribución interior aún todavía se ve obstaculizada por falta del aparato logístico y espacios limitantes.

Los operadores y corredores de barcos navieros mencionan que a principios del presente año había superior el número de contenedores disponibles, quince por ciento más que antes de la pandemia. El aumento se debió a la creciente demanda de importaciones por parte de grandes minoristas, normalmente se tarda en promedio de 45 días para que los productos se envíen a mercados de mayor influencia.

En los puertos de mayor envergadura, los barcos empiezan más tiempo para ser cargado, y en puertos de importación están atrapados porque no hay espacio en los contenedores. En opinión de empresas consultoras mencionan *"... Hoy hubo suficientes contenedores y se agregaron muchos más, pero no ayudará si cada parte de la cadena de suministro se mueve más lentamente"*

Libro electrónico disponible en

<http://fondoeditorial.unah.edu.pe/index.php/fonedi/catalog>



Publicado en el Perú / Published in Peru



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE HUANTA
Fondo Editorial



URIEL RIGOBERTO QUISPE QUEZADA

Doctor en Ciencias Ambientales y Desarrollo Sostenible (UNCP). Magíster en Administración Estratégica de Empresas, MBA (CENTRUM-PUCP). Maestro en Ciencias de Ingeniería Mención en Agronegocios y Comercio Internacional (UNH). Ingeniero Agrónomo (UNAP). Segunda Especialización Profesional en Tecnologías de Información y Comunicación (UNH). Estudios diversos en Negocios y Análisis de Datos. Facilitador en la Metodología GIN-ISUN (OIT). Docente Investigador RENACYT en la Universidad Nacional Autónoma de Huanta. Miembro del Instituto de investigación. Miembro del Consejo de Investigación-VPI. Investigador principal y coinvestigador en proyectos de investigación financiados con FOCAM. Investigador en proyectos de investigación autofinanciadas. Coordinador del Grupo de Investigación Ciencias Agrícolas, Agronegocios y Sostenibilidad. Jurado Evaluador de Proyectos de Investigación. Evaluador por pares de revistas científicas indexadas. Sólida experiencia profesional a nivel ejecutivo en instituciones públicas y privadas. Autor y coautor de libros, capítulos de libros, artículos de investigación científica. Columnista semanal en negocios en el periódico digital unahALDIA.  Scopus Author ID: 57413332200.  <https://orcid.org/0000-0001-7956-1000>.

ISBN: 978-612-48793-9-5

