



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

# FORTALECER PARA CRECER

Mgtr. Brenda Liz Silupú Garcés

Responsable de la sistematización del Programa Mype.

# CASOS EXITOSOS DEL PROGRAMA MYPE

# Esquema

- 1.- Capacitación
- 2.- Asesoría
- 3.- Análisis de la problemática
- 4.- Casos exitosos
- 5.- Lecciones aprendidas

# 1.- CAPACITACIÓN

- Estudio sobre la Situación actual de las Mypes en la región. (2008)
- Diplomado en Gestión Empresarial que incluye los siguientes módulos. (51 horas)
  - Informática aplicada (2 horas)
  - Formalización de Microempresas (3 horas)
  - Contabilidad Básica (5 horas)
  - Contabilidad de Costos (6 horas)
  - Marketing (8 horas)
  - Tributación (7 horas)
  - Finanzas (10 horas)
  - Gestión y Organización (10 horas)

- Selección de Mypes
  - Haber solicitado el acompañamiento y seguimiento por parte de la Universidad.
  - Empresa con potencial de crecimiento para los siguientes años, este indicador se evaluó de acuerdo a los planes de inversión que manifestaba el microempresario.
  - Empresas dirigidas por empresarios emprendedores y con objetivos definidos.
  - Empresa formal desde el punto de vista tributario.

- Empresa con mayor participación de trabajadoras mujeres
- Empresa que sea liderada por mujeres
- Que el microempresario acepte dejarse ayudar por la universidad, facilitando la asesoría con el otorgamiento de información propia de la empresa, cuidando siempre el deber de reserva.
- Que el microempresario acepte y ejecute las sugerencias y recomendaciones dadas por el asesor.

## 2.- ASESORÍA

- Las empresas seleccionadas para el proceso de asesoría, tendrían los siguientes beneficios:
  - Un asesor empresarial
  - Un alumno Asistente
  - Asesoría por espacio de un año de manera gratuita
  - Acceso a dos asesorías especializadas
- El proceso de asesoría se ha realizado en cuatro grupos.

## Grupos de Empresas Asesoradas

<b>Grupo</b>	<b>Fecha de inicio</b>	<b>Fecha de Fin</b>	<b>N° de empresas</b>
<b>1</b>	feb-09	ene-10	22
<b>2</b>	may-09	abr-10	12
<b>3</b>	dic-09	nov-10	7
<b>4</b>	may-10	abr-11	19
<b>Total</b>	feb-09	abr-11	60



## 3.- ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA

- Problemática de las Mypes.
  - **Formalidad empresarial**, implica la formalidad tributaria, formalidad de planillas, formalidad municipal.
  - **Problemas Tributarios**, falta de información tributaria, falta de control en sus cuentas tributarias, existe información no confiable en la declaración de los PDT.

- **Organización y gestión.** No existe una adecuada organización en la empresa, no existe una clara delegación de funciones, no se encuentran claras las funciones y responsabilidades de cada trabajador. Se confunde mucho la liquidez con la rentabilidad, no existe una planificación de mediano a largo plazo. No existe un adecuado control de los inventarios, no se conocen los verdaderos costos de los productos y no saben como asignar el precio del producto.
- **Financiamiento,** buscan la rapidez en el financiamiento, independiente de la evaluación de la tasa de interés, no planifican su endeudamiento, no se dan el tiempo de buscar alternativas de financiamiento más baratas y de negociar la tasa de interés.

- **Legales**, existen contratos mal diseñados.
- **Recursos Humanos**: falta de identificación de los trabajadores, robos sistemáticos, falta de control en la empresa, falta de incentivos al personal.
- **Problemas familiares**: problemas de herencias, de separación entre los integrantes de la empresa, o existen muchos familiares en la empresa que no son productivos.
- **Otros**: falta de objetivos y metas a cumplir, problemas en delegar funciones, cumplir el marco legal, falta de responsabilidad social y cuidado del medio ambiente.

- Problemática de la Asesoría

- Falta de identificación del empresario con el programa
- No cumplimiento de lo recomendado por el asesor
- Falta de tiempo por parte del empresario para reunirse con el asesor
- Facilidades para el asistente y el asesor
- Problemas con los alumnos asistentes
- Abandono de la asesoría

## **4.- CASOS EXITOSOS**

- A.- Bazar Pasamanería La Casa del Botón S.R.L.
- B.- Proyectos y servicios generales Quevaz E.I.R.L.
- C.- Pastelería Dos en Uno S.A.C.
- D.- Vestimenta y Seguridad Asociados S.A.C.
- E.- Bazar Gest Perú S.A.C.

## **A.- Bazar Pasamanería La Casa del Botón S.R.L.**

- Accionistas: Sra. Manuela Palacios de Hurtado en sociedad con la Sra. Gloria Hurtado Perales.
  
- La empresa se dedica a la comercialización de productos de pasamanería tales como: botones, cierres, cintas, madejas de bordar, tiras de bordar, bisutería, ramos de flores, pedrería, y también puede distribuir, importar y exportar sus productos y dedicarse a cualquier actividad a fin como lo hace con un curso de manualidades en donde se dedican a la elaboración de todo tipo de manualidades y tejidos.

- ❑ Las principales actividades que se desarrollaron fueron las siguientes:
  - Inventario y codificación de la mercadería
  - Ordenamiento de las ventas de la empresa
  - Evaluación de la situación tributaria y contable, y del personal de ventas con que cuenta la empresa.
  - Reacondicionamiento del local de la empresa en la exhibición de los productos que ofrece la empresa
  - Registro diario de la liquidez de la empresa, separando los gastos personales de la dueña con las del negocio.

- Pedido oportuno de la mercadería a los proveedores de la empresa viendo los saldos de mercadería que se tiene en el inventario.
- Realización del flujo de caja mensual de la empresa desde el año 2008 hasta la fecha de presentación del informe.
- Se presentó una propuesta de la puesta en vigencia de la página web de la empresa con su propio dominio, además se presentó la propuesta de contar con un software que logre registrar los ingresos y egresos de dinero con los saldos de mercadería, además del registro contable.



## **B.- Proyectos y Servicios Generales Quevaz E.I.R.L.**

- La empresa fue constituida como persona jurídica a partir del año 2005. El dueño del negocio es el Sr. Segundo Vásquez. El giro del negocio de la empresa es el diseño, fabricación y comercialización de muebles de madera, melamine y postformado, tanto para hogares como para oficina, basándose en brindar productos innovadores y de calidad.
  
- Actualmente cuenta con dos locales: una tienda y un taller de carpintería. El local de la tienda, donde se exhiben y venden los muebles al público directamente, es alquilado y está ubicado en la Calle Junín. El local del taller de carpintería es propio, se encuentra ubicado en la Calle San Marcos, en el A.H. El Molino donde se realiza la fabricación de los muebles en madera, melamine, postformado y metal.

- ❑ Durante el proceso de asesoría se realizaron las siguientes actividades:
  - Capacitación del personal de ventas en el tema de “Calidad en Atención al cliente”.
  - Campaña publicitaria para reposicionar la marca de la mueblería Quevaz, así como el diseño del logo de la empresa.
  - Revisión y asignación de funciones y responsabilidades de 4 áreas funcionales de la empresa.
  - Diseño del manual de funciones y perfil de puestos.
  - Charlas informativas al personal operativo y administrativo.

- Propuesta de una nueva estructura organizativa que permita la delimitación clara de las funciones del personal y una delegación adecuada de los mismos.
- Al final de la asesoría, el crecimiento de la empresa se ve plasmado en el desarrollo y mejora de su personal bajo la dirección del Gerente, el Sr. Segundo Vasquez, quien ha demostrado tener cualidades y capacidades de líder.

## C.- Patelería Dos en Uno S.A.C.

- Propietario: Maria Antonieta Vasquez Arrieta
- La empresa se dedica a la elaboración y venta al detalle de productos de panadería y pastelería.
- Actividades realizadas dentro del programa:

- Diagnóstico de la empresa
- Ejecución del plan de acción:
  - Revisión de la organización y reformulación de las actividades.  
Elaboración de organigrama y MOF
  - Análisis de la gestión de compras y proveedores. Sugerencias sobre el manejo de inventarios
  - Encuesta sobre:
    - Reconocimiento de marca Dos en Uno
    - Grado de satisfacción de los clientes respecto de los productos
    - Grado de satisfacción de los clientes respecto de la atención en tienda

- Análisis de todos los productos para determinar los más rentables
- Análisis de costos
- Asesoría en la promoción de la empresa en eventos
- Análisis de 3 alternativas de expansión:
  - Industrialización de productos (fabricación a mayor escala)
  - Negocio de panadería y pastelería
  - Negocio de jugos naturales

- Selección de mejor alternativa: Negocio de Jugos Naturales de Fruta-  
Elaboración de plan de negocios de Frutopía
- Asesoría en la implementación de Frutopía
- Seguimiento a la marcha de Frutopía

## D.- Vestimenta y Seguridad Asociados S.A.C.

- Vysa es una empresa que cuenta con tres años de operaciones. Su fundador César Otoya, quien decidió poner en marcha la idea de su negocio al observar las necesidades de los clientes que no eran atendidas en el mercado.
  
- La empresa ofrece artículos y prendas industriales, cuyo objetivo desde un primer momento fue consolidar la empresa en el mercado, brindando productos de calidad a precios competitivos. Tiene dos locales: una tienda u oficina de ventas en la Av. Sullana y un Taller de confección en la Urbanización San José.



- ❑ Las actividades desarrolladas fueron las siguientes:
  - Instalación de Terminales para ventas con tarjetas de crédito, lo que permite ampliar las ventas.
  - Actividades de merchandising (Mejoramiento de local), para ello se colocó aviso luminoso, toldo y panel publicitario en punto de venta.
  - Análisis de Estados Financieros. Se recopiló información referente a los PDT – SUNAT.
  - Elaboración de MOF, para la cual se realizaron análisis de puestos de los operarios que conforma la empresa.

- Elaboración de Base de Datos de Productos según sus usos y características.
- Elaboración de base de datos de clientes y plan de marketing directo. El sistema informático mejorado ha permitido clasificar a los clientes por monto facturado, producto, etc.
- El propietario de la empresa al término del proyecto le ha propuesto al alumno practicante que trabaje en la empresa. De esta forma se ha plasmado el reconocimiento al proceso de asesoramiento para el fortalecimiento de la empresa.

## **5.- Bazar Gest Perú S.A.C.**

- La empresa Gest-Perú SAC fue constituida hace más de 29 años; cuya gerencia está a cargo del Sr. Fernando Piedra. Tiene como negocio principal la venta de equipos de copiado, impresión y duplicadoras digitales así como la venta de suministros, repuestos y servicio técnico post venta, alquiler de equipos y servicios generales en el rubro.
- Su mercado es local y abarca los departamentos de Piura y Tumbes. Su misión, visión y línea de productos que comercializa los tiene claramente definidos, así como sus clientes que pertenecen al sector empresarial y corporativo.

- ❑ Las actividades desarrolladas durante el proceso de asesoría son:
  - Reestructuración de la empresa. El organigrama inicial que se obtuvo en el diagnóstico permitió analizar a detalle cada una de las áreas y de los puestos de trabajo.
  - Creación del puesto de Administradora, con la finalidad que la Gerencia tenga una mayor soltura para una mejor toma de decisiones.
  - Capacitación sobre el tema “Motivación en el trabajo”.

- Mejoramiento de la presentación de la empresa, básicamente en lo referente a los paneles de publicidad y la decisión del uso de un uniforme para el personal.
- Revisión y análisis de los perfiles de los puestos de los trabajadores y la identificación de “cuellos de botella” en el trabajo administrativo que impiden el logro de mayores eficiencias.
- Al finalizar la asesoría el gerente estaba convencido del cambio y de la necesidad de profesionalizar las áreas de la empresa, la ayuda se vio concretada en el desempeño cada vez más eficiente del personal.

## **E.- LECCIONES APRENDIDAS**

- ✓ Emprendimiento y liderazgo
- ✓ Deseo de seguir creciendo de manera sostenida
- ✓ Ordenamiento de sus cuentas
- ✓ Motivación del personal de trabajo ya que es el eje de sus actividades
- ✓ Ampliar sus mercados, ser innovadores, creativos y búsqueda de nuevas oportunidades del mercado
- ✓ Las caídas los ha fortalecido y saben como sobreponerse
- ✓ Son empíricos y arriesgados

- ✓ Reconocen que no saben todo y necesitan que los ayuden para no perder el control en la empresa. Necesitan capacitación.
- ✓ Los tiempos no son los mismos
- ✓ No confían en terceros, por lo que les resulta difícil delegar funciones y asignar responsabilidades.
- ✓ Ser una empresa que tiene liquidez no es sinónimo que es rentable

MUCHAS GRACIAS.....





UNIVERSIDAD  
DE PIURA

# FORTALECER PARA CRECER

**Mgtr. Brenda Liz Silupú Garcés**

Responsable de la sistematización del Programa Mypes.