

# MICROFINANZAS



# Tiendas

→ ANIVERSARIO

**Financiera  
Confianza  
celebra  
doce años**



→ ECONOMÍA

**Consejos  
para el  
ahorro  
familiar**



→ ADMINISTRACIÓN

**Aplicación  
de adecuados  
controles  
internos**



## Agenda EMPRESARIAL

### Seminario Taller "Evaluación Crediticia en base da riesgos"

Fecha: 7-8 Julio  
Lugar: Cámara Junior de Lima  
Teléfono: 434-3645  
Organiza: Propuesta Asesoría Empresarial

### Seminario Taller "Evaluación Crediticia en base da riesgos"

Días: 17-18 Julio  
Expositor: Alfonso Muñoz  
Lugar: Hotel San Francisco de Paula, Ayacucho  
Informes: 225-0227

### Curso Internacional "Riesgo de Crédito"

Fecha: 22-24 Julio  
Exp.: Sandra Mateus / Colombia  
Lugar: Gálvez Barrenechea 790  
Teléfono: 225-3839  
Organiza: AMS Consulting

### 5º Congreso Nacional de Créditos y Cobranzas

Fecha: 23-24 Setiembre.  
Lugar: Hotel Sheraton.  
Teléfono: 476-0814  
Organiza: CMS People.

### Curso Plan de Auditoría en base a riesgos

Fecha: 5-6 Agosto  
Expositor: Alfonso Granados  
Teléfono: 225-0227  
Organiza: IGS Global

### 1º Seminario Regional de Microfinanzas

Fecha: 12 Agosto  
Lugar: Cámara de Comercio de La Libertad, Trujillo  
Teléfono: 223-2811 / 476-0814 (Lima)  
Organiza: CMS People.

### Academia Financiera "Gestión en ONG Microfinanciera"

Fecha: 12-13 Agosto.  
Lugar: Hotel José Antonio.  
Teléfono: 470-2666  
Organiza: COPEME.

# café & negocios

→ POR WILFREDO QUIROZ FUENTES

## Avanza FEPCMAC

La Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito sigue avanzando y logrando nuevas metas institucionales. La FEPCMAC es una entidad de derecho público con autonomía económica, financiera y administrativa, que representa al sistema de cajas municipales de ahorro y crédito, brindando servicios de asesoría, capacitación y soporte informático. Tiene la responsabilidad jurídica de auditar al sistema, garantizando la transparencia y el adecuado manejo administrativo y financiero de las cajas municipales. Asimismo, la FEPCMAC se caracteriza por ser un ente altamente competitivo y sostenible; que proyecta alternativas para el desarrollo del sistema de cajas municipales y contribuye con la formalización empresarial en el Perú y la reducción de la pobreza. En la foto observamos de izquierda a derecha a Francisco Hilario Soto, gerente de la CMAC Ica; Francisco Salina, gerente de Promoción Empresarial de la FEPCMAC; y Julio César Aguilar Martínez, gerente de Créditos de la Caja Paita.



### Personaje de la semana

Microfinanzas saluda a Darío León Urribarri, gerente de Créditos de la Caja Municipal del Cusco por sus aportes al sistema microfinanciero regional.

Av. Paseo de la República 5639  
Miraflores

Teléfonos:  
447-1218 / 447-1285

→ Director del Suplemento Microfinanzas: César Sánchez Martínez → Editor: Héctor Kuga Camillo  
→ Redactores: Zoila Violeta Retuerto Jara, Loida Caldas Valverde y Antonio Machuca Ortiz.  
→ Diseño: Luis Chapoñán Guerra → Fotografía: Brian Miranda Lara  
→ Gerente comercial: Cecilia Altez Navarro / caltez@diariolaprimera.com  
→ Publicidad: Wilfredo Quiroz Fuentes / wquiroz@diariolaprimera.com / 945-050-919 / RPM \*540936

## Líderes en microfinanzas

Joel Siancas Ramírez y Samy Calle Rentería, presidente y gerente de Créditos de la Caja Municipal de Sullana respectivamente.



## ALDEA PYME

### Mercado boliviano

El viernes 2 de julio se realizará la conferencia "Oportunidades de Negocio en el Mercado Boliviano" que organiza la gerencia PYMEADEx de la Asociación de Exportadores. El objetivo es informar sobre el mercado boliviano y el actual intercambio comercial que se mantiene con dicho país, con la presencia de Agregados Comerciales de Perú y Bolivia. La cita será de 9:00 a.m. a 11:00 a.m. Para mayores informes, llamar al teléfono 618-333 Anexos 1105 ó 3328. También pueden escribir al e-mail: pymealex1@adexpe-ru.org.pe o pymealex@adexperu.org.pe Este seminario no tiene costo alguno.

### Gobierno corporativo

La Bolsa de Valores de Lima reconoció a las 16 empresas emisoras con mejores prácticas de "Buen Gobierno Corporativo" del año 2010, entre las que destacan: AFP Horizonte, Alicorp, Banco Continental, Banco de Comercio, Cementos Pacasmayo, Compañía de Minas Buenaventura, Compañía Minera Milpo, Copeinca, Edegel, Ferreyros, Goldfields La Cima, Graña y Montero, Manufactura de Metales y Aluminios Record, Profuturo AFP, Sociedad Minera El Brocal y Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston. Al respecto, Este hecho demuestra que la BVL está contribuyendo a través de este Proceso anual con la excelencia en la calidad de la gestión de Prácticas de Gobierno Corporativo en el Perú.

### Exportaciones desaceleradas

Las exportaciones peruanas que crecieron a tasas por encima del 40% entre enero y abril de este año, registraron un crecimiento de sólo 7.7% en mayo, con lo que los envíos acumulados en los primeros cinco meses del año ascendieron a US\$ 12,666.5 millones. Así, el incremento fue de 35%, respecto a similar periodo del año pasado, informó la Asociación de Exportadores. La Gerencia de Estudios Económicos del gremio exportador explicó que la desaceleración se debe a la caída de los precios de los minerales y la huelga que por 10 días, en mayo último, afectó el normal desenvolvimiento en el puerto del Callao. Señaló también que los resultados de mayo demuestran que la recuperación del sector exportador no está garantizada todavía.

LIMA NORTE LIDERA TIENDAS Y PUESTOS DE MERCADO

# Aparece nuevo "boom" de bodegas en Lima

En la reciente Feria de Bodegas y Mercados que realizó la organización Marketing Preciso, se abordó el tema del crecimiento vertiginoso de tiendas y bodegas en el país, especialmente en Lima Norte.

Por Zoila Violeta Retuerto Jara

Lima Norte alberga el 56% del total de bodegas y el 50,6% del total de puestos de mercados y otros de venta al paso de toda la capital. San Martín de Porres, Comas y Los Olivos encabezan la lista.

Por su parte, Lima Sur tiene en su jurisdicción 14,963 bodegas y 15,828 puestos de mercado, la gran mayoría localizados en Villa El Salvador, San Juan de Miraflores y Villa María del Triunfo. Sin embargo, en Lima Este, los comercios más comunes son las bodegas y puestos de mercado. La mitad de ellos está sólo en San Juan de Lurigancho: hay unas 7,300 bodegas y aproximadamente 8,000 puestos de mercado. El desarrollo de estas pequeñas y microempresas será sostenible en la medida de que el sector privado, el Estado y los gobiernos municipales apoyen iniciativas de formalización y promoción del comercio a este nivel. No obstante, en primer lugar, los propietarios de establecimientos de pequeña y mediana escala se deben adaptar a esta competitiva realidad y a las necesidades cada vez más amplias de los consumidores de productos masivos.

Mientras la oferta comercial va elevándose y la rama de clientes se vuelve más exigente, el proceso de compra y de venta se debe adaptar a este nuevo escenario, conservando sus características pero con elementos reforzados. El vertiginoso crecimiento económico experimentado en Lima Norte en los últimos años, ha originado una

Actualmente, en la capital, existen 75 mil bodegas y 68 mil puestos de mercados frente a los super e hipermercados que llegan a 108. Entre el 2001 y 2009 han aparecido 14 mil bodegas mientras que hay 52 super e hipermercados más en operaciones.



Las tiendas, bodegas y puestos de mercado siguen creciendo en la capital.

masiva migración de capitales nacionales y extranjeros que ha proyectado ofertar sus productos y/o servicios en una zona que muchos especialistas y estudiosos han denominado NUEVA LIMA.

Si bien el fenómeno migratorio hacia Lima Norte se produjo entre los años 50' y 70', es en la década de los 80' y 90' en la que esta migración de provincianos y residentes de otras partes de Lima es más notoria, pero aún, las nuevas edificaciones de hogares, se confundían con grandes extensiones de terreno para la agricultura y las zonas industriales.

Con una población de más de 3 millones de personas, los distritos de San Martín de Porres, Los Olivos, Comas, Independencia, Carabaylo, y Puente

Piedra, Lima Norte, se convirtieron en el nuevo punto de atracción comercial en la capital, a partir de la llegada en 1997 de la oferta formal de los Supermercados Metro y Plaza Vea) que tomó como referencia el incremento de una población de clase media emergente.

Con el nuevo concepto de la compra familiar y se suma el entretenimiento con cines, centros de comida rápida y juegos electrónicos. Después, al consumidor de Lima Norte tuvo todo lo anterior en un moderno centro comercial. El Megaplaza con sus dos tiendas anclas, Totus (de Falabella) y Ripley, los conocidos fast food, juegos para niños y otras cadenas de tiendas teniendo en su primera semana hasta 250,000 personas en un solo día.

Ahora con el moderno Terminal terrestre y centros andas como Plaza Norte, la construcción del sistema vial del Metropolitano y varios supermercados, estas cifras se han elevado notablemente.

Sin embargo, a pesar de todo ese crecimiento comercial, las tiendas, bodegas y puestos de mercados también se han incrementado. Por cierto que bajo nuevos parámetros de limpieza, orden y comodidad. Paralelamente al "boom" comercial, encontramos que según cifras de la Cámara de Comercio de Lima, el 99% de las unidades productivas de Lima Norte son medianas y pequeñas empresas, de los diversos sectores, agrupándose la gran mayoría en parques industriales que involucra los distritos de Independencia Comas y Los Olivos a lo largo de la Panamericana Norte.

## TIPS EMPRESARIALES

### CONSEJOS PARA UN MEJOR PRESUPUESTO FAMILIAR

- Registre sus ingresos y gastos de forma regular como parte de su rutina.
- Identifique los gastos destinados a cubrir sus necesidades básicas.
- Fijese metas de reducción de gastos para permitir el ahorro, este debe ser un elemento permanente en su presupuesto.
- El total de las cuotas de sus deudas no deben superar el 30% de sus ingresos mensuales.
- Busque información y eduque a su familia sobre la mejor forma de manejar su presupuesto personal y familiar.
- Evite los gastos innecesarios y superfluos. Piense que los avisos publicitarios y las ofertas están destinadas a propiciar su consumo, pero dependerá de usted ser responsable en el manejo de sus finanzas.

Se recomienda a los pequeños negociantes que den una ventaja comparativa a su bodega: vender cuadernos, lapiceros o discos compactos, convierte la tienda en una bodega-librería. De igual manera, pueden formarse bodegas-verdulería, bodegas-ferretería, bodegas-bazar o bodegas-cafetería.

## FINANCIERA CONFIANZA Y SU RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

## Al servicio del MYPE



Foro panel realizado en el marco del aniversario y por los programas de capacitación para el beneficio de los trabajadores de la organización.



El vicepresidente Antonio Lambruschini Canessa acompañado de los gerentes regionales. Están presentes Gilmer Salvatierra Colonio, gerente regional del Norte; y Carlos López, gerente regional del Sur.



Sergio Bassino Bellacci, gerente general de la Financiera Confianza, principal conductor de los nuevos logros de la institución.



La presidenta del directorio de la Financiera Confianza, Elizabeth Ventura Egoávil, presenta la Memoria Anual del año 2009, que contiene los principales logros de esa entidad financiera.



Invitados participantes en la ceremonia por los 12 años de la Financiera Confianza en una reunión que se realizó en el Hotel Presidente de la ciudad de Huancayo.

Por Héctor Kuga Carrillo

Recientemente, la entidad financiera realizó una muestra pictórica en Lima y Huancayo, exhibiendo las obras del pintor José Sánchez Cerrón, artista plástico que se caracteriza por sus pinturas donde destaca la vida andina del centro del país. Los cuadros no sólo reflejaban el modo de vida andino, sino también el trabajo que algunas instituciones realizan para reducir la pobreza, formalizar nuevos negocios, mejorar la calidad de vida de miles de campesinos. Esa realidad ahora es posible, gracias al trabajo que viene realizando la Financiera Confianza para ayudar a crear empresas en la sierra central y en la capital.

La confianza como valor supremo inherente en el ser humano nos ayuda a superar fracasos y alcanzar logros en calidad y cantidad. Esa es el sustento que tiene la financiera que recientemente cumplió doce años de labor institucional al servicio de miles de peruanos, especialmente de las zonas urbano-marginales y rurales del país. Esta entidad que de Edpyme se transformó en Financiera ya tiene un espacio en el desarrollo social de la región. Un hecho de especial relevancia fue la culminación del proceso de conversión a financiera, que durante el período de estudios convocó los mayores esfuerzos, trabajos y compromisos de todo el equipo de la institución.

**Hablar del servicio a la micro y pequeña empresa, también es remontarse al trabajo de responsabilidad social por parte de la Financiera Confianza, entidad nacida para servir a miles de emprendedores del campo y zonas urbano marginales de Lima.**

Efectivamente, Confianza se inició como una Edpyme aliada de las micro y pequeñas empresas, especialmente de las zonas rurales de Junín y Huancavelica. Hoy doce años después, convertida en Financiera se mantiene sólida con 28 agencias y más de 16 oficinas compartidas con el Banco de la Nación en siete regiones del Perú, cumpliendo con el compromiso de construir una cultura de confianza en ámbito financiero.

Esto, sin duda, permitió desarrollar

**La confianza como valor supremo inherente en el ser humano nos ayuda a superar fracasos y alcanzar logros en calidad y cantidad. Esa es el sustento que tiene la financiera que recientemente cumplió doce años de labor institucional al servicio de miles de peruanos, especialmente de las zonas urbano-marginales y rurales del país.**

mayores capacidades institucionales de orden organizativo, operativo, tecnológico y de controles internos, necesarios para el crecimiento institucional.

El año pasado, concluyó con una

cartera de 319,044 mil nuevos soles, monto que representa un 18.4% de crecimiento respecto al 2008 y un crecimiento promedio anual del 38.3% durante los últimos cuatro años. En términos de gestión y a pesar del contexto adverso generado por la crisis financiera internacional, al finalizar el período del año pasado, se logró un ROE de 18.59% y un ROA del 3.14%, con una eficiencia operativa de 14.8%.

Para servir a los emprendedores,

la institución debe prepararse competitivamente como lo hacen las grandes empresas en el mundo. Por esa razón, en el marco del plan de fortalecimiento institucional, se desarrollaron diversas consultoría

y estudios para capacitar al personal y actividades de posicionamiento de marca.

De igual modo, se han fortalecido e implementado los sistemas de gestión integral de riesgos mediante políticas

prudenciales dictadas por el directorio para el control de los diversos riesgos como los de crédito, operacional, mercado, liquidez, estratégicos y reputacionales.

Esta tendencia es buena. Ahora las grandes empresas y organizaciones públicas o privadas aplican la administración de riesgos para minimizar posibles problemas que se presenten en el futuro.

También, se iniciaron los estudios arqueológicos para la construcción del futuro centro financiero Confianza, estando en curso el proyecto arquitectónico del local principal de la organización. Las MYPE y PYME podrán encontrar en esa nueva edificación, no sólo recursos financieros que necesitan, sino también la asesoría técnica para abrir o fortalecer nuevos negocios.

Por cierto que la institución base el éxito de la gestión, precisamente en los principios que desarrollan las grandes empresas o corporaciones. Para ello, se ha encargado de capacitar al personal en diversas facetas de gestión. Cuenta con un equipo humano profesional muy calificado en diferentes campos, los que están al servicio de las microfinanzas y de los emprendedores.

Pero la capacitación no sólo es la única fortaleza que desarrolla para mantenerse en la vanguardia, sino también el uso de metodologías y tecnologías de gestión de riesgos y la aplicación de adecuados controles internos, como establece la SBS y CONASEV.



Parte de los invitados que se dieron cita en la exposición pictórica que se realizó en la Cámara de Comercio de Lima. Observamos a la presidenta Elizabeth Ventura, Egoávil; vicepresidente Antonio Lambruschini Canessa; y directora Ana Consuelo Jiménez Díaz, entre otras.

**Firmados**  
→ CÉSAR SÁNCHEZ MARTÍNEZ  
sanchez@diariolaprimera.com



## La adecuada aplicación de los controles internos

Aún es prematuro saber a ciencia cierta cuándo el mundo industrializado iniciará su crecimiento empresarial y a qué tasas, como preveía hasta hace unos tres o cuatro años. Sin embargo, la reactivación de algunas economías nos indica que hay un despegue empresarial en algunas naciones, incluyendo a las economías emergentes como la peruana.

Sin embargo, este indicador es clave para afirmar que el Perú está en franco proceso de recuperación, luego de los embates de la crisis financiera internacional, razón por la cual podemos afirmar que ya es tiempo de levantarse y ponerse a trabajar con visión de largo plazo.

En este contexto, la adecuada aplicación de controles internos en las organizaciones no sólo es clave para la administración gubernamental, sino también para las instituciones empresariales. En primer lugar, por cuestiones de gobernabilidad y en segundo

lugar, como "antídoto" para evitar acciones vinculadas con la corrupción.

En principio, un elemento que ha estado ausente durante muchos años en la administración de gobierno es precisamente la adecuada aplicación de controles internos en todos sus estamentos.

¿Pero, qué son estos controles internos? Es un proceso continuo que conlleva a realizar acciones estructuradas y coordinadas, orientadas al logro de los objetivos de la administración pública.

¿Por qué no se logran las metas en los plazos previstos? ¿Cuáles son las causas de los conflictos sociales? ¿Por qué no se puede aplicar con severidad la autoridad? ¿Dónde está la visión de los diversos estamentos públicos? Estas y otras interrogantes tienen su respuesta en la debilidad que tienen quienes hacen gestión pública. La ausencia de adecuados controles que deben aplicarlo todos los responsables de la gestión pública, es la causa de casi todas las limitaciones que tiene la administración García y el caldo de cultivo para fomentar niveles de corrupción en el aparato público. Pero, la aplicación de los controles

internos no sólo es responsabilidad de quienes tienen autoridad, sino de todos los servidores del Estado. Pero también esta concepción es válida en la gestión empresarial privada, que si bien ostentan logros de gestión, hay debilidades de crecimiento en todos sus niveles por ausencia, precisamente de estos controles internos.

El control interno debe ser efectuado por las personas de los diferentes niveles que laboran en administración pública privada. De tal manera que desde la gerencia hasta el último trabajador deben sentirse partícipes del mismo. Así cada uno de ellos podrá adquirir un alto grado de conciencia en el momento de evaluar los riesgos, aplicar controles y estar en condiciones de responder adecuadamente frente a los desafíos diarios. Además, se fomentará la transparencia en la gestión y se evitará posibles actos de corrupción.

En la medida que los diversos es-

**El desarrollo de adecuados controles internos también presupone la constante evaluación de las funciones de gerentes, funcionarios y servidores. La falta de controles genera también una serie de problemas en la administración estatal.**

tamentos apliquen los controles internos, los trabajadores estarán preparados para identificar posibles limitaciones y podrán aplicar la correcciones del caso. Pero estos controles no nacen de la noche a la mañana, alguien debe promoverlos y ahí es donde precisamente, la gerencia debe propiciarlos.

La aplicación de adecuados controles internos no solamente es para las empresas u organizaciones que se rigen por el derecho privado, sino también para la administración pública. Incluso, hoy se habla de "gobierno corporativo" en la gestión estatal. Todavía algunos lo relacionan con un programa de fortalecimiento y transparencia en actividades financieras, mientras que otros hacen énfasis en la responsabilidad de los miembros del directorio, ejecutivos de todos los niveles y trabajadores en general, pero ignoran que éstas prácticas también son válidas para la gestión estatal.

## Yo emprendedor

¿Sabía usted, que en el Perú, existen más de 3.2 millones de empresas y que el 98% son emprendedores, futuras grandes empresas, que generan el 74% de la PEA (Población económicamente activa), producen el 48% del PBI (Producto Bruto Interno), hacen ventas por más de 40 mil millones de soles al año, es decir confirmado, nuestro país es eminentemente emprendedor, usted y yo somos emprendedores.

Eso es magnífico, porque somos creativos, innovadores, trabajamos muy duro y tenemos claro que los objetivos se cumplen cuando uno los tiene escritos y sabe desarrollar una idea, pero no estamos en un mercado perfecto y existen los problemas, que obstaculizan su desarrollo. Estos incluyen un difícil acceso a los mercados de materias primas y de bienes finales y la carencia de una política y ambiente regulatorio que faciliten el crecimiento de nuestros negocios.

Muchos brindan ayuda a través de diferentes actividades para apoyar el desarrollo de los emprendedores, incluyendo entre otras, apoyo a la innovación y a la difusión de la tecnología, promoción de cadenas productivas, fomentar el espíritu emprendedor y mejorar el marco regulatorio empresarial.

**¿Quién es un emprendedor?**  
El emprendedor es un innova-

Por **Mario Galarza Peña**

dor, un gran estratega, creador de nuevos métodos para penetrar o desarrollar nuevos mercados; tiene personalidad creativa, siempre desafiando lo desconocido, transformando posibilidades en oportunidades. Caos en armonía.

Son personas que persiguen el beneficio, trabajando individual o colectivamente. Pueden ser definidos como individuos que innovan, identifican y crean oportunidades de negocios, montan y coordinan nuevas combinaciones de recursos (función de producción), para extraer los mejores beneficios de sus innovaciones en un medio incierto".

"Emprendedorismo" es el principio que privilegia la innovación, descentralización y delegación de poder.

La innovación es el instrumento específico de los emprendedores, el medio por el cual ellos exploran el cambio como una oportunidad para un negocio o servicio diferente. Ella puede ser presentada como una disciplina a ser aprendida y ser practicada. Los emprendedores necesitan buscar, con propósito deliberado, las fuentes de la innovación, los cambios y sus síntomas que indican oportunidades para que una creación tenga éxito.

Los emprendedores crean algo nuevo, algo diferente, ellos cambian o transforman valores.



EL MAESTRO DE LA EFECTIVIDAD PERSONAL Y PROFESIONAL

# Stephen Covey



Por **Robert Heller**

**S**tephen Covey logró un impacto sin precedentes con su libro los "Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva". Ha seguido revolucionando el ámbito de trabajo con sus ideas sobre el éxito personal y profesional.

### El predicador de los negocios

Stephen R. Covey es el más exitoso de los gurús norteamericanos que emplean ideas psicológicas y espirituales para alentar a los administradores (y a muchos otros tipos de lectores) a mejorar su desempeño y a transformar sus vidas.

### Biografía

Stephen R. Covey nació en Utah, Estados Unidos, en 1932, dentro de una familia mormona. Su carrera fue académica en sus orígenes. Con su título en Administración de Empresas de Harvard y un doctorado de la Brigham

**"Si usted desea mejorar a gran escala –quiero decir, en forma dramática, revolucionaria y transformadora- si quiere lograr importantes mejoras, ya sea como individuo o como organización, cambie su marco de referencia".**

Principle-centred Leadership (1990)

Young University (BYU), en el corazón de la fe mormona en ese país, fue profesor de comportamiento organizacional en dicha institución.

### Cambiar el paradigma

"The Seven Habits" cumple un papel crucial en la formación del puente que une la victoria personal con la victoria pública: o entre la Ética del Carácter y la efectividad. Estos hábitos son:

- Ser proactivo
- Comenzar teniendo en mente un fin
- Poner primero lo primero
- Pensar en términos Ganancia/Ganancia
- Busque primero comprender...y después ser comprendido
- Estimule la generación de sinergias
- Afile el hacha

### Tomar iniciativas preactivas

La diferencia de efectividad entre aque-

llos que toman iniciativas y quienes no lo hacen no es de 25 ó 50 por ciento, dice Covey, sino de más de 5000 por ciento, particularmente si son individuos inteligentes, conscientes y con una gran sensibilidad por los demás. Covey tiene toda la razón, si usted no toma la iniciativa, las cosas le sucederán, pero no será usted el que haga que sucedan (excepto en forma permisiva).

**"Las empresas...las organizaciones de todo tipo, incluyendo las familias, pueden ser preactivas. Pueden combinar la creatividad y los recursos de individuos preactivos para crear una cultura preactiva dentro de la organización."**

The Seven Habits Effective People

## TIPS de Márketing

### Estrategias de ventas ¿cómo decidir?

Comprender la necesidad y metodología de nuestros clientes es la clave para lograr más ventas.

### El cliente siempre tiene la razón.

En realidad la verdadera frase debería ser: el cliente siempre debe ser escuchado.

### Cómo hacer anuncios efectivos.

Solo cuando el marketing y el diseño gráfico trabajan juntos se lograr resultados realmente efectivos.

### Branding: mucho más allá que el logo.

La gente de marketing, sabe bien que decir, los diseñadores saben cómo.