

# GP 122:2020

## GESTIÓN INTEGRAL DE LA MIPYME.

### Orientaciones para la adaptación de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) en situaciones de crisis sanitaria

**ING. PATRICIA INFANTE V.**  
CTN Gestión Integral de la MIPYME



**BICENTENARIO  
PERÚ 2021**



# ÍNDICE / CONTENIDO

---

1

INTRODUCCIÓN

2

MIPYMES EN EL PERÚ

3

GP 122:2020 ORIENTACIONES PARA LA ADAPTACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MIPYME) EN SITUACIONES DE CRISIS SANITARIA

4

BENEFICIOS Y CONCLUSIONES

1

# INTRODUCCIÓN

---

INSTITUTO NACIONAL DE CALIDAD

# Introducción

Los Comités Técnicos de Normalización (CTN) son cuerpos colegiados creados por la Dirección de Normalización del INACAL, conformados por representantes vinculados a la materia a normalizar, pudiendo ser productores, consumidores, técnicos o académicos, públicos y privados.

En la actualidad se cuenta con alrededor de 230 CTN/SC activos integrados por más de 3000 profesionales a nivel nacional, disponiendo de 4927 NTP aproximadamente.

Se dispone de un PEI 2018- 2021 que incorpora el alineamiento con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU.



# Introducción

## Comité Técnico de Normalización de Gestión integral de la Mipyme

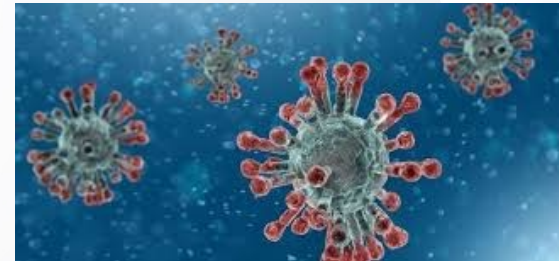
Conformado el 19 de marzo del año 2008, bajo la Secretaría del Ministerio de Trabajo.

Tuvo un receso de casi 6 años, luego de los cuales la Dirección de Desarrollo Empresarial del Viceministerio de Industria y de la Mipyme (PRODUCE), solicita asumir la Secretaría de dicho Comité.

El CTN ha elaborado dos NTP y una Guía, los cuales han sido aprobados por el Comité Permanente de Normalización.



# Introducción



2

# MIPYMES EN EL PERÚ

INSTITUTO NACIONAL DE CALIDAD

# Situación de las MIPYMES



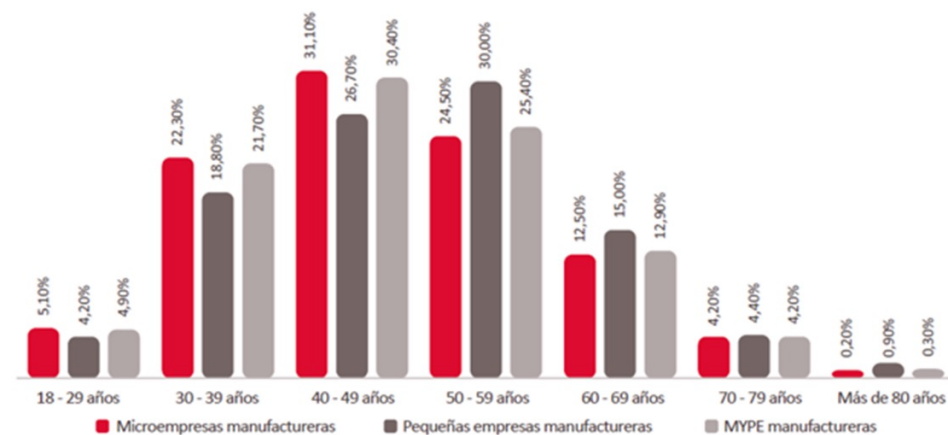
Distribución de las MYPE manufactureras según ámbito geográfico y por tamaño de empresa

| Ámbito geográfico          | Micro empresa | Pequeña empresa | Total   |
|----------------------------|---------------|-----------------|---------|
| Lima y Callao <sup>3</sup> | 22 550        | 4 952           | 66,0 %  |
| Norte <sup>4</sup>         | 4 329         | 844             | 12,4 %  |
| Centro <sup>5</sup>        | 2 039         | 304             | 5,6 %   |
| Sur <sup>6</sup>           | 4 387         | 504             | 11,7 %  |
| Oriente <sup>7</sup>       | 1 503         | 280             | 4,3 %   |
| Total                      | 34 808        | 6 884           | 100,0 % |
| %                          | 83,5 %        | 16,5 %          | 100,0 % |

Fuente: Encuesta Nacional de Calidad a MYPE 2017.

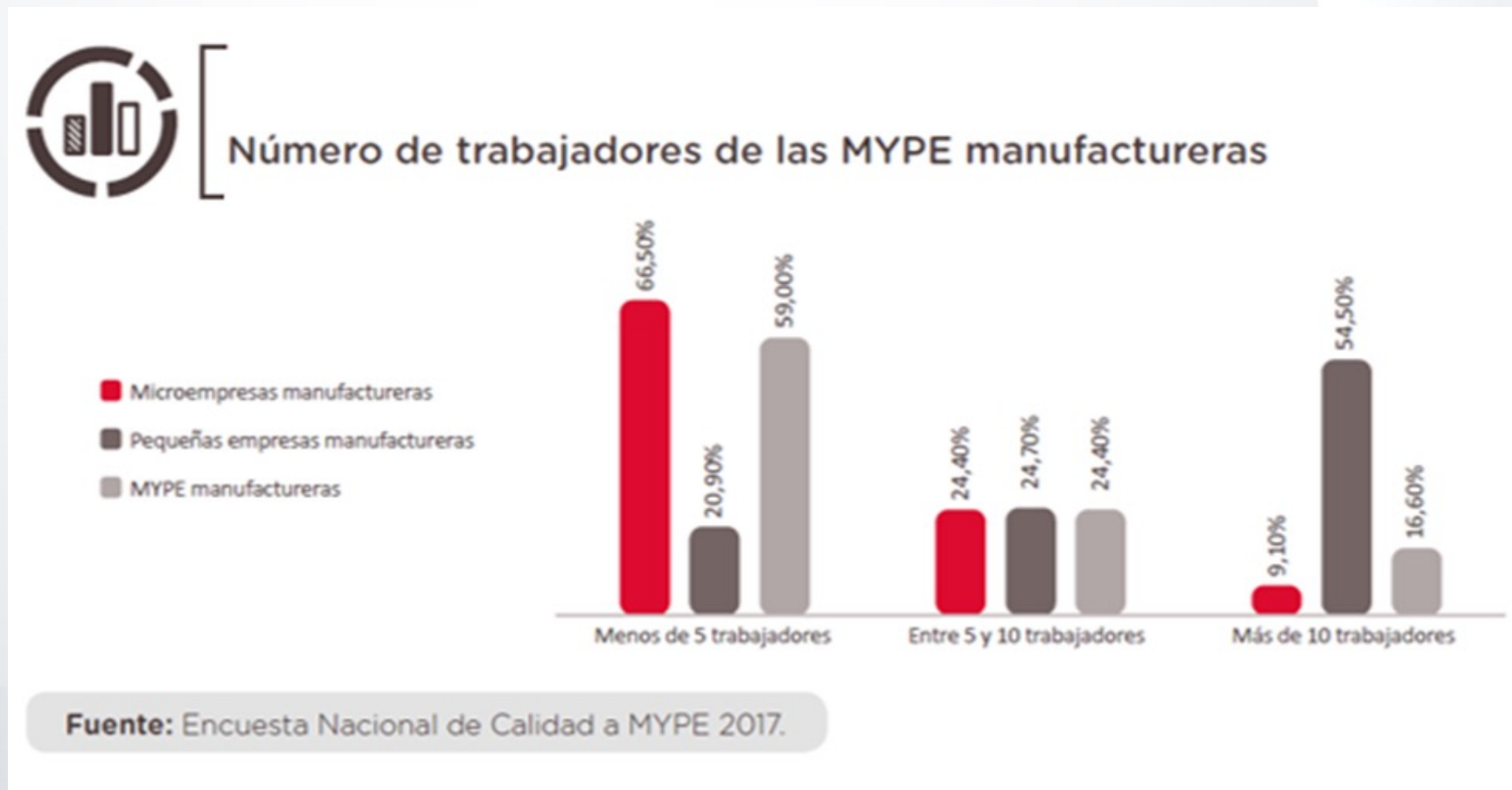


Rango etario del/la conductor/a de la MYPE manufacturera





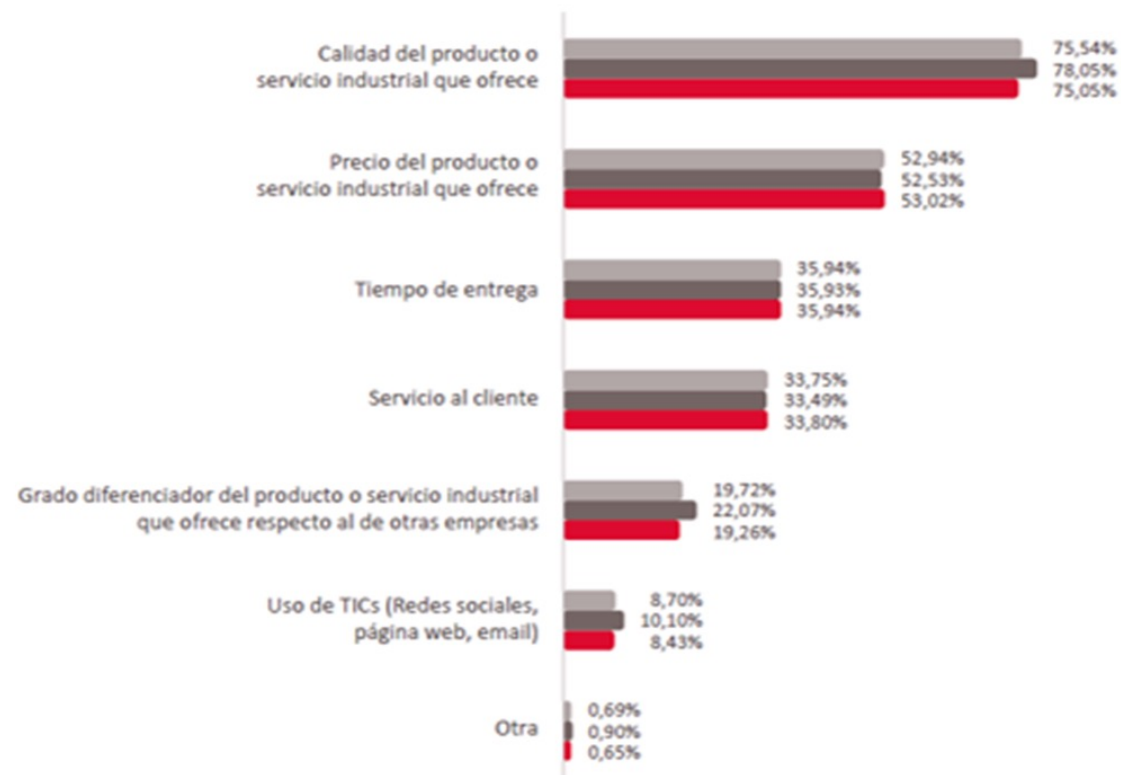
# Situación de las MIPYMES



# Situación de las MIPYMES



## Factores que permiten el posicionamiento en el mercado de las MYPE manufactureras



3

# GP 122:2020 ORIENTACIONES PARA LA ADAPTACIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (MIPYME) EN SITUACIONES DE CRISIS SANITARIA

INSTITUTO NACIONAL DE CALIDAD

# GP 122:2020

## Estructura de la Guía Peruana

|       |   |
|-------|---|
| 1     | Objeto y campo de aplicación  |
| 2     | Referencias normativas  |
| 3     | Términos y definiciones   |
| 4     | Elementos a ser considerados en el proceso de adaptación de las empresas en situaciones de crisis sanitaria |
| ANEXO | Orientaciones sobre el uso de esta Guía Peruana   |



# GP 122:2020

## Objeto y Campo de Aplicación

Esta Guía Peruana proporciona orientaciones a la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) de productos y servicios de cualquier sector económico para adaptarse y afrontar momentos de crisis sanitaria.



Los lineamientos especificados en esta Guía Peruana son genéricos y están destinados a ser aplicables a todas las organizaciones, o partes de estas, independientemente del tipo, tamaño y naturaleza de la empresa.

# Situación de crisis

Situación grave y decisiva que pone en peligro el desarrollo de un asunto , de un proceso o un **negocio**



# GP 122:2020

## Elementos a ser considerados en el proceso de adaptación de las empresas en situaciones de crisis sanitaria



# GP 122:2020

## Elementos a ser considerados en el proceso de adaptación de las empresas en situaciones de crisis sanitaria



- Asuman una actitud resiliente basada en valores.
- Identifiquen qué cambios de impacto son necesarios para la supervivencia de su empresa.
- Refuercen los canales de comunicación con el equipo de trabajo, proveedores y clientes
- Tomen en consideración el impacto de la crisis sanitaria en sus trabajadores.
- Identifiquen, ejecuten y monitoreen el cumplimiento de las disposiciones legales vinculadas a la crisis sanitaria.



# GP 122:2020

Elementos a ser considerados en el proceso de adaptación de las empresas en situaciones de crisis sanitaria

## SEÑALAR UN NORTE



# GP 122:2020

## Elementos a ser considerados en el proceso de adaptación de las empresas en situaciones de crisis sanitaria



- Identifiquen y seleccionen al equipo de personas que participarán del proceso de planificación y en el análisis externo e interno.
- Analicen los factores externos e internos que puedan afectar el desempeño de la MIPYME.
- Diseñen e implementen estrategias
- Definan cómo cumplir con las estrategias planteadas
- Elaborar el Protocolo de Seguridad ante la crisis sanitaria



# GP 122:2020

## Elementos a ser considerados en el proceso de adaptación de las empresas en situaciones de crisis sanitaria

### Recursos

#### Recursos humanos

- Involucren a los empleados, por muy pocos que sean, en el desarrollo de las estrategias que se establecerán en los planes de personal
- Capaciten a sus colaboradores para la adaptación al cambio
- Impulsen el trabajo en equipo e involucren a las personas en los planes de mejora de la organización



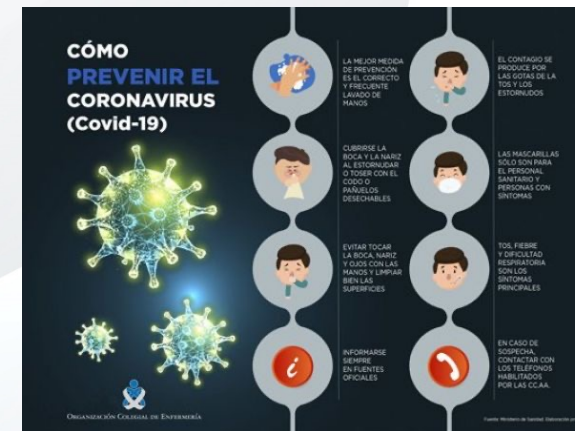
# GP 122:2020

## Elementos a ser considerados en el proceso de adaptación de las empresas en situaciones de crisis sanitaria

### Recursos

#### Recursos Materiales

- Revisen sus inventarios, los cuales debería mantener a niveles mínimos o de acuerdo con las nuevas necesidades del mercado
- Adecúen su infraestructura de acuerdo con lo establecido en sus protocolos sanitarios



# GP 122:2020

## Elementos a ser considerados en el proceso de adaptación de las empresas en situaciones de crisis sanitaria

### Recursos Tecnológicos

- identifiquen recursos y herramientas tecnológicas necesarias para afrontar la crisis sanitaria
- Intensifiquen el uso de la tecnología para apoyar la ejecución de actividades de la empresa



Redes Sociales



Eventos web



Página web



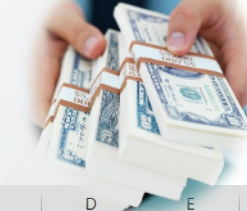
Videos

# GP 122:2020

## Elementos a ser considerados en el proceso de adaptación de las empresas en situaciones de crisis sanitaria

### Finanzas

- Conocer rápidamente la situación de caja y bancos, estimar las necesidades de liquidez en el corto plazo.
- Elaborar el presupuesto alineado al Plan de Adaptación para los próximos 3 o 6 meses.
- Evitar cualquier egreso que no sea de extrema necesidad o imprescindible.
- Realizar el seguimiento a lo presupuestado y ejecutado



| B  | C            | D           | E          | F  | G           |
|--|--------------|-------------|------------|--|-------------|
| <b>Cálculo del PayBack (Periodo de Recuperación)</b>                       |              |             |            |  |             |
| [Blank]  |              |             |            |  |             |
| [Blank]  |              |             |            |  |             |
| <b>Flujos de Tesorería:</b>  |              |             |            |  |             |
| 2016   | 2017         | 2018        | 2019       | 2020                                     | 2021        |
| -20.000,00 €   |              |             |            |  |             |
| -20.000,00 €   | 5.000,00 €   | 9.500,00 €  | 5.000,00 € | 5.000,00 €                               | 10.000,00 € |
| <a href="http://www.excelforo.blogspot.com">www.excelforo.blogspot.com</a> |              |             |            |  |             |
| -20.000,00 €   | -15.000,00 € | -5.500,00 € | -500,00 €  | 4.500,00 €                               | 14.500,00 € |
| [Valor absoluto del último Flujo Acumulad                                  |              |             |            | [Valor del Flujo de Caja del siguiente p |             |

# GP 122:2020

## Elementos a ser considerados en el proceso de adaptación de las empresas en situaciones de crisis sanitaria

Servicios/  
Producción

### Clientes

- Analicen y cuantifiquen el impacto de la crisis sanitaria en los resultados de su negocio con énfasis en su mercado y clientes.
- Evalúen su mercado o público objetivo y determinen de qué dispone y qué es lo que faltaría debido a las necesidades del cliente actual o potencial.
- Identifiquen y desarrollen nuevas estrategias de venta ante nuevas demandas.
- Desarrollen o intensifiquen las ventas por medios digitales.
- Elaboren comunicaciones empáticas, asertivas para los clientes y comunidad, así como promociones y publicidad de impacto.



# GP 122:2020

## Elementos a ser considerados en el proceso de adaptación de las empresas en situaciones de crisis sanitaria

Servicios/  
Producción

### Procesos

- Rediseñen o validen los procesos para adaptarlos a las nuevas necesidades de los clientes.
- Informen al personal de los cambios en los procesos de la empresa.
- Estén atentos a cambios en las necesidades y expectativas de los clientes para la mejora/cambio/incorporación de otros procesos.





# GP 122:2020

## Elementos a ser considerados en el proceso de adaptación de las empresas en situaciones de crisis sanitaria



- Una vez que la empresa ha implementado su Plan de Adaptación y sus metas, debería llevar a cabo el seguimiento a través de indicadores
- Como parte de la mejora continua, el líder debería promover entre sus colaboradores la búsqueda de oportunidades de mejora e implementar las acciones necesarias para lograr los resultados previstos.



# GP 122:2020

## Anexo A: Orientaciones sobre el uso de la Guía

Se presentan casos y herramientas relacionadas con los elementos desarrollados

### CASO DE ESTUDIO

Juan Pérez es propietario del taller de confecciones ABRIGADITOS S.A.C, el cual produce pijamas de franela y polar y vende a 5 regiones en el sur del país, empleando a 10 personas. Juan es un próspero empresario que con mucho esfuerzo y dedicación logró sacar adelante su negocio. Es un líder que conoce sus fortalezas y las aprovecha al máximo y por supuesto también sabe cuáles son sus debilidades y busca subsanarlas. Juan Pérez sabe que un líder crece y hace crecer a su gente y para crecer, enseña a su gente, delega funciones y crea oportunidades para todos.

Juan Pérez es consciente que un líder es responsable y sabe que su liderazgo le da poder, y utiliza ese poder en beneficio de todos. Le gusta estar siempre informado, pues sabe que es evidente que ninguna empresa puede sobrevivir sin líderes que entiendan o sepan cómo se maneja la información. Un líder sabe cómo se procesa la información, interpretarla inteligentemente y utilizarla en la forma más innovadora.

Tabla A.1 - Análisis FODA - Restaurante

| Fortalezas  | Oportunidades   | Debilidades                                 | Amenazas  |
|---|---|---|---|
| F1 Líder respetuoso con los aspectos legales y enfoque al cliente | O1 Acceso a financiamiento, asistencia técnica y capacitación | D1 Poco conocimiento de la crisis sanitaria | A1 Crisis sanitaria mundial   |
| F2 Sazón reconocida por consumidores                              | O2 Nuevas necesidades de potenciales clientes                 | D2 Capacidad financiera limitada            | A2 Precios altos de equipos e insumos por efecto de la crisis sanitaria           |
| F3 Rapidez en la atención   | O3 Cambios de hábitos de los clientes                         | D3 Falla en la cadena de suministros        | A3 Desconfianza e incertidumbre de los clientes con relación al servicio brindado |
| F4 Precios competitivos   | O4 Herramientas tecnológicas accesibles                       |   | A4 Competencia agresiva   |
| F5 Adaptación a los cambios                                       |   |   |   |
| F6 Personal comprometido, versátil y con iniciativa               |   |   |   |

### A.5.1 Herramienta 1: Proyección de ventas

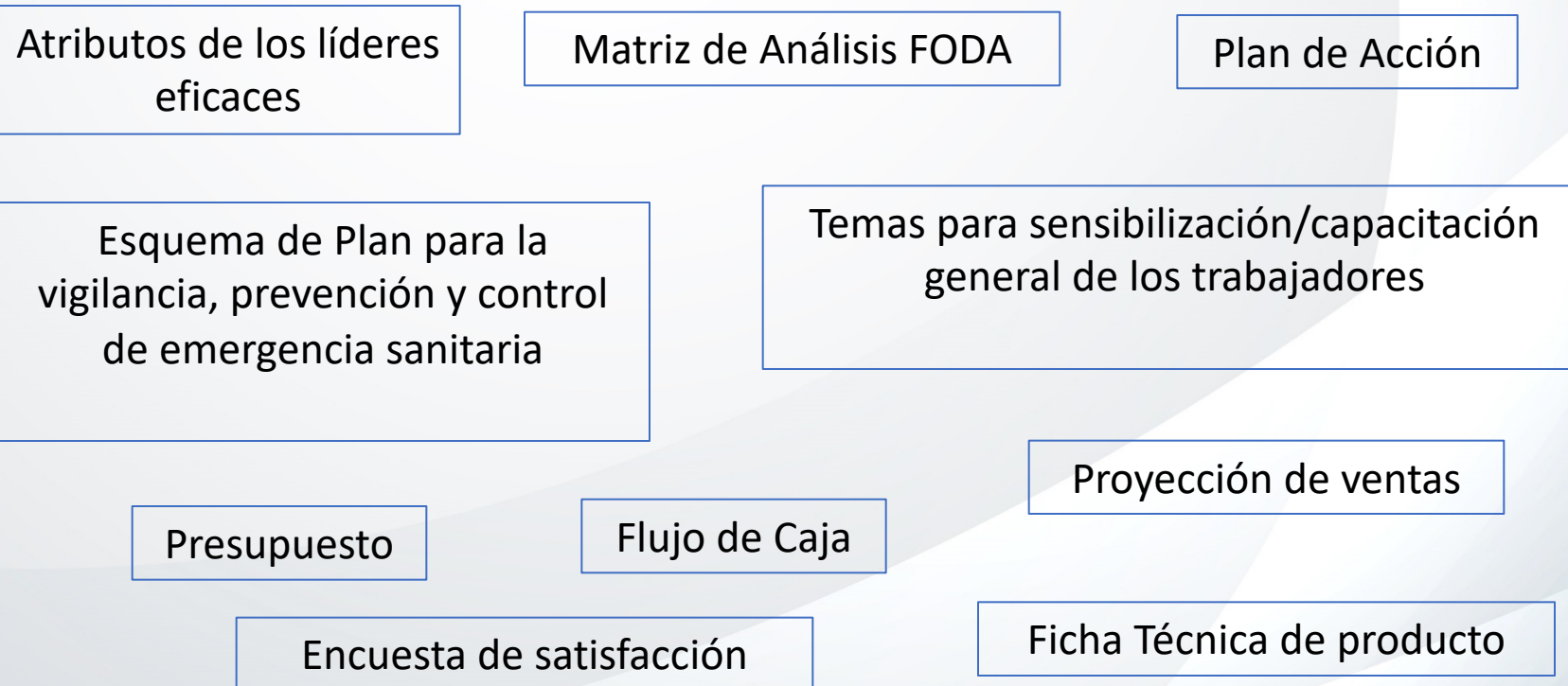
Tabla A.5 - Empresa Éxitos E.I.R.L.  
Proyección de ventas 2020 – Unidades

| Producto/<br>Servicio | I<br>Trimestre | II<br>Trimestre | III<br>Trimestre | IV<br>Trimestre | Total<br>anual |
|-----------------------|----------------|-----------------|------------------|-----------------|----------------|
| A                     | 50             | 100             | 50               | 100             | 300            |
| B                     | 25             | 50              | 25               | 50              | 150            |
| Total                 | 75             | 150             | 75               | 150             | 450            |

# GP 122:2020

## Anexo A: Orientaciones sobre el uso de la Guía

Se presentan casos y herramientas relacionadas con los elementos desarrollados



4

# BENEFICIOS Y CONCLUSIONES

---

INSTITUTO NACIONAL DE CALIDAD

# Beneficios



- Le permite Identificar y maximizar , sus competencias esenciales o ventajas competitivas.



- Ver oportunidades donde antes no era posible ingresar. Enfoque fuerte de demanda

- Crear nuevos productos o servicios que antes no se brindaba y generar una tendencia.



# Conclusiones

---



- La GP 122:2020, ha sido desarrollada por el CTN de Gestión integral de la MIPYME siendo publicada el 10 de agosto de 2020.
- Proporciona orientaciones a la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) de productos y servicios de cualquier sector económico para adaptarse y afrontar momentos de crisis sanitaria.
- Considera 6 elementos a ser considerados en el proceso de adaptación de las empresas en situaciones de crisis sanitaria y otros enfoques, sobre los cuales se presentan orientaciones:
  - **Acciones inmediatas**
  - **Plan de Adaptación**
  - **Recursos**
  - **Finanzas**
  - **Servicios/Producción**
  - **Evaluación y mejora**

# Conclusiones

---



- La metodología empleada ha seguido los elementos de la NTP 933.961:2017 “Modelo de Gestión Integral de la Mipyme”, alineando a la situación de crisis
- Si bien los requisitos giran sobre ciertos pasos sistemáticos, dependiendo de la identificación de las competencias y amenazas estos podrán priorizarse o direccionarse.
- Importante generar el sentido de urgencia y **celeridad** de parte del líder entre sus colaboradores, dando el ejemplo y dando motivación
- El factor relevante es seguir vendiendo, fortaleciendo el compromiso con el cliente a través de brindarle seguridad en sus compras en toda la cadena de valor

# Conclusiones







INSTITUTO NACIONAL DE CALIDAD

# GRACIAS

ING. PATRICIA INFANTE V.  
CTN Gestión Integral de la MIPYME

