

OPINIÓN

Julio Escalante Rojas
Mi Negocio



LA LARGA MUDANZA

¿Les conviene a las mypes dejar de ser un asunto atendido por el Ministerio de Trabajo y pasar a ser legisladas por el Ministerio de la Producción? Mientras que Mario Pasco dice que solo es una propuesta y que no se ha debatido, Rafael Rey adelantó que la decisión ya estaba tomada y que incluso el presidente García había dado su visto bueno al cambio de timón.

¿El Ministerio de la Producción puede ser más eficiente que el de Trabajo en resolver los problemas de las mypes? Es cierto que las mypes no abarcan solo temas laborales, pues son sobre todo un problema multisectorial y, aunque dependan de un solo ministerio, deben ser tratados como eso: un asunto de todos.

Si Produce acoge finalmente a las mypes, se debe asegurar un mayor presupuesto para este sector y un liderazgo como nunca antes ha existido. Los conductores de este cambio deben ser los más capaces. Mientras tanto algunos gremios lanzan candidatos a viceministro, otros piden que la nueva ley mype –que espera consenso– sea aprobada cuanto antes. Pero, parece que nadie se pone de acuerdo. Parece ser la misma historia. La historia sin fin.

EL BUZÓN

Sobre el césped sintético

Rocío Pereira
romidepe@yahoo.com

No dudo de que las canchas de césped artificial de fútbol sean un buen negocio y el proyecto de Paolo García –reseñado por Mi Negocio el domingo pasado–, una buena idea, pero eso no es todo, hay que medir los riesgos, porque no son nada seguras para los jugadores ni muy buenas para hacer deporte. Les digo esto con conocimiento de causa.

En octubre del 2005, con mi esposa vivíamos en Madrid y él se fue con unos amigos a jugar un partido de fútbol y resultó que la cancha era de césped artificial. Él se rompió la tibia y el peroné, lo tuvieron que operar de emergencia, y le pusieron ocho clavos y una placa. Cuando un mes después empezó la rehabilitación, lo primero que le dice el fisioterapeuta es: “Estuvo jugando en cancha artificial, no? Porque esta lesión es típica en este tipo de cancha”.

Mi esposo se lesionó solo, no es que alguien lo hubiera pateado o por un choque en una jugada. Lo que pasa es

que la cancha de césped artificial tiene mucho más agarre y esto hace que se genere más tracción. Todo esto lo averiguamos después del accidente, porque al fin al cabo fue un accidente que a cualquiera le puede pasar. Muchos jugadores profesionales de fútbol no aceptan jugar en canchas artificiales por el riesgo que corren de sufrir una lesión.

Yo creo que no solo se deben decir las bondades del producto, sino el daño que causa. Hay que ser honrados con lo que se vende y ya cada uno decide el riesgo que quiere tomar.

Paolo García dice que “los jugadores valoran el no torcerse los tobillos con los baches ni tener dolores de cadera o rodillas”. Creo que no es una opinión científica, deberían averiguar un poquito más, sobre todo el lado negativo.

Paolo García, autor del proyecto publicado en Mi Negocio, responde: Totalmente de acuerdo, el fútbol no se juega en césped artificial. Pero el fútbol es distinto al fúlbite: otro estilo de juego y otras costumbres. El error que se comete al jugar en

este tipo de césped es usar zapatillas con toperoles o cocos muy altos (chimpunes), pues la tracción y el agarre son mayores. Hay riesgos y fueron descritos cuando me entrevistaron, tal vez por espacio no se anotaron. Tengo más de dos años jugando en estas canchas y nunca sufrí lesiones, pero sí las he visto, con una coincidencia: el 95% llevaba zapatillas con toperoles altos y el resto hacía jugadas de fútbol y no de fúlbite: toques, amagues, paredes.

Busca socios

Juan Rubín
sau@ureach.com

Busco socios para hacer una empresa de marketing en Internet. Necesito una persona que sea un experto en software para que participe como webmaster. Otro socio que sea un gran creativo o diseñador gráfico y un experto vendedor. Cada uno de ellos trabajaría en casa y nos reuniríamos una o dos veces por semana para plantear objetivos y estrategias.

Servido.

TOME NOTA

¡Emprende y concursá!

Para reconocer la creación de nuevos negocios y la innovación en las pymes, la Cámara de Comercio de Lima junto con la Universidad de Lima, Usaid y el Mincetur presentaron las bases del primer concurso Buenas Prácticas Emprendedoras. Podrán participar personas individuales, empresas o asociaciones.

Los tres primeros puestos ganarán una pasantía, asistencia técnica y un seminario por el valor de 5.000, 3.000 y 1.500 dólares, respectivamente. El plazo de presentación es el 15 de marzo en Gregorio Escobedo 396, Jesús María, y en oficinas regionales afiliadas a Perú Cámaras. Más información escribir a emprende@camaralima.org.pe o llamar al 219-1770.



LA AGENDA

MARTES 22

SEMINARIO

El mercado de valores en el Perú: visión prospectiva a corto y mediano plazo. Organiza Pro Capitales. Salón Imperial del hotel Country Club, Los Eucaliptos 590, San Isidro. A las 7:45 a.m. 221-8181, anexo 121.

CHARLA

La excelencia en la atención al turista. Organiza la Cámara de Comercio de Jesús María. Centro Comercial ACCV1, Luzuriaga 432. A las 3:00 p.m. Ingreso libre. 332-4323.

CURSO

Inicia tu negocio con éxito

supera a tus competidores.

Organiza IPAE. Cuadra 16 de La Marina, Pueblo Libre. De 9:00 a.m. a 12:00 m. Ingreso libre. 417-1300.

MIÉRCOLES 23

CHARLA

Los regímenes tributarios del Impuesto a la Renta. Organiza Centro Cofide, Augusto Tamayo 160, San Isidro. A las 10:00 a.m. Ingreso libre. 615-4000, anexo 2144.

CONFERENCIA

Estrategias de marketing inmobiliario. Organiza Capacitación Educe. Pasaje Los Pinos, oficina 1002, Miraflores. De 7:00 p.m. a



GIANCARLO SHIBAYAMA

CURSO

Haciendo negocios de exportación e importación con Estados Unidos. Organiza Consultandes. Alcanfores 1262, Miraflores. Requisitos y regulaciones de mercado, investigación e inteligencia comercial para aprovechar el TLC. El 23 y 24 de enero de 6:00 p.m. a 10:00 p.m. US\$120. 447-5869.

10:00 p.m. Dos sesiones. S/.200. 251-6131.

CONFERENCIA

Procedimiento de registro de empresas de intermediación laboral. Organiza la Dirección de Promoción del Empleo y Formación Profesional del Ministerio de Trabajo. De La Poesía 351, San Borja. De 9:00 p.m. a 1:00 p.m. Ingreso libre, previa inscripción a asalas@mintra.gob.pe.

JUEVES 24

CONFERENCIA

Estrategias de marketing para elevar sus ventas. Organiza Escuela de Marketing Pyme. Arenales 395, oficina

808, Lima. A las 7:00 p.m. Ingreso libre, previa inscripción al 431-5568.

CHARLA

Sector turismo: cómo se desarrolla un proyecto de hospedaje. Organiza Centro Cofide, Augusto Tamayo 160, San Isidro. A las 11:15 a.m. Ingreso libre. 615-4000, anexo 2144.

TALLER

El 'drawback': una herramienta para las empresas productoras y exportadoras. Organiza Tipsnet Perú. Salaverry 2802, San Isidro. De 6:00 p.m. a 10:00 p.m. S/.150. 349-0561.