

OPINIÓN



David Rivera del Águila
Editor de Mi Negocio

USTED QUÉ OPINA

¿Fue solo un rumor, una mala interpretación o una información difundida malintencionadamente? No sabemos, pero por si acaso lo comentamos. Las pequeñas y microempresas deben estar bajo el ámbito de una sola entidad, y no ser separadas para ceder ante las aspiraciones de algunos. El Gobierno solo tiene que decidir si las mypes permanecen en el Ministerio de Trabajo porque su enfoque multisectorial es más acorde, aunque su gran limitación es su recargada agenda laboral, o si pasan a un ministerio productivo. Sea como fuere, lo que se requiere es que la entidad a cargo sea reforzada técnica y financieramente para que esté en capacidad de asumir las responsabilidades que corresponden.

En este sentido, queremos resaltar lo señalado por un funcionario del Banco Mundial en una entrevista difundida en este diario, en el sentido de que si bien las reformas laborales son importantes, no son lo prioritario para la formalización de las mypes, pues más importantes son las políticas para mejorar su productividad y promover su crecimiento y sostenibilidad. Si quiere emitir su opinión sobre este tema, lo invitamos a participar en nuestra encuesta en la página web: www.elcomercio.com.pe

EL BUZÓN

De Miami a Lima

Rosemarie Meiners
canadianalespa@terra.com.pe

Soy peruana y formé hace cuatro años una empresa en Miami: Canadiana Le Spa Corp. En base a mi experiencia de trabajo de 20 años, hice un DVD para el cuidado del cuerpo de la mujer embarazada y para su recuperación después del parto. Se llama "Gimnasia prenatal y post parto en Canadiana Le Spa". Está registrado en la USA Copyright Office, y lo vendo a través de www.embarazofit.com y tiendas afiliadas como Amazon.com para América y Europa, y dvdgo.com que queda en Madrid. Tengo mi stock de DVD en Miami y los envío a diferentes partes del mundo a través de una empresa despachadora de Miami. Por desgracia, no puedo estar allá para ocuparme del negocio, debido a una grave enfermedad de mi madre en Lima. Estoy buscando una solución para seguir con mi negocio o en su defecto tendría que venderlo. Pienso en varias opciones y

necesito un consejo:

1) Conseguir chicas en Miami y en Lima, expertas en ventas por Internet para que trabajen 'part time' conmigo y conozcan el manejo de las tiendas virtuales, para que me ayuden a vender más desde Lima y desde Miami.

2) Ofrecer mi corporación en Miami a empresarios peruanos que quieran incursionar con algún producto relacionado (ropa de bebé, artículos para el cuidado del cuerpo de la mujer embarazada) por una cantidad fija, como pago por una sola vez, para hacer una promoción en conjunto.

3) Conseguir empresas en EE.UU. que vendan por Internet artículos relacionados y que quieran vender mi DVD también.

¿Qué camino me aconsejan que tome?

Omar Azañedo, subgerente del Trade Center de la Cámara de Comercio Americana del Perú (Amcham Perú), atendió su pregunta: La opción 1 es buena, sin embargo no se olvide que siempre debe contratar personas que tengan el

permiso adecuado de trabajo ya sea la visa o la residencia en EE.UU. Para estos casos las visas H1B1 o L1 son las necesarias. De hecho, muchos call center funcionan desde aquí y muy bien para muchas empresas transnacionales en distintos países.

Para la opción 2 debe considerar que hay empresas, o 'market places' donde empresas peruanas ya cuelgan sus productos. Todo dependerá de lo que usted ofrezca y el tránsito en esa web. Por lo general las empresas exportadoras peruanas aún no están dispuestas o no hacen mucho uso de la venta por Internet y si lo hacen es colgándose de una web reconocida ya sea Amazon o Ebay, por ejemplo.

Es muy difícil determinar qué hacer, sin conocer los resultados que hasta el momento ha tenido con su negocio. En los mercados internacionales lo que cuenta es la constancia. Es un grave error que las empresas no inviertan en marketing, ya que esto es fundamental en un mercado tan competitivo, con tantos productos como el estadounidense.

TOME NOTA

Planillas electrónicas

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo ha puesto a disposición seis líneas telefónicas para absolver las consultas de los empleadores y el público sobre el uso de las planillas electrónicas, vigentes desde este mes. Las líneas de consulta son: 315-7214, 315-7215, 315-7217, 315-7218, 315-7219 y 315-7221. El horario de atención es de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 12:30 p.m. y de 2:00 p.m. a 4:00 p.m. Del mismo modo, la Sunat cuenta con la central 0-801-12-100 (opción 2) en la cual se atenderán llamadas de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 6:00 p.m. y los sábados de 8:00 a.m. a 2:00 p.m. Más información en www.sunat.gob.pe.



LA AGENDA

LUNES 4

CURSO

Formación de ejecutivos, derribando barreras. Organiza IPAE. Cuadra 16 de la Av. La Marina, Pueblo Libre. De 7:00 p.m. a 8:30 p.m. Ingreso libre, previa inscripción al 417-1300.

MARTES 5

CONFERENCIAS

Oportunidades en APEC y la Comunidad Europea-Logística de exportación. Organiza IPAE. Cuadra 16 de la Av. La Marina, Pueblo Libre. De 9:00 a.m. a 12:00 m. Ingreso libre. 417-1300.

MIÉRCOLES 6

TALLER

La escalera del éxito en los negocios. Organiza el Instituto Latinoamericano de Desarrollo Empresarial. Av. Arequipa 398, oficina 9, Santa Beatriz. De 7:00 p.m. a 9:30 p.m. S/.29 (incluye libro y certificado). Inscripciones al 332-6895.

CHARLAS

Proceso operativo de exportación, oportunidades con el TLC con EE.UU. Organiza Prom-Perú. Jorge Basadre 610, San Isidro. De 9:00 a 6:00 p.m. S/.10. Inscripciones en el 222-1222, anexos 355 y 216.

TELECONFERENCIA

La exportación en pequeña escala. Organiza ESAG Perú.



CHARLA INFORMATIVA

Cómo participar de la misión de prospección tecnológica a las ferias de Hannover Messe y Resale 2008. Ferias para maquinarias nuevas y usadas, se organizarán reuniones con proveedores europeos de maquinarias y visitas a almacenes. El viernes 8 de febrero a las 8:30 a.m. 618-3333, anexo 1105.

Acceso libre vía Internet a las 7:00 p.m. Informes en el 222-3341.

JUEVES 7

CURSO

Exportando a través del correo postal con Exporta Fácil. Organiza Serpost. Cuadra 7 de Tomás Valle, Los Olivos. De 9:00 a.m. a 11:00 a.m. Ingreso libre, previa inscripción al 533-2001, anexo 5343.

CONFERENCIA

Diseñando soluciones innovadoras para la producción artesanal exportable. Organiza ÁDEX. Javier Prado Este 2875, San Borja. De 8:30 a.m.

a 12:00 m. Ingreso libre. 618-3333, anexo 3327.

VIDEOCONFERENCIA

El mercado de los alimentos hispanos (étnicos) en Estados Unidos. Organiza la Cámara de Comercio de Lima. Gregorio Escobedo 396, Jesús María. De 4:00 p.m. a 6:00 p.m. Más información en xcom@camaralima.org.pe.

SÁBADO 9

SEMINARIO

Estrategia de marketing para hospedajes y hostales. Organiza EE-Pymes. Luis Felipe Villarán 318, San Isidro. De 9:30 a.m. a 1:30 p.m. S/.135. 440-5885.