

**LOCAL****DIVERSIÓN**

Discotecas
mueven S/. 43 Mill.

►2

**ESPECIAL****POLÉMICA**

Las Mypes y la salud
emocional del trabajador

►12

**ENTREVISTA****JUAN CARLOS INGA.**

Gerente de Provincias de
Pandero.

►6-7

Emprendedores ►

SUPLEMENTO SEMANAL DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS
DEL DIARIO **La Industria**. N.º235 29/10/13.

Búsqueda de talentos

En la región, cada año 25 mil personas se incorporan a la PEA, lo cual ha hecho que las bolsas de trabajo de las universidades locales reciban miles de solicitudes de empleo en busca de los mejores profesionales. Servicios, Construcción, Manufactura y Minería son los sectores más dinámicos.



CON CLARO HOGAR YA LO PASADO, PASADO.

Sujeto a facilidades técnicas y de cobertura. Cobertura y restricciones en claro.com.pe

0800-00-200 desde cualquier teléfono | (01) 6-200-200 desde cualquier celular | *200 desde tu celular Claro | claro.com.pe



La Red
donde todo es posible

EMPRENDIMIENTO.

Jóvenes participan en programa empresarial



Capacitación. Busca descubrir nuevos negocios.

Con el propósito de generar ideas de negocios y fortalecer la cultura emprendedora en la región, unos 179 jóvenes entre los 18 y 29 años de edad del distrito de Laredo, Moche y El Porvenir, fueron beneficiados con el programa Emprejoven, el cual es impulsado por el Centro de Emprendimiento de Ipae y financiada por Fondoempleo.

Así lo informó el gerente de proyectos de Ipae, Luis León Deza, quien destacó que este programa busca a través de la capacitación, asistencia técnica y articulación con el mercado empresarial, el fomentar y mejorar los emprendimientos de los nuevos empresarios.

“Es un programa integral que involucra capacitación, asesoría y asistencia técnica. Queremos motivar a que los jóvenes inicien negocios sostenibles, pero también ayudamos a fortalecer aquellos que están constituidos. Ambos grupos van a poder concursar a un capital de S/. 1.500, que les va permitir constituir su empresa o mejorarla”, explicó.

El representante de Ipae indicó que los rubros que predominan en dicho proyecto están ligados al sector Agrario, Comercio y Servicios.

El jueves 7 de noviembre, a partir de las 9:00 de la mañana se organizará en la Cámara de Comercio un encuentro entre emprendedores.

ESTUDIO. INSTITUTO DE ECONOMÍA Y EMPRESA REVELA REPORTE SOBRE ESTOS NEGOCIOS.

Diversión nocturna mueve 43 millones de soles al año

EN TRUJILLO HAY 30 ESTABLECIMIENTOS DE ESTE RUBRO QUE OFRECEN SUS SERVICIOS Y PRODUCTOS A MILES DE CONSUMIDORES.

VÍCTOR JARA CABANILLAS
victorjara@laindustria.pe

Según los expertos en negocios, la diversión y el entretenimiento son otros de los indicadores mediante el cual se puede medir el consumo interno en una economía, puesto que si las familias disponen de mayores ingresos, entonces destinarán más dinero para pasar momentos agradables junto a sus seres queridos o amigos.

Y al parecer Trujillo no está lejos de esta realidad, puesto que según un reporte del Instituto de Economía y Empresa (IEE), en la región la diversión nocturna mueve unos S/. 43 millones al año y unos S/. 3,6 millones durante cada mes.

El presidente del IEE, Francisco Huerta Benites, explica que cuando la economía está creciendo aumenta el consumo de todos los productos (bienes y servicios), dentro de ellos la diversión como es el caso del consumo de la oferta que ofrecen las discotecas.

TREINTA NEGOCIOS

Según la Subgerencia de Defensa Civil de la Municipalidad Provincial de Trujillo, en la ciudad existen más de 30 negocios nocturnos tipo discotecas que ofertan servicios de diversión, a los cuales cada fin de semana concurren miles de personas generando así un alto consumo de bebidas y otros productos que demandan los consumidores locales.



Diversión. Servicios de entretenimiento se han convertido en buen negocio en Trujillo.

El jefe del Instituto de Defensa Civil (Indeci), Eduardo Fiestas Barreto, señala que cada fin de semana cada una de las discotecas al menos reciben 600 personas, más aún aquellas que funcionan en dos ambientes (primer y segundo piso), por lo que en un mes este tipo de negocios atienden a 2.500 consumidores en busca de entretenimiento.

Sin embargo, precisa que algunos de estos ambientes ofrecen sus servicios bajo con-

diciones no recomendables, mientras que otros sí cuentan con buena infraestructura, puesto que operan sobre más de 400 metros cuadrados.

FORMALES E INFORMALES

No obstante, pese a la mala infraestructura que presentan algunos negocios de diversión, Huerta Benites, asegura que ahora hay más consumo, lo cual se refleja en la cantidad de establecimien-

tos formales e informales que se registran, además en el mayor valor de ventas por cada discoteca, y en la mayor oferta de servicios por cada uno.

Asimismo, agrega que una forma indirecta de ver que son rentables, es la presencia de mayor cantidad de establecimientos, además que hay evidencia que todos operan más allá de su punto de equilibrio financiero.

“Son negocios rentables en particular, los establecimien-

CIFRAS

(30)

NEGOCIOS nocturnos tipo discotecas existen en Trujillo.

(S/. 3,6)

MILLONES generan estos establecimientos cada mes en la ciudad.

(600)

PERSONAS por cada fin de semana recibe una discoteca.

(80 %)

DE LAS DISCOTECAS de Trujillo estaba calificado como peligrosas en febrero del presente año.

tos que han logrado diferenciar sus productos, ya sea por ubicación y/o por exclusividad”, puntualiza el especialista.

La especialista en marketing y negocios, Rosa Moreno Rodríguez, asegura que efectivamente, el mayor poder adquisitivo de las personas o familias hace que se destine una mayor cantidad de fondos económicos para actividades de entretenimiento y diversión.

GESTIÓN EDIL EN LA ESPERANZA SE HAN LOGRADO IMPLEMENTAR 24 ESPACIOS DE RECREACIÓN

MARÍA GUERRERO MENDOZA
mariaguerrero@laindustria.pe

Con el objetivo de aumentar los espacios recreativos y prevenir la delincuencia en Trujillo, alrededor de S/. 30 millones se invirtieron en la implementación y construcción de 24 complejos deportivos en el distrito de La Esperanza, según informó el alcalde distrital, Daniel Marcelo Jacinto.

“Decidimos hacer estos complejos desde el primer año de nuestra gestión con el objetivo de recuperar los espacios públicos y prevenir el incremento de malos hábitos en niños y jóvenes, recurriendo al deporte como una alternativa saludable”, refirió el burgo maestre esperancino.

La autoridad señaló que por cada obra destinada a fines deportivos y de esparcimiento se invierte más del S/. 1 millón. Además, refirió que estas construcciones pueden medir desde los 700 hasta los casi 10 mil metros cuadrados.

COSTOS OPERATIVOS

Respecto al mantenimiento integral de cada una de las instalaciones deportivas dijo que su costo puede alcanzar los S/. 5 mil mensual. Agregó que los costos varían de acuerdo a la magnitud del complejo y que dichos montos financieros los servicios de agua y luz, limpieza pública, guardianía y jardinería.

“Esta es una administración compartida entre la Municipalidad y la población organizada. Nosotros ayudamos en la administración de estos espacios y la comunidad se encarga de promover las actividades deportivas, culturales y educativas que se necesitan en estos lugares, que suelen estar al alcance de muchos colegios del distrito”, destacó Marcelo Jacinto.

Asimismo, afirmó que la seguridad en estos espacios está garantizada debido a que ca-

Invieren S/. 30 millones en complejos deportivos

OBRAS BUSCAN COMBATIR LA DELINCUENCIA EN UNO DE LOS DISTRITOS MÁS PELIGROSOS DE TRUJILLO.



CORTESÍA.

Estrategia. Daniel Marcelo afirma que el deporte es una alternativa contra malos hábitos.

INFRAESTRUCTURA DEPORTIVA EJECUTADA EN ESTE AÑO

OBRAS	INVERSIÓN
Reconstrucción del complejo recreativo Nuevo Horizonte, en el Lote -1 Mz-4 A de la Urb. Manuel Arévalo -II Etapa.	S/. 1'004.938,14
Mejoramiento del complejo deportivo y recreativo, en el Lote -1 MZ - 9 A de la Urb. Manuel Arévalo -II.	S/. 593.156,03
Mejoramiento del complejo deportivo Lolo Fernández, en el Lote -1 MZ -15 de la Urb. Manuel Arévalo -II Etapa.	S/. 388.793,00
Construcción del complejo recreacional, en el asentamiento humano Manuel Seoane.	S/. 2'497,016.53
Construcción del complejo recreacional en el asentamiento humano Ramiro Prialé.	S/. 1'346.059,92
Reconstrucción y ampliación del complejo deportivo y recreativo en el Lote -1 MZ -6 del sector San Martín .	S/. 1'347.240,15

FUENTE: MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE LA ESPERANZA.

da complejo deportivo cuenta con un personal de vigilancia, el cual está autorizado para apagar las luces del establecimiento solo cuando todos sus ocupantes se hayan retirado del referido lugar.

“Los complejos siempre están ocupados, sobre todo los fines de semana y en verano son visitados con mayor frecuencia. En verano, los jóvenes a veces se quedan hasta las dos de la mañana. Yo pre-

fiero que estén ocupados en la práctica del deporte que en malas juntas”, puntualizó.

PARA TODOS
Según el arquitecto Paulo Palomino Ojeda, quien se en-

OTRA INVERSIÓN.

Casino
Masaris se
instala en
El Golf

Recientemente, la cadena de casinos Masaris aperturó un nuevo local a pocos metros de hotel Costa del Sol (ex El Golf), en la Urbanización El Golf de Trujillo, donde los pobladores de esta zona ahora cuenta con este tipo de servicios de primera calidad.

La administradora de Masaris, Patricia Jara García, sostuvo que la inversión en este local se realizó luego de hacer un minucioso estudio de mercado, ya que este lugar posee todas las condiciones para albergar este negocio.

“Ahora la gente de El Golf ya no tiene que ir hasta el centro de Trujillo en busca de un casino. Nuestros servicios están dirigidos a un público de los sectores A y B”, precisó.

Agregó que se proyectan posicionar su marca en Trujillo, tal como lo han hecho en otras ciudades como Piura y Lima.

“La pretensión hasta fin de año es que nuestro nombre sea reconocido por la gente que nos estamos dirigiendo. Acá tenemos un ambiente exclusivo, privado, seguridad y movilidad permanente”, agregó.

Finalmente, Jara García sostuvo que la instalación de Masaris en Trujillo ha generado 23 nuevos puestos de trabajo y en los próximos meses podrían contratar más trujillanos, de acuerdo a la acogida del público.



Diversión. Servicios de calidad.

COLUMNADEEDITOR

No solo cantidad, sino también calidad

MIRKO CAMPAÑA BOYER
mirkocampana@laindustria.pe



Los reportes mensuales que recibimos referente al crecimiento del sector Laboral del país, así como en la región La Libertad, son ambiciosos y positivos. Las expectativas de contratación de nuevo personal dentro de las corporaciones nacionales y transnacionales son favorables para quienes necesitan, urgentemente, contar con algún tipo de ingreso; sin embargo, el reto no solo se basa en la generación de empleo, sino además, urge formar una estructura laboral justa y digna para el desarrollo de los talentos y capacidades de los profesionales y técnicos.

Durante más de dos décadas, las políticas del sistema económico han permitido que nuestro país crezca a tasas superiores al 6 % anual, y aunque para este año la expectativa ha decrecido un punto porcentual para abajo, seguimos siendo un mercado en constante expansión de inversiones, tanto públicas, como privadas. Este es el resultado de las reformas económicas favorables dadas a partir de los años 90.

Sin embargo, pese a contar con estadísticas positivas, sigue siendo insuficiente para quienes creemos que hay aún mucho trabajo por hacer. Por ejemplo, aumentar el Salario Mínimo Vital de S/. 750 ha sido una de las medidas más saludables para nuestro país, y se ha comprobado que no impactó negativamente las políticas presupuestales de las empresas privadas, pues en este caso, lo justo es que si hay mayor productividad, entonces debe haber una mayor recompensa.

La senda que debe marcar la pauta para el próximo quinquenio está en generar una

La pauta para el próximo quinquenio está en generar una expansión del Salario Mínimo Vital de S/. 750 a S/. 1.200".

expansión del Salario Mínimo Vital de S/. 750 hasta sobrepasar los S/. 1.000. Vemos, por ejemplo que las expectativas de crecimiento a futuro siguen siendo bastante ambiciosas para el sector privado, pero también debería serlo para las empresas del Estado.

Estamos acostumbrados a que el Salario Mínimo Vital sea un indicador indispensable para la contratación de personal. No obstante, existe un reconocido interés de un sector de las empresas privadas para incrementar sus salarios para el 2014. Esperemos que sea de esa forma, pues se trata de peruanos y peruanas que permiten mejorar la productividad de sus compañías.

Otro punto que revelan las estadísticas es que estamos 50-50; es decir, ahora podemos decir que el 50 % de la población pertenece a la clase media, debido a que tienen ingresos superiores a los S/. 1.400 mensuales. Estas cifras son bien utilizadas por la clase política nacional, pero la realidad es otra. ¿Puede una familia de cinco miembros tener una vida digna con ingresos de S/. 1.400 al mes?

Hagamos que sea la opinión pública el mejor propulsor de este tipo de cambios. Si la clase política actual se hace de la vista gorda, nunca está demás hacerles recordar que los peruanos necesitamos reglas claras que garanticen un futuro mejor para el sector Laboral de nuestro país.



COLUMNISTAS



LUIS MANUEL ORDÓÑEZ
Analista de Intélico
SAB (Intercorp)

Acciones para invertir en Chile y Colombia

El Mercado Integrado Latinoamericano (Mila, plataforma bursátil que reúne a las plazas de Perú, Chile y Colombia) es un bloque que sigue creciendo y tiene buenas perspectivas, gracias a que los países que lo conforman cuentan con sólidos fundamentos. Además, se prevé el ingreso de México el próximo año. El Mila es importante, además, pues permite ampliar el abanico de opciones de compra a los inversionistas.

En el reporte Mila de octubre 2013, elaborado por Intélico SAB, CorpResearch y Serfinco, se incluyen recomendaciones de inversión de acciones de empresas de Chile y Colombia

con buenas perspectivas.

En el vecino país del sur encontramos, por ejemplo, a Banco de Chile, que ha mostrado buenos resultados este año. El crecimiento de las colocaciones de esta entidad financiera mantiene tasas saludables y durante agosto se aceleraron por encima de 9 %. Por su parte, la empresa eléctrica AES Gener ha mostrado un alza de 13 % en su EBITDA hasta junio último y, desde 2006 hasta la fecha, ha aumentado en 40 % su capacidad de generación en el país vecino del sur.

Otra firma chilena con potenciales Falabella; con operaciones en Perú, la empresa ha ingresado al mercado brasileño de mejoramiento del hogar

con la compra de Construdecor. El plan de inversión de esta empresa para el periodo 2013-2017 es de US\$ 3,9 mil millones, de los cuales el 50 % está desti-

Se espera que hacia fines de año, Falabella aumente su superficie de ventas en un 50 %".

se buscaba resolver.

Otro ejemplo es el proyecto de Julia Teves (Gana Perú) para obligar a que todos los negocios envíen al Indecopi una declaración trimestral con todas las quejas y reclamos asentados en su Libro de Reclamaciones, información que Indecopi quedaría obligado a procesar para determinar si inicia o no un procedimiento sancionador.

¿Cuánto costaría esto a los negocios? ¿Qué utilidad tendría? (ni qué decir de cuánto le costaría al Indecopi). Son preguntas ignoradas, pues solo se piensa en la demanda.

Por eso, cuando buscamos defender a los consumidores no podemos

partir de la premisa de que el consumidor requiere que el Estado intervenga.

Ni tampoco olvidar que para que las reglas se cumplan, los ciudadanos debemos percibir su utilidad para nuestra convivencia y el Estado debe hacerlas cumplir.

¿El consumidor vive en una isla?

Recientemente se presentó en la Universidad del Pacífico el libro 'El consumidor en su Isla: una visión alternativa del sistema de protección al consumidor' de Gustavo Rodríguez García. Este plantea una visión olvidada dentro del sistema de protección al consumidor: los consumidores y los productores se encuentran directamente relacionados, por lo que los perjuicios de unos se reflejan directamente en los otros.

Esto es usualmente ignorado en la visión tradicional, que promueve Jaime Delgado y Aspec, y que inspiró el Código de Consumo, quienes usan

una proclama de defensa de los consumidores estilo lucha de clases, para generarse réditos políticos. Su enfoque solo se concentra en satisfacer "necesidades" de corto plazo, pero olvida que el consumidor no vive en una isla, y que los consumidores son proveedores en otro ámbito.

Así, cualquier regulación de la conducta de los proveedores tendrá consecuencias en los consumidores, y éstos suelen ser negativas. Por ejemplo, hace poco se planteó en el Congreso el Proyecto de Ley de Insolvencia Familiar, que luego fue retirado ante la protesta de la opinión pública, mediante el cual se buscaba darle una vía al consumidor endeudado para su beneficio, sin analizar si esta regulación aumentaría el costo del crédito, lo cual terminaría limitando el acceso al crédito, generando un problema mayor que el que

No olvidar que para que las reglas se cumplan, los ciudadanos debemos percibir su utilidad".

nosescriben

emprendedores@laindustria.pe

>Hoja de Ruta

Interesante el trabajo que viene desarrollando el Grupo Pro Región para la elaboración de una Hoja de Ruta de La Libertad para los próximos 50 años. Permitanme felicitar a *Emprendedores* por publicar este tipo de iniciativas positivas, pues destacan como medio y nos dar una nueva esperanza de ofrecer una región más próspera para nuestros herederos.

MARICIA CABRERA
Abogada

El Grupo Pro Región viene desarrollando este interesante proyecto priorizando los proyectos de gran

impacto para La Libertad, entre los que destacan modernización del puerto de Salaverry, ejecución de la Tercera Etapa de Chavimochic, entre otros, los mismos que serán publicados en un libro en enero del 2014.

>Navidad y comercio

El reportaje publicado sobre el impacto económico que generará la celebración de la Navidad me ha permitido conocer qué tan positivo están las proyecciones para el sector Comercio de Trujillo, pues soy proveedor de supermercados, y ahora veo que será una temporada muy sustanciosa. Felicitaciones por proporcionarnos esta

información.

ROMÁN AQUINO

Microempresario

Según un sondeo desarrollado por *Emprendedores*, las proyecciones de ventas durante la campaña de Navidad son positivas. En general, según el instituto de Economía y Empresa señala que este año, el sector Comercio podría crecer en 15 % respecto al mismo periodo del 2012.

>Indecopi en campaña

No cabe la menor duda que Indecopi estará muy atento durante la campaña de Navidad de este año ante las ofertas, servicios y atenciones que proporcionarán las

compañías comerciales, de entretenimiento y de otros rubros de la región. Ante ello, las organizaciones están obligadas a mantenerse sometidos a las normas en defensa del consumidor.

PATRICIA MUÑOZ

Estudiante

Efectivamente, tal cual lo menciona el abogado de la PUCP, Daniel Montes Delgado, hay dos cosas que en especial Indecopi deberá vigilar: las normas sobre publicidad comercial y las de protección al consumidor. Esperamos comunicar las acciones que esta institución fiscalizadora nos proporcione.

En la edición anterior

LO QUE SANTA NOS TRAE

Reportaje que revela el impacto económico que se generará durante la campaña de Navidad, el cual proyecta generar S/. 300 millones; es decir, un 15 % más que en el mismo periodo del 2012. Los centros comerciales de Trujillo mantienen gran expectativa positiva en esas fechas.



RANKING

INSTITUCIONES DEL ESTADO CON MEJOR ATENCIÓN AL CIUDADANO

PUESTO	INSTITUCIÓN	PUNTAJE
1	Promperú	432
2	Mi Vivienda	430
3	Osiptel	425
4	Digemin	425
5	Indecopi	421



Fuente: CAD.

AGENDA AL DÍA

MARTES 29 DE OCTUBRE

'Rutas de Aprendizaje en Matemática y Comunicación'. Conferencia magistral organizado por la Universidad Privada Antenor Orrego (Upao). La Dra. Roxana Ballona será la responsable de dirigir la exposición. La cita es a partir de las 4:30 p.m. en el auditorio del edificio E de esta casa superior de estudios.

SÁBADO 2 DE NOVIEMBRE

'Gestión de Calidad y Procesos'. Diplomado desarrollado por Esan que ofrece al participante las herramientas necesarias para elaborar una gestión eficiente dentro de una organización. Los horarios son flexibles durante los fines de semana y se pueden comunicar con Nícidia Méndez Yap Sam al 243191 o al celular 948312846.

SÁBADO 2 DE NOVIEMBRE

'Diplomado de Estudio en Gestión Financiera'. La mencionada diplomatura ofrece a los participantes modernas herramientas para optimizar decisiones estratégicas, seleccionar fuentes de financiamiento y evaluar proyectos de inversión. Los interesados puede escribir a: promotor_trujillo@pucp.pe o llamar al 993506921.

Recomendamos:

www.americaeconomia.com

Entérese de los acontecimientos económicos más importantes de América Latina, Europa y los Estados Unidos. Sepa de primera mano los hechos que marcan la historia económica de estos países.



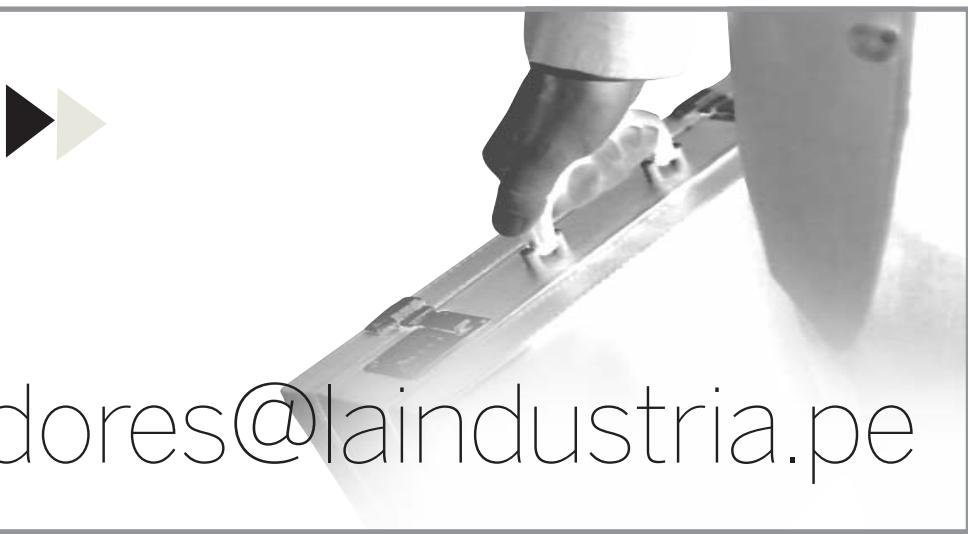
¿Agendar un evento? emprendedores@laindustria.pe

Emprendedores ►

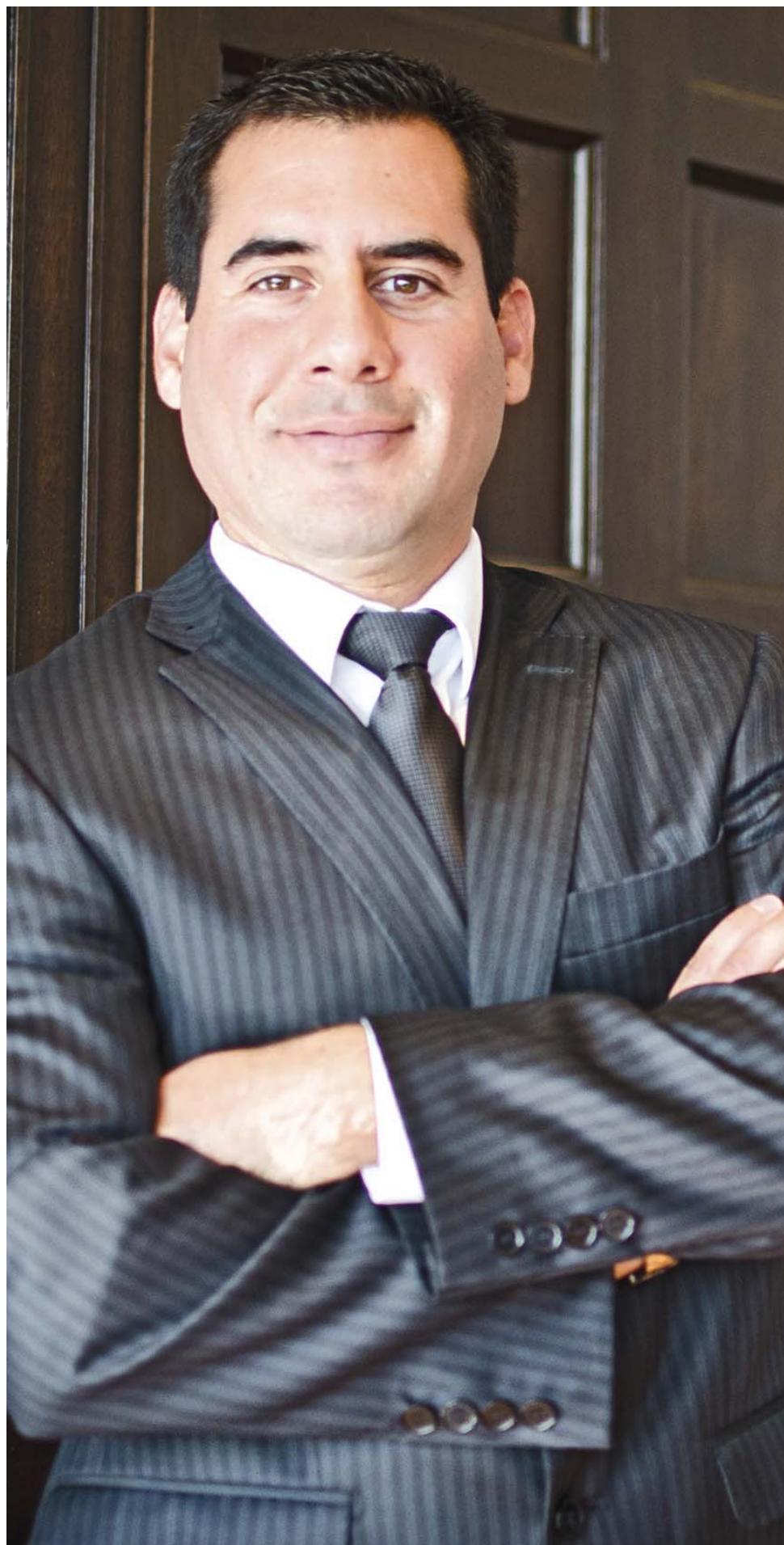
SUPLEMENTO SEMANAL DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS
DEL DIARIO **La Industria**.

en contacto con usted:

emprendedores@laindustria.pe



ENTREVISTA



JUAN CARLOS INGA. Gerente de Provincias de Pandero.

“Evitamos que la gente se descapitalice por una inicial”

EJECUTIVO EXPLICA EL MOVIMIENTO DEL MERCADO DE ADMINISTRACIÓN DE CAPITALES COLECTIVOS, EL CUAL HA PERMITIDO QUE DECENAS DE TRUJILLANOS PUEDAN ADQUIRIR UN AUTOMÓVIL A TRAVÉS DE ESTE NUEVO SISTEMA FINANCIERO.

VÍCTOR JARA CABANILLAS
victorjara@laindustria.pe

La administración de capitales colectivos es una modalidad de financiamiento para la adquisición de un producto casi no explotada en el Perú, debido a que hay un mínimo número de empresas que se dedican a esta actividad.

Es así que *Emprendedores* entabló una larga entrevista con el gerente de Provincias de Pandero, Juan Carlos Inga, quien asegura que este tipo de financiamiento se ha visto favorecido por el crecimiento económico del país, además es un muy buen mecanismo para evitar la descapitalización al momento de hacer la compra de un carro, casa o de otro cualquier bien.

—**¿Cuándo y cómo se inicia Pandero?**

—Somos una empresa administradora de fondos colectivos de capitales peruanos supervisada por la Superin-

tendencia del Mercado de Valores (SMV). Pandero fue fundada el 26 de diciembre de 1967 para comercializar vehículos de la marca Volkswagen de manera exclusiva. Durante toda su trayectoria, Pandero Volkswagen ha sido el líder en ventas de dicha marca. Ya hemos entregado más de 70 mil vehículos y contamos con más de 20.000 asociados activos que confían en nuestra trayectoria de 45 años en el Perú.

—**¿En qué ciudades del país tienen oficinas?**

—A nivel nacional, Pandero realiza actualmente operaciones comerciales en Piura, Trujillo, Chiclayo, Cajamarca, Juliaca, Huancayo, Cuzco, Huacho, Huánuco, Arequipa, Chimbote, entre otras, y tiene 38 puntos de exhibición en los principales centros comerciales de Lima.

Tenemos oficinas descentralizadas en Lima, Arequipa, Cusco y por aperturar en una primera etapa en Trujillo, Chiclayo, Huancayo y como una segunda etapa en Huánuco y Cajamarca.

PERFIL



PROFESIÓN: título profesional en Economía, Universidad de Piura (Marzo 2003). Tesis aprobada con mención Suma Cum Laude.

CAPACITACIONES: MBA de la Escuela de Dirección de Empresas –PAD Universidad de Piura. (2010–2011)–Titulado. Asimismo, obtuvo el título de Bachiller en Economía, Universidad de Piura (Diciembre–2001).

—**Ahora el Perú es un muy buen mercado para la administración de fondos colectivos?**

—Cualquier mercado en el cual el acceso al crédito sea

restringido y los ingresos per cápita estén mejorando, tendrá oportunidad para el desarrollo de fondos colectivos.

—¿Cuál de las regiones del Perú posee el mejor mercado para la administración de este sistema de financiamiento?

—En el norte, la región de La Libertad, en el sur Arequipa y en la región centro, la ciudad de Huancayo.

—¿La Libertad es un mercado atractivo para la administración de fondos colectivos?

—La Libertad representa una importante plaza para la industria automotriz, al registrar un crecimiento económico importante que influye en un mayor poder adquisitivo de las familias. Contribuye con 4,3 % del VAB al PBI nacional, después de Lima (48,4%) y Arequipa (5,1%).

Además, participa con un 4,3 % en la cuota de venta de vehículos ligeros seguido por Lima y Arequipa, que representan el 68,9 % y 9,4 % respectivamente, al cierre de agosto 2013, según Araper.

—¿A cuánto asciende el monto de dinero por fondos colectivos que administran en La Libertad?



Socios. Pandero cuenta con más de 20 mil integrantes en todo el Perú.



Modelo. Vehículos financiados vienen con alta tecnología.

Así funciona este sistema

—¿Cuánto de intereses se pagan al comprar un vehículo en Pandero?

—El sistema de Pandero S.A. es el siguiente: duración de 60 meses (5 años), grupos de 180 asociados, cuotas sin intereses, se exoneran las cuotas administrativas por pago puntual, solo cobramos una reducida cuota de inscripción, se adjudica un vehículo mensual por sorteo y otros por remate (en función del fondo acumulado en el grupo). Los gastos administrativos son

exonerados a los asociados que pagan puntualmente, resultando en los únicos cargos la cuota de inscripción (6 % + IGV del valor del certificado de compra) y una diferencia de precio, por vender a precio de lista, que puede equivaler a 3 % del valor del vehículo a adquirir, así como la accesibilidad ya que este sistema es asequible a todas las personas naturales y jurídicas.

—¿Cuáles son los vehículos más solicitados durante este año?

—Pandero comercializa vehículos sedanes, SUV y pickus, principalmente de las marcas Volkswagen, Suzuki, Hyundai, Chevrolet, Ford, Kia, Ssangyong y Honda así como vehículos de alta gama de las marcas Porsche (modelos Cayenne, 911), Audi (modelos Q7, R8, A4 y A5), Land Rover, Volvo y Mini. Las marcas más solicitadas son: Hyundai, Kia y Chevrolet.

—¿A qué sector social pertenecen las personas de las

cuales administran sus fondos?

—El público objetivo es gente ordenada, capaz de hacer una compra inteligente, calcula sus costos, mide sus ingresos, tiene objetivos financieros y valora el ahorro. La mayoría es gente joven entre 25 a 35 años, pero tenemos clientes de todas las edades y segmentos, así como pequeñas empresas.

—¿Cómo ha sido el impacto del crecimiento económico en la administración de fondos

colectivos?

—Los fondos colectivos se han beneficiado del crecimiento económico de los últimos 5 años. Sin embargo, en momentos en los cuales la economía se desacelera, los fondos colectivos para la adquisición de vehículos, suelen seguir con buen ritmo de crecimiento, porque se tratan de grupos cerrados en los cuales los asociados permanecen por varios años.

—¿Cuántos empleos genera

Nuestros costos son menores, la cuota de administración es cero, generándose ventajas de costo y de accesibilidad”

cializado el equivalente a US\$ 3,3 millones colocando 201 certificados.

—¿Cuáles son las marcas de vehículos más solicitadas o vendidas mediante esta modalidad de financiamiento en el Perú?

Las marcas más vendidas han sido Chevrolet y Suzuki y en cuanto al formato son los automóviles Sedan.

—¿Cuáles son sus expectativas para este año?

—En el año 2012 se entregaron 200 certificados para la adquisición de autos nuevos en Trujillo. Al cierre del 2013 se proyecta colocar más de 300 certificados en todo el país.

—¿Qué diferencia hay entre adquirir un vehículo mediante la modalidad que ustedes manejan y la compra directa en una empresa comercializadora?

—La principal diferencia versus una empresa comercializadora es que las personas evitan descapitalizarse por otorgar una cuota inicial elevada, con la cual probablemente se puedan quedar sin ahorros frente a situaciones de emergencia.

—¿La competencia es baja en la administración de fondos colectivos?

El sistema de fondos colectivos no compite con los concesionarios de autos ni con las entidades financieras. Nuestros clientes tienen un perfil distinto, no están apurados por adquirir un vehículo sino más bien están dispuestos a esperar. Luego, por su misma naturaleza, nuestro producto es más accesible. Nuestros costos son menores, la cuota de administración es cero, generándose ventajas de costo y accesibilidad en el sistema de fondos colectivos que administra Pandero.

Pandero en el país?

—Más de 650 puestos de trabajo en todo el territorio nacional.

—¿Ha proyecciones para hacer nuevas inversiones?

A corto plazo tenemos planeado tener una oficina de atención al público en la ciudad de Trujillo, así como ampliar nuestra cobertura en centros comerciales. En el caso de Lima, estamos invirtiendo más de US\$ 7 mil millones en un nuevo local central y otros locales de exhibición de vehículos.

INFORME**INFORME**

VÍCTOR JARA CABANILLAS
victorjara@laindustria.pe

En el mundo hay miles de empresas buscando a los mejores profesionales y técnicos en quienes confiar para luego encargarles los puestos claves de su organización, ya que de eso dependerá el cumplimiento de sus metas, así como para convertirse en compañías exitosas con un alto posicionamiento en el mercado.

Precisamente, este mismo panorama registra La Libertad, donde en los últimos años el empleo ha crecido por encima del 7 % convirtiendo a la ciudad de Trujillo en las urbes donde más nuevos puestos de trabajo se han creado, puesto que según el Observatorio Socioeconómico Laboral (Osel) en la región cada año se incorporan 25 mil personas a la Población Económicamente Activa (PEA), de la cual más del 93 % de los jóvenes cuenta con algún tipo de ingreso económico.

TALENTO Y PROFESIONALISMO

Sin embargo, al mismo tiempo de generar nuevos puestos de trabajo las más de 80 mil empresas que existen en la región han logrado establecer una estrecha relación con las bolas de trabajo de las universidades locales, las que cada año reciben miles de solicitudes en busca de los mejores estudiantes que están a punto de terminar su formación profesional.

Efectivamente, las bolas de trabajo se han convertido en un buen mecanismo para lograr contratar a los profesionales más capacitados de cada una de las universidades locales, ya que éstas reciben las ofertas laborales y son consultadas por datos incluidos en los currículos colgados en la Internet.

La Bolsa de Trabajo de la Universidad Nacional de Trujillo (UNT) recibe cada año más de 8 mil ofertas de trabajo, puesto que es una de las casas superiores de estudios con más de 15 mil estudiantes.

Asimismo, la Universidad Privada del Norte (UPN) afir-



DE LAS AULAS A LA CANCHA

EMPRESAS EN LA REGIÓN CADA VEZ BUSCAN MÁS PROFESIONALES PARA SUS PROCESOS PRODUCTIVOS. LAS BOLSAS DE TRABAJO DE LAS UNIVERSIDADES SON UNA GRAN REFERENCIA PARA LA CONTRATACIÓN.

ma que durante los 12 meses del año recepciona al menos 5.000 mil ofertas de trabajo para sus futuros profesionales. En tanto, Bolsa de Trabajo de la Universidad César Vallejo (UCV) registra 2.000 solicitantes de empleo.

Los más buscados Purizaga, señala que los profesionales más solicitados por las empresas son aquellos de las carreras relacionadas con

los negocios y la ingeniería, puesto que el boom del consumo interno ha generado una mayor demanda por los servicios y productos que ofrecen y fabrican las empresas.

Es más, agrega que las ofertas de trabajo proponen un sueldo de S/. 2.700 mensual, ya que hay un gran interés por contratar a los mejores profesionales para lograr un mayor producto.

El administrador de Contenidos de la Bolsa de Trabajo de la UNT, Juan Chong señala que las empresas son muy minuciosas al momento de analizar los currículos colgados en la red.

“Una vez que una empresa y un estudiante o profesional se registra en la bolsa trabajo, si es que a la empresa le interesa algún currículum nos llama para verificar si los datos del postulante son ciertos o no”, precisa.

En esa misma línea, sostiene que los profesionales o estudiantes de los últimos ciclos más buscados son aquellos pertenecientes ciencias económicas y empresariales (Administración y Contabilidad) y ingeniería (Sistemas, Informática, Industrial y Agronomía). Además, refiere que la remuneración económica va desde los 750 hasta los S/. 3.500

Emprendedores**Emprendedores**

CURRICULUMS INGRESADOS A LA BOLSA DE TRABAJO DE LA UNT 2013

CV completos (activos) 1.454



CV incompletos (activos) 1.323

NÚMERO DE OFERTAS LABORALES AL AÑO REGISTRADAS POR LAS UNIVERSIDADES LOCALES

• UCV 2.000

• UPN 5.000

• UNT 8.982

• solicitudes laborales recibidas al año

Fuente: Universidades locales.

2.000 propuestas al año recibe la bolsa de trabajo de la UCV



5.000 Vacantes de empleo maneja cada año la Oficina de Oportunidades Laborales de esta universidad.

450 Solicitudes con ofertas laborales recibe esta casa de estudios cada mes.

2.000 Profesionales espera colocar en este año la UPN en el mercado laboral de la región.

8 Son los sectores que piden mayor número de profesionales a la UPN: Agroindustria, entidades financieras, exportadoras, Comercio, Minería, estudios jurídicos, consultorías y Retail.

\$/. 2.700 Es el sueldo promedio que ofrecen las empresas que solicitan profesionales a la UPN.

88 % De egresados de la UPN cuenta con un empleo.

15 % Ha crecido las solicitudes de empleo en la bolsa de trabajo de la UPN.

1.450 Profesionales egresarán este año de la UCV.

5 Son los sectores que más solicitan profesionales a la bolsa de trabajo de la UCV: Construcción, Industrial, Agroindustrial, Minería y Servicios.

5 Son las carreras con mayor oferta laboral en la UCV: Administración, Ingeniería Industrial, Contabilidad, Ingeniería de Sistemas y Psicología.

800 Profesionales egresarán este año de la UPN.

160 A 200 solicitudes de trabajo para sus profesionales recibe esta casa de estudios cada mes.

6 Son las carreras profesionales con mayores posibilidades de empleo, según la UNT: Agronomía, Ciencias Económicas, Ingeniería Industrial, Informática e Ingeniería de Sistemas.

3 Son las actividades productivas que solicitan más personal a la UNT: Agropecuario, Minería y Servicios.

2.000 Profesionales esperan encontrar trabajo en la UNT en este año.

15.000 Alumnos tiene la UNT

8.982 Solicitudes de ofertas laborales ha recibido la bolsa de trabajo de la UNT en este año.

2.777 Cuentas activas

2 Cuentas inactivas

2.779 Todas las cuentas

Fuente: UNT.

CARRERAS CON MAYOR DEMANDA LABORAL EN LA REGIÓN

- Ingeniería industrial
- Ingeniería agroindustrial
- Ingeniería de minas
- Administración
- Contabilidad
- Psicología
- Ingierencia de sistemas

Fuente: Universidades locales.

44 Los profesionales más solicitados por las empresas son aquellos de las carreras de negocios y la ingeniería.

sibilidades de obtener talento valiosos; asimismo, debido a nuestro servicio gratuito de pre-selección, las empresas optimizan sus recursos y confían en nosotros”, refiere.

SECTORES MÁS DINÁMICOS

Entanto, el director del Osel, Ángel Polo Campos, sostiene que efectivamente, el empleo en la región muestra un gran dinamismo y por más de tres años ha crecido en forma interrumpida, ya que cada día hay más inversiones privadas que necesitan mayor cantidad de

personal.

En ese sentido, el economista señala que los sectores más dinámicos, han sido Servicios, en particular enseñanza y financieros, luego Manufactura; transportes y comunicaciones; seguido de Comercio.

“En términos de participación en la PEA ocupada total; El sector que concentra el mayor porcentaje de la PEA ocupada en el 2012 es Servicios (32.5 %), le sigue Extractivo (27.3 %), Comercio (16.5 %), Manufactura (13.4 %) y Construcción (6.4 %)”, puntualiza Polo Campos.

COACH CÉSAR ROLDÁN Z.
coach_roldancesar@yahoo.es

Muchas veces, cuando reaccionamos descubrimos que hemos logrado poco o que nuestra vida pasa sin gloria, solo avanzamos sin conseguir logros que otros sí lo hacen, y solo atinamos a decir que se trató de un golpe de suerte o por que algo les salió bien. Esta forma de vivir se llama zona de confort. Estar dentro de un proceso rutinario que nos lleva a realizar cada día lo mismo y buscar resultados no mayores a los que podemos conseguir, dejando pasar muchas oportunidades ya que nuestro estado mental se cuestiona, naciendo el miedo a poder aventurarse a conquistar nuevas metas y sueños.

REFLEXIÓN

Imaginemos que estamos viendo un capullo de mariposa que está lista para salir, pero como su miedo le hace pensar que la comerán otros insectos, que si no encontrará comida, que mejor esta cómoda donde se encuentra, decide no salir; sin embargo, nadie podrá apreciar su belleza, jamás descubrirá cómo es el mundo. Frente a esta exemplificación, así somos muchas personas en nuestro país, tenemos la mentalidad de la típica clase media en donde debemos dedicarnos a estudiar con el objetivo de conseguir el trabajo seguro que nos dará para vivir y tratar de ahorrar, dejando muchas veces, sueños atrás, ya que serán difícil de conseguirlos y continuaremos en la vida dentro de ese capullo que nos permite solo ver lo que el mundo nos ofrece por un oficio sin atrevernos a arriesgarnos a salir para hacer realidad nuestros sueños, y solo viviendo en penas y criticando lo que pasa, sino que además, en muchos de los casos buscamos culpables de nuestro destino.

DEFINICIÓN

La zona de confort es aquel momento en la que nos encontramos seguros, en la que

ESTADOS RUTINARIOS. El miedo es un obstáculo que debe ser confrontado con buenas decisiones.

La zona de confort nos lleva a un real fracaso

ESPECIALISTA HACE UNA COMPARACIÓN ENTRE QUIENES EMPRENDE UN SUEÑO Y LOS QUE SE CONFORMAN CON EL LUGAR O PUESTO QUE OCUPAN EN UNA EMPRESA O EN SUS VIDAS. SEPA ALGUNAS CARÁCTERISTICAS QUE LE PERMITIRÁN DESCUBRIR QUIÉN ES USTED.



Cuidado. Este tipo de actitudes hacen que la persona se conforme y deje de lado el emprendimiento empresarial.

controlamos y nos conocemos de principio a fin. Es una zona que hemos ido conquistando, donde lo tenemos todo aprendido, y que también nos ha conquistado un lugar donde la resignación nos llena muchísimas veces, aceptando que nuestra vida es así y no va a cambiar jamás, que este es mi destino y no puedo cambiarlo, que no me permite pensar en algo más, porque acepto que poseo incompetencias y debilidades que no

permiten avanzar hacia otra zona de aprendizaje, que es aquel lugar donde encuentro miedos, fracasos, dudas e inseguridades, ya que estoy acostumbrado a juzgar desde lo malo antes de pensar en positivo, porque no podemos pensar en que salir de la zona de confort puede representar oportunidades, aprendizajes nuevos de las incompetencias que reconozco en mi vida, las cuales convertiría en competencias nuevas que me hagan un ser más com-

petitivo en base a los nuevos conocimientos que adquiero y que me permitan ser yo mismo en el logro de mis propios sueños y metas.

UN EJEMPLO

En nuestro país, en los años 90, apreciamos muchas personas que salieron de su zona de confort de manera radical al salir de nuestro país y dirigirse a otras naciones, donde muchas veces sin conocerse a nadie se fueron abriendo espa-

La zona confort es aquel momento en la que nos encontramos seguros, en la que controlamos y nos conocemos de principio a fin y tenemos todo".

cios y conquistando sus sueños, para lo cual aprendieron costumbres, métodos de trabajo, entre otros aspectos, que les sirvieron para conquistar sus sueños y satisfacer sus deseos de superación; sin embargo, muchos que no se adaptaron a esta nueva zona llena de emociones, decidieron volver a su zona de confort, otros que avanzaron convirtieron esta nueva zona de aprendizaje en confort conquistando cada vez algo nuevo, llenándose de metas, objetivos y sueños cumplidos.

Por eso es recomendable reconstruirse, reinventarnos, porque la zona de confort es un lugar del que hay que salir, de manera consciente, de vez en cuando a indagar y encontrar las oportunidades que nos hagan más grandes.

Salir supone aprender, sin juzgar ni criticar, buscar ampliar horizontes, renovar los conocimientos, adquirir nuevos, rejuvenecer a la vida, experimentar, recuperar recursos internos perdidos, ganar nuevos recursos, aprender de los fracasos para cometer los mismos errores, etc.

En conclusión, salir de la zona de confort es salir del conformismo el cual es un estado mental que nos permite acostumbrarnos a vivir de una misma manera y apuntar a conquistar nuevos sueños para nuestra vida, nos bloquea a constituir una empresa y sacar a ese emprendedor dormido que todos nosotros tenemos para sobresalir.

KARLA CELI ARÉVALO
kceli@aldeasmart.org
CARLOS GONZALES MORENO
cgonzalez@aldeasmart.org

Ofrecer productos y servicios gratis tiene un precio. Cuando escuchamos la palabra ‘free’, ‘gratis’ se activa nuestra necesidad latente de querer adquirir lo que se está ofreciendo y por qué no hacerlo, sino cuesta nada. Miles de negocios giran en torno de esta palabra, la cual es utilizada de anzuelo para captar la atención de los clientes potenciales o mantener a quienes ya lo son.

La apuesta está en iniciar con un cliente que consume gratis; luego, debe convertirse en un cliente '*premium*'. De esta combinación o proceso de transición en el estatus como cliente se desarrolla un modelo de negocio denominado '*freemium*', donde la Internet se convierte en una plataforma de excelencia para la captación de clientes en grandes volúmenes, cualidad que es clave para el negocio. Sin embargo, estos modelos '*freemium*' suelen usarse para explorar mercados nuevos, en los que el cliente no es consciente de la necesidad y se requiere educarlo.

El negocio ‘freemium’ consiste en ofrecer gratuitamente al cliente la parte básica del producto o servicio, resulta una estrategia para engancharse con la necesidad. El cliente debe sentir que es necesario continuar usando lo que ha adquirido libremente para pasar a un nivel de cliente avanzado. Cuando llega a esa etapa de maduración, es hora de pagar por el servicio.

La propuesta de valor que se ofrece de manera gratuita debe estar orientada a usuarios que requieren de satisfacer sus necesidades de mayor alcance. El éxito de este negocio no es solo llegar a aquellos que están habituados a consumir la proposición ‘free’. Por ello, lo que se ofrece es la ‘base’ y no el ‘techo’. No se puede arriesgar restringiendo o eliminando funcionalidades. Lo importante es que las opciones gratuitas sean lo suficiente



TENDENCIA. Nuevo modelo de negocio usado en la era digital.

‘free’mium: modelo de negocio que sí funciona

¿QUIERE QUE SUS CLIENTES CONOZCAN DE SU NUEVO PRODUCTO O SERVICIO? 'FREE MIMUM' ES UNA MODALIDAD DE HACER NEGOCIOS. PRIMERO GRATIS HASTA GENERAR UNA NECESIDAD PERMANENTE EN EL CONSUMIDOR.

El cliente debe sentir que es necesario continuar usando lo que ha adquirido para pasar a un nivel de cliente avanzado".

temente funcionales y útiles para evitar que los clientes ‘free’ canibalicen al *target* que queremos captar.

La estrategia para la conversión del estatus de cliente ‘free’ a ‘premium’ está basa-

Este negocio es gratis por un determinado tiempo. Cuando termina el periodo de prueba se invita para el siguiente paso".

do en lograr un gran volumen de usuarios, lo necesario para equilibrar la estructura de costos de la organización; es decir, que el volumen de ingresos de los usuarios '*premium*' subvencionen a los usuarios

'free', los cuales tienen un costo de mantenimiento superior, dado que no pagan. Por eso, es importante encontrar el precio justo. La dinámica viral ayuda a que un usuario atraiga a más usuarios. Por ejemplo, Dropbox regala mayor espacio cuando invitas a otros contactos a probar el producto.

¿CÓMO FUNCIONA LA PROPUESTA 'FREE'?

La temporalidad. Este negocio es gratis por un determinado tiempo. Cuando termina el periodo de prueba se debe hacer la invitación para el siguiente paso: el pago. No obstante, no es garantía de convertir al cliente en 'freemium'.

La utilidad. Si se trata de un software para una organización, es posible que se requiera más de una licencia. Por tanto, la estrategia se establece en el número limitado de veces de descarga, capacidad de licencias.

La categoría de cliente. No se puede ofrecer la misma versión a un usuario final que a usuarios de un sector, como por ejemplo, el educativo. El mercado es masivo por el volumen de clientes, pero, a la vez, específico, por la necesidad requerida. Si genero una aplicación para un juego de negocios, las funcionalidades varían para el usuario como estudiante o profesor.

Recomendaciones

FL F-BOOK

'Generación de modelos de negocios' de Osterwalder & Pigneur
<http://www.acciong.com.br/banco>

[http://www.seescyt.gob.mx/baseconocimiento/PRESENTACIONES%20TALLER%20DE%20EMPREN
DURISMO/Generacion_de_Modelos_de_Negocios.pdf](http://www.seescyt.gob.mx/baseconocimiento/PRESENTACIONES%20TALLER%20DE%20EMPREN
DURISMO/Generacion_de_Modelos_de_Negocios.pdf)

Los autores han desarrollado un manual para aquellos decididos a desafiar los modelos de negocios obsoletos y diseñar las empresas del mañana.

LA PÁGINA

<http://es.wix.com/>
Es una página gratuita que permite construir tu sitio web. Wix provee herramientas necesarias para tener presencia online. Recomendado para emprendedores.

NORMA. Pese a modificaciones de la Resolución 085–2013, existen inconsistencias que merecen ser discutidas.

Las Mypes y la salud emocional del trabajador

LOS EMPLEADOS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS MERECEN PROTECCIÓN LEGAL PARA SUS DERECHOS LABORALES; SIN EMBARGO, REGLAMENTO PODRÍA VIOLAR SU DERECHO A LA PRIVACIDAD, ADEMÁS GENERARÍA UNA ENORME CARGA ADMINISTRATIVA Y ECONÓMICA.

DANIEL MONTES DELGADO

Abogado PUCP. Montes Delgado–Abogados S.A.C.

El 3 de mayo se publicó la Resolución Ministerial 085–2013–TR (salió como 082, pero fue corregida por fe de erratas del 8 de mayo), que estableció un sistema simplificado de registros del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo para Mypes, como una forma de favorecer la adecuación de estas micro y pequeñas empresas a las normas sobre estos temas que se han convertido en un conjunto de obligaciones muy estrictas y necesarias. Qué duda cabe, pero que también pueden resultar engorrosas y a veces, hasta impracticables. Veamos por qué.

Lo primero que debemos decir es que este sistema simplificado no es muy diferente del sistema regular aplicable a las demás empresas, por lo que implica una gran cantidad de variables, factores, agentes de riesgo y obligaciones de control de los temas de seguridad, que significan una carga considerable para las Mypes, en cuanto a horas/hombre de su personal dedicado a estos temas. Pensamos que hubiera sido más coherente simplificar mucho más el sistema, por ejemplo, en cuanto al número de agentes de riesgo (físicos, químicos, biológicos, disergonómicos y psicosociales) que deben ser monitoreados, ya que eso acarrea costos altos no pocas veces.



Estrés. Norma incluye a la salud emocional como responsabilidad que debe asumir una mediana empresa en el Perú.

No imaginamos al titular o gerente de una Mype recorriendo las instalaciones de la empresa para indagar con cada trabajador cómo anda su salud emocional".

ALGUNOS VACÍOS

Por otro lado, se establece como "causas básicas" de los accidentes a los factores personales como la "desmotivación" o la "sobrecarga emocional". Sin negar que esos factores puedan ocasionar accidentes, nos parece demasiado pedir que las Mypes se avocuen a investigar esos factores como posibles determinantes de un accidente laboral, en especial si como parte de los

ejemplos que cita el anexo de la norma, tenemos la desmotivación porque el desempeño adecuado del trabajador no es premiado, o la presión del grupo, además de lo subjetivo que puede resultar hablar de sobrecarga emocional.

El problema se repite cuando la norma habla de agentes de riesgo y dentro de los agentes psicosociales, encontramos el hostigamiento sicológico, el estrés laboral, el acoso labo-

ral, entre otros. Si quisieramos revisar la gama de situaciones que pueden generar estrés laboral, solo eso puede demandar recursos administrativos que las Mypes quizás no tengan. Y si pensamos en que es obligación suya monitorear esos agentes, la cosa se agrava aún más. Para empezar, porque hay una barrera inicial: el derecho a la intimidad de los trabajadores.

No imaginamos al titular o

gerente de una Mype recorriendo las instalaciones de la empresa y tratando de indagar con cada trabajador cómo anda su salud emocional, o las razones por las cuales parece estar deprimido, triste, distraído o sencillamente aparenta haber amanecido sin ganas de vivir. Aunque digamos que la empresa monitorea estos factores como parte de sus sistemas de seguridad y salud en el trabajo, el caso es que los trabajadores pueden verlo como una invasión de su privacidad, y más bien puede ser hasta contraproducente, porque podría malinterpretarse como una hostilización. Asimismo pedir a las Mypes que le encarguen esto a un profesional especializado, ya sería demasiado.

Las personas tenemos estrés en la vida, de modo que se deja abierta la puerta para buscar excusas, eso no sería muy difícil de encontrarlas".

YENDO MÁS ALLÁ

Otro de los inconvenientes de esta regulación excesiva es que si consideramos a estos factores emocionales como causas de los accidentes, nos corremos el riesgo de que las empresas busquen encuadrar los accidentes como producto de esos factores, que en buena cuenta escapan a su control, y no a fallas en el sistema de seguridad, o por lo menos, que se alegue que son causas concurrentes, buscando así limitar su responsabilidad. A fin de cuentas, todas las personas tenemos factores de estrés en nuestra vida personal, de modo que se deja abierta la puerta para buscar excusas, entonces no sería muy difícil de encontrarlas, con lo cual cargamos de subjetividad a un tema muy polémico.

SIMPOSIO. JOHN DANIELS. ESPECIALISTA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

“Las empresas necesitan una marca para ser reconocidas”

EXPERTO LLEGÓ A TRUJILLO PARA DISERTAR SOBRE TEMAS COMERCIALES, DONDE HABLÓ SOBRE LA RECESIÓN ECONÓMICA INICIADA EL 2008.

REDACCIÓN EMPRENDEDORES
emprendedores@laindustria.pe

Recientemente, en la Universidad Privada Antenor Orrego (Upao) se desarrolló simposio denominado, ‘Perú: desafíos, estrategias, tendencias y oportunidades en los negocios internacionales’, donde disertaron expertos de varios países sobre el contexto y el comercio mundial.

Emprendedores logró dialogar con el experto en negocios internacionales y profesor émerito de la Universidad de Miami, John Daniels, quien en la siguiente entrevista analizar el panorama internacional y da algunas recomendaciones a las empresas exportadoras para enfrentar las condiciones adversas en los mercados.

—Parece que la economía mundial está saliendo de la recesión que se inició hace cinco años. ¿Aún hay grandes oportunidades para el comercio exterior por concretarse a corto plazo?

Sí, pero hasta un determinado punto. Por ejemplo, sabemos que un grupo de empresas puede tener más éxito si crece el negocio internacional, pero para ello tienen que tener una combinación de productos. Mucho va a depender de la economía mundial que en los últimos años entró en serios problemas. Ahora hay indicaciones de que la situación está mejorando, entonces sí hay oportunidades de negocios.



Mira el futuro. John Daniels afirma que la economía internacional se recupera en forma lenta y que aún no se sabe qué sucederá.

Hay indicaciones de que estamos mejorando. El comercio crecerá si hay una recuperación de la economía”

—**Hasta el 2008 el comercio internacional creció a niveles no esperados, de ahí hasta la fecha ha caído**

en forma drástica ¿en la próxima década se mantendrá esta tendencia o tendremos una recuperación o crecimiento de los negocios internacionales?

Los científicos dicen que es muy difícil de pronosticar el futuro. Sin embargo, vemos que las economías más grandes del mundo están creciendo como China que lo hace a más de 7 %, Japón se está recuperando y Estados Unidos está mejorando muy lentamente; entonces hay indicaciones que estamos me-

jorando más despacio de lo que esperamos. El comercio mundial crecerá en la medida que se recupere la economía internacional.

—**El Perú es país neto exportador de materias primas que ahora su precio está en caída. ¿Visto el panorama internacional cree que el precio del oro y del resto de metales continuará cayendo?**

Si examinamos el crecimiento de las exportaciones de estos productos, vemos que

hay variaciones cíclicas, los precios de las materias primas no crecen tan rápido como los precios de fabricación porque cuando vendemos materias primas se compiten con otros en precios.

—**¿Qué debería una empresa que por varios años ha exportado y ahora de pronto ve que sus ventas han caído por la crisis financiera internacional?**

Responderé en forma general: mucho depende de la capacidad que tenga una em-

presas para responder ante circunstancias adversas, pero además deben controlar su distribución para tener más ganancias. Es indispensable que tener una marca para ser conocido en el resto del mundo, lo cual es muy difícil y demora mucho tiempo. Hay muchos países que producen café de calidad, pero Colombia tiene la marca del café a nivel mundial porque ellos utilizan su marca para vender su producto al mejor precio y ahora tienen más demanda. Las empresas necesitan una marca para ser reconocidas en el mundo.

Sin embargo, acá en Perú son pocas las empresas que se preocupan por tener su propia marca. Anoche noté que mi pijama que era producto peruano, pero no tenía marca peruana, sino una marca extranjera que empezó en Estados Unidos.

—**Entonces una marca es indispensable para cualquier empresa que pretende cruzar fronteras para ser reconocida en todos los mercados?**

Definitivamente que sí. Yo de Perú solo recuerdo a Inka Kola, que ahora se ha fusionado con Coca Cola para vender más.

—**¿Cómo ve al comercio internacional peruano?**

La economía peruana ha crecido mucho en los últimos años exportando materias primas, pero hay mucho riesgo porque los precios no están creciendo muy rápido.

—**Finalmente ¿cuántos años cree que tardará la economía mundial para salir de la recesión que hoy viene atravesando?**

Hay dos partes: la recuperación para llegar al nivel que tuvimos antes, y la otra lograr crecer. Algunas economías van a crecer más rápido que otras, pero se necesita que China y Estados Unidos también crezcan en forma más rápida de lo que estamos esperando.

Bolsa de Valores de Lima

ÍNDICE SELECTIVO (ISBVL)

MOVIMIENTO DE ACCIONES
al lunes 28 de octubre de 2013

	COTIZACIONES			PROPYESTAS		VARIACIÓN Respecto al cierre anterior (%)	INDICADORES			RENTABILIDAD DE LA ACCIÓN	
	Anterior (\$.)	Apertura (\$.)	Cierre (\$.)	Compra (\$.)	Venta (\$.)		Montos negociados (Miles \$.)	Número de operaciones	Capitalización bursátil (mils. \$.)	Última semana (%)	En el año (%)
VOLCAN - B	1.29	1.29	1.28	1.27	1.28	-0.78	" 784,900.00 "	20.00	" 6,465.51 "	-0.77519	-45.64
BVN	14.27	14.40	14.70	14.50	15.00	3.01	" 4,825.00 "	21.00	" 4,051.82 "	3.01331	-58.71
MINSUR	1.32	1.32	1.32	1.30	1.31	0.00	" 164,351.00 "	31.00	" 3,805.56 "	0.00000	-43.83
SOUTH. COOPER CORP.	29.00	-----	29.00	28.500	-----	0.00	730.00	1.00	" 24,421.719 "	0.00000	23.38
CERRO VERDE	25.60	25.60	25.60	24.70	25.60	0.00	937.00	7.00	" 8,961.43 "	0.00000	-32.63
MAPLE	0.62	0.630	0.63	0.63	0.64	1.61	" 8,562.00 "	4.00	103.41	1.61290	-42.73
IFS	32.11	32.10	32.50	32.550	33.000	1.21	" 26,699.00 "	9.00	" 3,042.50 "	1.21457	-9.22
LA CIMA - I	2.32	-----	-----	-----	-----	-----	-	1.00	-----	-----	-----
GRANÁ Y MONTERO	11.80	11.79	11.85	11.700	11.85	0.42	" 356,824.00 "	15.00	" 7,821.64 "	0.42373	22.16
CASAGRANDE	9.35	9.35	9.35	8.85	9.35	0.00	500.00	1.00	787.59	0.00000	-35.29
BAP	138.62	140.00	140.80	-----	141.50	1.57	868.00	4.00	" 11,230.42 "	1.57265	-3.56
FERREYROS	1.76	1.76	1.76	1.75	1.76	0.00	" 240,830.00 "	23.00	" 1,663.60 "	0.00000	-5.86
ALICORP - I	5.00	-----	5.00	4.51	5.650	0.00	" 4,000.00 "	3.00	" 7,238.07 "	0.00000	1.01
BBVA CONTINENTAL	6.27	6.27	6.29	6.29	6.50	0.32	" 28,088.00 "	11.00	" 14,004.51 "	0.31898	-5.56
REF. LA PAMPILLA	0.38	0.38	0.38	0.37	0.38	0.00	" 100,177.00 "	7.00	472.98	0.00000	-16.73

Reporte financiero

LA LIBERTAD EN LA BVL

RENTABILIDAD DE ACCIONES EN EMPRESAS DE LA REGIÓN

	Última operación	Cierre (S.)	En la última semana (%)	En el año (%)
Cartavio S.A.A.	"40,108.000"	13.990	0.000	-37.822
E.A. Casa Grande	"40,113.000"	9.350	0.000	-35.294
E.A. Chiquitoy -C	-----	-----	-----	-----
E.A. Barraza -C	-----	-----	-----	-----
E.A. Sintuco -C	-----	-----	-----	-----
E.A. Laredo -C	"40,109.000"	29.000	0.000	-9.375
Cementos Pacasmayo -C	"40,113.000"	6.540	1.395	-3.824
Creditex	-----	-----	-----	-----
Cia. Minera Poderosa	"40,067.000"	3.340	0.000	-12.105
Cementos Pacasmayo -I	"40,095.000"	4.000	0.000	-32.773

CIFRAS

(0,16 %) (0,06 %)

CAYÓ el índice industrial Dow Jones de la bolsa neoyorquina durante el inicio de la sesión de ayer, señaló la prensa.

RETROCEDÍO Standard & Poor's en el mercado intercambiario de ayer, según los últimos reportes del mercado capitales.

El nuevo sol se apreció frente al dólar al cierre de la sesión de ayer, por tercera jornada consecutiva, con un aumento de 0.11 %, por la mayor oferta de divisas y expectativa de la reunión de la Reserva Federal de Estados Unidos (Fed), en tanto que el Banco Central de Reserva (BCR) no intervino en el mercado cambiario.

De esta manera, el tipo de cambio terminó en S/. 2,758 por dólar, inferior al de la jornada previa de S/. 2,761. La cotización de venta del dólar en el mercado paralelo se situó en unos S/. 2,768 en horas de la tarde, mientras que en las ventanillas de los principales bancos se ubicó en S/. 2,819 en promedio. El analista Luis Sáenz, señaló que el sol se apreció ayer 0.11 % ante mayor oferta por parte de empresas.



GPI Valores SAB, miembro de Global Securities Group, le brinda importantes servicios tales como la compra y venta de acciones, bonos y papeles comerciales, tanto en la Bolsa de Valores de Lima como en las principales balsas del mundo. Elaboramos y administramos de carteras para nuestros clientes y de acuerdo con sus perfiles de riesgo. Damos custodia local y global de valores. Ofrecemos servicios de finanzas corporativas mediante la asesoría para la compra o venta de empresas, las reestructuraciones de deudas y capital, así como la emisión de diversos valores en el mercado de capitales.

Estamos ubicados en Calle Amador Merino Reyna 285, Edificio Targa, Piso 2, San Isidro, Lima.



GRUPO PRIVADO DE INVERSIONES S.A.

CULTURA BURSÁTIL

Inicio mixto

Gabriel Samanez
GPI Valores SAB

Con relación a los índices principales, el S&P 500 cerró el día de ayer en positivo con 1.762.11 (+0.13 %), mientras que el Euro Stoxx 600, culminó negativo con 319,49 puntos (-0.19 %). También, se sabe que Asia se mantuvo positivo con el índice Nikkei, de Japón, en 14.693,57 puntos (+0.91 %), el Shanghai Composite, de China, en 2.229,24 puntos (+1.62 %) y el Kospí, de Corea del Sur, en 2.053,01 puntos (+0.03 %). Los commodities se encuentran mixtos el día de ayer: oro USD 1.352,80 (+0.02 %), plata USD 22,49 (-0.66 %), cobre USD 3.267 (-0.06 %) y petróleo USD 98,60 (+0.77 %). El mercado de Estados Unidos se mantuvo mixto. Aunque el Dow Jones y Nasdaq hayan cerrado ligeramente negativos, el S&P 500 culminó el día en positivo y con nuevos records interdiarios mientras este se vio en los 1.764,69 puntos. Por otra parte, se sabe que la producción industrial del país incrementó +0,6 % en setiembre; marcando el mayor incremento en 7 meses. Ayer, el VIX, índice de volatilidad del mercado, aumentó +1,68 % y se situó por encima de los 13 puntos. En último lugar, las nuevas solicitudes de desempleo, mostradas el jueves pasado, disminuyeron a 350 mil, desde las 362 mil de la semana anterior a esa. Asimismo, se pudo conocer que los reclamos continuos de desempleo se redujeron a 2.874 millones, frente a los 2.882 millones mostrados la semana anterior. En cuanto al mercado europeo, se conoció que éste terminó el día con resultados negativos. Mientras se muestran resultados trimestrales no tan favorables.

FACULTAD DE FARMACIA DE LA UNT CELEBRA ANIVERSARIO

Recientemente, la Facultad de Farmacia y Bioquímica de la Universidad Nacional de Trujillo (UNT) celebró su 54.^º aniversario, donde su decano Ramón Piminchumro Carranza, afirmó que el personal administrativo, docentes y alumnos están involucrados en los procesos de autoevaluación con miras a la acreditación universitaria.

"Para diciembre del 2013 se espera concluir con la fase de autoevaluación para pasar inmediatamente a la fase de acreditación. De acuerdo al diagnóstico previo, se buscará mejorar la biblioteca, los servicios higiénicos, así como implementar adecuadamente los laboratorios", dijo.



Unidos. Docentes y administrativos de esta facultad trabajan por la acreditación.

MANNUCCI ALISTA CAMPAÑA DE VENTA DE AUTOS



Listos. Ejecutivos de Renault tienen todo programado para este evento a realizarse en noviembre.

En el marco de sus actividades festivas por su 82.^º aniversario institucional, Mannucci Diesel desarrollará su campaña denominada la 'Gran liquidación Renault 2013', evento en el cual se exhibirá y pondrá a la venta modernos autos y camionetas de esta prestigiosa marca. La cita es el próximo 25 de noviembre en el Motor Show del Mall Aventura Plaza. Enrique Arce Varillas, gerente de División de Renault, indicó que la campaña ofrecerá atractivos descuentos, bonos y obsequios especiales.

COMITÉ DE DAMAS INICIA TALLER DE CONFECCIONES

El Comité de Damas de Casa Grande (Ascope) ha planificado una serie de actividades para los próximos días. Ellas realizarán cruzadas de solidaridad para atender a decenas de personas pobres. Es así que en esta oportunidad llevarán ayuda a varias personas delicadas de salud, por lo que este grupo de mujeres anunció que recientemente habilitó un taller de confecciones textiles para impulsar negocios con el fin de financiar su ayuda.



Emprendedoras. Madres generan sus propios recursos.

ISUZU PRESENTA NUEVA TIENDA EN TRUJILLO



Se instalan. Comercializadora de vehículos ahora cuenta con sede propia en la Ciudad de la Primavera.

El último fin de semana, Isuzu realizó con éxito la apertura de su primera sucursal de la marca con Neo motors en la ciudad Trujillo, ampliando de este modo su red de concesionarios, logrando así más puntos de venta y servicios; y repuestos a nivel de la macrorregión norte. De esta manera se une a la red de distribución Piura, Chiclayo, Cajamarca y Chimbote.

La nueva sucursal de Neo motors se ubica en la Avenida La Marina, altura de la Curva del Sun, en el distrito de Moche y cuenta con un área de 3.000 metros cuadrados.

FUNCIONARIOS DEL BN SE CAPACITAN EN LA UPAO

Debido al prestigio académico y los buenos precedentes, el Banco de la Nación (BN), por cuarto año consecutivo, eligió a la Universidad Privada Antenor Orrego (Upao) para capacitar y actualizar a sus funcionarios.

En esta oportunidad, la Facultad de Ciencias de la Comunicación, dictó el programa denominado 'Competencias en gestión administrativa'.



Actualizados. Trabajadores de entidad tras participar en taller.

EL MOI'S ES UN RESTAURANTE QUE HA CONVERTIDO LA AVENTURA CULINARIA DE COMER UN BUEN CEBICHE POR LA NOCHE EN UNA GRAN OPORTUNIDAD DE NEGOCIO.

MARÍA GUERRERO MENDOZA
mariaguerrero@laindustria.pe

Dicen que no hay horario fijo para disfrutar de las refrescantes delicias de la comida marina. Una teoría que ha comenzado a ponerse en práctica en algunos restaurantes de Trujillo, como sucede en El Moi's, donde los comensales pueden darse el gusto de consumir un exquisito cebiche fresco y preparado al instante durante la noche, si así lo prefieren.

FUE DE MADRUGADA

Según su propietario, Moisés Konfu Tejada, todo comenzó una madrugada de verano, cuando el hermano de su esposa llegó a su local, en el que antes solo se vendía cerveza, y le pidió preparar una fuente de cebiche para él y sus amigos. Pese al extraño pedido, decidió acceder al requerimiento, sin imaginar que su plato logaría una exitosa acogida.

"Eran las dos de la mañana cuando llegó mi cuñado y nos pidió que preparamos un cebiche. Le servimos la fuente en la mesa y luego él empezó a invitar algunas cucharadas a la gente que se encontraba en el lugar. El buen sabor hizo que el resto empezara a pedir sus propios platos. Esto nos motivó a constituir el restaurante", cuenta Konfu Tejada.

Desde entonces, la cebichería El Moi's, ubicada en la cuadra cuatro de la calle Praga, en la urbanización Santa Isabel, viene ofreciendo este muy solicitado plato de un gran valor nutricional. La atención es cada jueves, viernes y sábado, desde las 6:00 de la tarde hasta la 1:00 de la mañana. Así

TENTACIÓN NOCTURNA

La gente se identifica con el cebiche nocturno y cada vez vienen más clientes a comer".

CARLOS FLORES.



Delicia marina. Moisés Konfu inició su negocio sin tenerlo planificado, hoy atiende a decenas de clientes.



Exquisito. Cebiche se prepara con insumos especiales.



Maestra. Dona Eda Tejada es el soporte en la cocina.

como en su habitual horario diurno, de lunes a domingo, a partir de las 11 horas.

El joven empresario refiere que su negocio ha logrado tener buena aceptación e incrementar considerablemente sus ingresos, tras haber iniciado la atención nocturna en su establecimiento, hace aproximadamente dos años. Asimismo, reveló que durante una semana, logra vender alrededor de 30 fuentes, cuyos precios oscilan entre los 20 y S/. 35.

LOS SECRETOS DE SU COCINA

La fórmula de su éxito se debe principalmente a la preparación tradicional de sus alimentos, un particular atributo que surgió durante los primeros años de funcionamiento del local, gracias a su madre, doña Eda Tejada, una mujer de 63 años que posee en sus manos el arte de combinar los sabores para el deleite de sus invitados.

"La gente se identifica con el cebiche nocturno y cada vez vienen más clientes por este motivo. Aquí, la sazón es de casa, pues mi madre, hermana y esposa se encargan de preparar los alimentos. Nosotros nos caracterizamos por mantener el sabor tradicional y la buena hospitalidad que brindamos a todos los que nos visitan", destaca.

Además, sostiene que el restaurante ha logrado gran acogida también por su chicharrón de pescado, arroz con mariscos, sudado y su suculento reventado de cangrejo; platos que son muy solicitados por los comensales que visitan su local para deleitar su paladar.