



Los pequeños negocios ante la nueva Ley de Cierre

Por: Carmen Martí
Directora Ejecutiva Puerto Rico SBTDC

Desde el domingo 22 de noviembre entró en vigor la nueva Ley de Cierre, la cual le aplica a los negocios con más de 25 empleados, y la cual permite el que puedan abrir los domingos después de las 5 de la tarde.

Se enmendó además la paga mínima a los empleados que laboren ese día, la cual no debe ser menor de \$11.50 la hora.

Esta controvertible Ley, la cual tardó casi un año en aprobarse, tuvo muchísimas opiniones encontradas, tanto a favor como en contra, de parte de grupos empresariales y economistas. Sin em-

bargo, su éxito o fracaso dependerá de múltiples variables.

Los pequeños negocios deben analizar las oportunidades que esta apertura de varias horas adicionales los domingos, que permitirá a las mega-tiendas el abrir hasta la medianoche, pudiera representar en sus ventas. Si los pequeños negocios deciden abrir, deben evaluar los costos

operacionales. Una vez identificados estos factores, debieran enfocar sus estrategias para aprovechar las posibles oportunidades que se pueden generar.

Ante el mercadeo agresivo de las mega-tiendas, quienes son los más beneficiados con la nueva ley, el pequeño negocio debe mejorar el servicio al cliente y considerar otros productos y/o servicios a los que ya ofrece. En lo que el consumidor se acostumbra a las horas adicionales de este nuevo horario comercial los domingos, se debe observar, e ir evaluando lo que le puede dar más valor al pequeño negocio.

Viene de la página anterior

Por otro lado, otro factor que beneficiará a las mega-tiendas será el pago a los empleados. Bajo la antigua Ley, las mega-tiendas se veían obligadas a pagar el doble a los empleados que trabajaran los domingos, en cambio se enmendó este estatuto y ahora solo tienen que pagar tiempo y medio, excluyendo las farmacias las cuales antes pagaban el salario mínimo y ahora tendrán que pagar \$11.50 la hora.

Los consumidores irán dando las señales que dirigirán otros esfuerzos y los

negocios deben observar detenidamente este comportamiento. Definitivamente será beneficioso para el consumidor la extensión del horario, ya que le permitirá el poder hacer sus compras en un horario más flexible los domingos.

Con el nuevo horario es vital revisar las estrategias de mercadeo. Recientemente los negocios del casco urbano de Río Piedras, adelantaron sus ofertas navideñas, antes del famoso viernes negro, y esta estrategia les resultó.

Insisto que habrá que estar pendientes

al comportamiento del consumidor, el cual actualmente atraviesa situaciones económicas difíciles. Esta extensión de horarios puede que genere algún aumento en empleos y ventas que redunden en una mejoría en la actividad económica. Sin embargo, hay quienes afirman que pudiese ser negativo para el pequeño negocio. Solo el tiempo dirá. Entretanto, a patrocinar al pequeño negocio y a disfrutar de las Navidades y el comienzo del nuevo año 2010.

¡Felicidades!

Historias con éxito



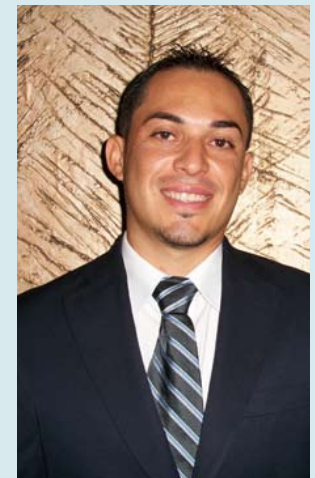
Myriam Suárez y José Medina Suar-med Ambulance Service, Inc., Humacao

Myriam Suárez y José Medina, comenzaron con su idea de negocio desde el 2003. Esta pareja residente en Juncos, visitó el Puerto Rico SBTDC para impulsar el desarrollo de su negocio Suar-Med Ambulance Service, Inc., en Humacao y obtuvieron préstamos de SBA para la compra de las ambulancias. Myriam tiene un bachillerato en Biología de la Universidad Interamericana, Recinto Metro, y es técnica de emergencias médicas con un grado asociado en emergencias médicas de la Universidad de

Puerto Rico. Además fue profesora en el Centro Estudios Multidisciplinarios de Humacao. José tiene preparación en emergencias médicas y ha trabajado como paramédico en el Departamento de Salud de San Juan. En el Puerto Rico SBTDC se le ha brindado asesoría en el análisis de viabilidad del modelo de negocio, proyecciones de ventas, y en las alternativas de financiamiento. Actualmente el negocio Suar Med Ambulance cuenta con tres ambulancias. El negocio generó ocho (8) nuevos empleos.

Yoel Rivera Ultimate Solutions Corp., Caguas

El Ingeniero Yoel Rivera, visitó el Puerto Rico SBTDC de Caguas con la idea de establecer su negocio. Este joven, quien se encontraba desempleado al momento de solicitar la ayuda del SBTDC, quería enfocar su negocio en la validación de procedimientos en la manufactura, debido a sus experiencias anteriores en este campo. El equipo de consultores de Caguas, le presentó las oportunidades que debía considerar para su empresa que se denominaría Ultimate Solutions Corp. El negocio comenzó como un proyecto tipo “incubadora” en las facilidades del Centro de Empresas Emergentes en Ciencia y Tecnología del Municipio de Caguas (INTECO). Posteriormente Yoel diversificó



sus servicios a la industria biomédica, de alimentos y de equipo médico. En el Puerto Rico SBTDC recibió asesoría para mejorar la calidad de los servicios y productos y expandir sus oportunidades a tono con las tendencias tecnológicas. Como resultado se estableció la empresa y se crearon nueve (9) nuevos empleos.

Se enfocan en St. Thomas grupo de empresarios del País

Recientemente un grupo de 18 empresarios de Puerto Rico viajó a la vecina Isla de St. Thomas en busca de oportunidades comerciales. Aunando esfuerzos con la Asociación de Industriales, el Centro de Comercio Internacional del Puerto Rico SBTDC estuvo a cargo de la coordinación y citas de nego-

cios de este grupo de empresarios, así como de los adiestramientos previos al viaje. Como resultado, ocho (8) empresas de Puerto Rico ya han comenzado negociaciones y contratos para exportar a St. Thomas lo cual redundará en el crecimiento, generación de empleos y ventas de estas empresas participantes.



Vista parcial de las citas de negocios en St. Thomas.

Agricultores certificados al próximo nivel

El Departamento de Agricultura ha aunado esfuerzos con distintas organizaciones, como el Puerto Rico SBTDC de la Universidad Interamericana para impulsar a los agricultores del país a alcanzar otro nivel. A través de los cursos NxLevel más de trescientos agriculto-



El CPA Rafael Cepeda (extrema derecha) Director del SBTDC en Ponce junto al grupo de agricultores certificados de la zona sur.



Sandro Murtas director de Comercio Internacional del Puerto Rico SBTDC orienta sobre cómo exportar a grupo de agricultores.

res ya se han certificado para hacer crecer sus respectivas cosechas de café, hortalizas, frutas y vegetales entre otros productos. A través de los recintos de la Universidad Interamericana en Aguadilla, Arecibo, Barranquitas, Fajardo, Metro y Ponce y en el Municipio de Caguas se han estado ofreciendo dichos cursos.

Establecen negocios

ex empleados públicos

Ya se comienzan a ver los resultados de los adiestramientos empresariales dirigidos a la primera ronda del grupo de ex empleados de Ley 7. El Puerto Rico SBTDC aunando esfuerzos con el Departamento del Trabajo y el Consejo de Desarrollo Ocupacional ha ofrecido cursos a cerca de 200 participantes. De estos participantes unos 115 han preparado sus respectivos planes de negocios con la ayuda de consultores de negocios del Puerto Rico SBTDC. Hay gran variedad de ideas y de negocios en Consultoría Legal, Servicios Psicológicos, Servicios On line, Tiendas al Detal, Servicios de Contabilidad, Servicios de Mantenimiento y Servicios para Autos, Servicios Educativos, y Entremeses Confeccionados en el Hogar, entre otros. Esta iniciativa ha sido coordinada con el Departamento del Trabajo y el Consejo de Desarrollo Ocupacional.

Próximos seminarios para negocios

Tecnología como innovación empresarial

Miércoles 20 y 27 de enero, de 6 a 9pm en Caguas

Responsabilidades Contributivas

Viernes, 29 de enero, de 1pm a 5pm, en San Germán

Servicio al Cliente: Excediendo sus Expectativas

Martes, 9 de febrero, de 9am a 12m, en San Juan

Aspectos Laborales

Miércoles, 17 de febrero, 1pm a 5pm, San Germán

Cómo incursionar en el Mercado Internacional

Miércoles, 24 de febrero, de 9am a 12m, Fajardo

Cómo cualificar para fondos de investigación (SBIR / STTR)

Jueves, 25 de febrero, Union Plaza

Certificado en Comercio Internacional

Los miércoles desde el 10 de febrero hasta el 24 de marzo Union Plaza, Hato Rey

Movimiento Empresarial

Jueves, 11 de febrero Hotel Conquistador en Fajardo

Certificado en Planificación Estratégica (Balance Scorecard)

Viernes, 26 de febrero, Union Plaza

Para información sobre los servicios del Puerto Rico SBTDC y para el calendario de seminarios visite: www.prsbtdc.org

Arecibo
(787) 878-5269

Caguas
(787) 744-8833 Ext. 2909

Ponce
(787) 842-0841

San Juan
(787) 763-5108

Innovación y Tecnología
(787) 763-6811 Ext.233

InterEmpresa
(787) 250-1912 Ext. 2221

Fajardo
(787)863-2390

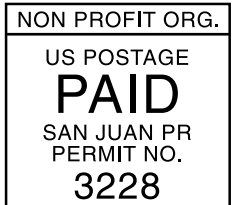
San Germán
(787) 892-6760

Comercio Internacional
(787) 763-2665

Oficinas Ejecutivas
(787) 763-6811



UNION PLAZA BUILDING
416 PONCE DE LEON AVE.
SUITE 1001 SAN JUAN PR 00918



El Puerto Rico SBTDC Network opera en sociedad con la Administración Federal de Pequeños Negocios y la Universidad Interamericana de Puerto Rico, con el apoyo de la Cía. de Fomento Industrial y el Municipio de Caguas. El auspicio brindado por la Administración Federal de Pequeños Negocios, no constituye un endoso expreso o implícito de los co-auspiciadores o de las opiniones, productos o servicios de los participantes.