

Negocios

El Nuevo Día
Miércoles, 10 de febrero de 2016
www.elnuevodia.com

A prueba la Ley 62

●●● Radican primera solicitud de un proyecto bajo el requisito de Estudios de Impacto Económico Regional que ordena estatuto

Antonio R. Gómez
antonio.gomez@elnuevodia.com

La primera solicitud para establecer un negocio bajo el nuevo Reglamento de los Estudios de Impacto Regional está ya en proceso y pondrá a prueba este novel mecanismo dispuesto por la Ley de Apoyo a la Microempresa, al Pequeño y Mediano Comerciante, aprobada en el año 2014.

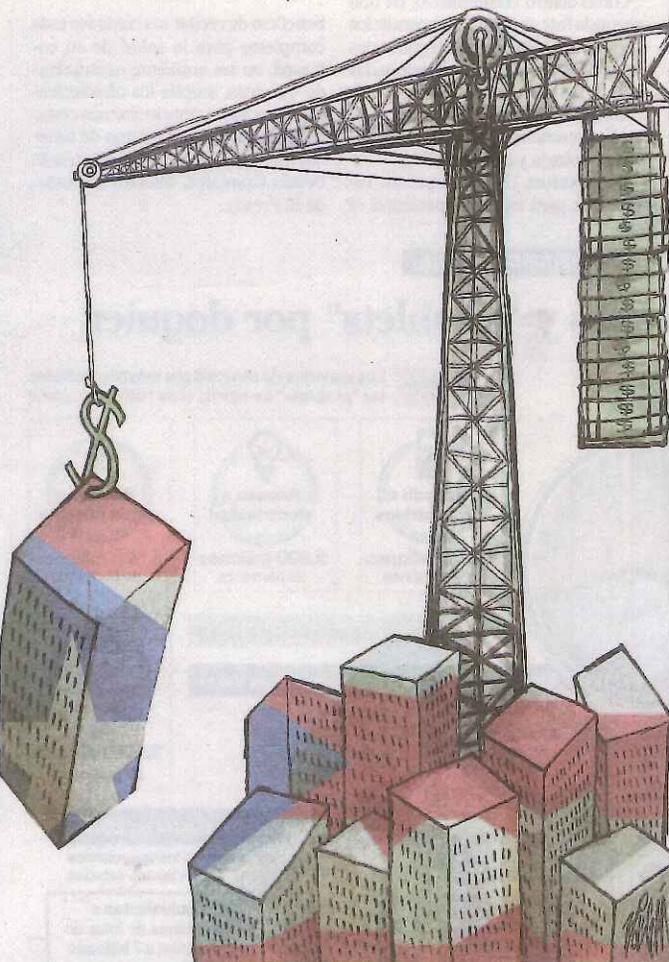
El estatuto, que es la Ley 62 de 2014, establece que este estudio "será la herramienta esencial para evaluar adecuadamente el impacto de proyectos de considerables pies cuadrados en el renglón de ventas al detal y al por mayor".

Este primer estudio corresponde a un proyecto de la empresa Dorado Emergency and Ambulatory Services para desarrollar el Dorado Medical Shopping Village, un proyecto comercial de 160,000 pies cuadrados en el municipio de Dorado, se informó a El Nuevo Día.

Fue preparado por la compañía H. Calero Consulting Group, de la economista Heidi Calero, una de los seis profesionales en economía que certificó la Junta de Planificación para realizar estos estudios.

La propuesta fue presentada originalmente ante la Junta de Planificación, que, tras evaluarla, la remitió a la Compañía de Comercio y Exportación, que inició ya su evaluación. Esta debe culminar con una recomendación a la Oficina de Gerencia de Permisos (OGPe), que tendrá la palabra final.

LA JUNTA DE PLANIFICACIÓN. "En términos de estudios, solamente ha llegado uno, que ya se evaluó", declaró el director del Programa de Planificación Económica y Social de la Junta de Planificación, el también



economista Luis Benítez.

Este adelantó que el estudio no completó el estimado de "impacto de concentración" requerido debido

a la dificultad para obtener información de ventas de los negocios de la zona.

PASE A LA PÁGINA 42

HOY

EMPRESAS Y EMPRENDEDORES El Presby inaugura centro de investigación y tratamiento para atender problemas de la espina dorsal **Página 40**

ENERGÍA Debaten la implementación de la Ley de Transformación y Alivio Energético **Página 48**

Las ventas de autos inician en negativo

Enero reportó una caída de 12% comparado con el mismo mes en 2015

Yalixa Rivera Cruz
yrivera@elnuevodia.com
Twitter: @yalixariveraEND

Las ventas de autos arrancaron en enero de 2016 con una dramática caída de -12.1% (772 unidades menos) en comparación con el mismo mes de 2015, lo que lo convierte en el más bajo en ventas en los pasados cinco años, informó el Grupo Unido de Importadores de Automóviles (GUIA).

"La situación es grave. No hemos experimentado un mes de enero en detrimento como este; representa el vigesimocuarto mes, de los últimos veintiséis, en el cual vemos contracción en ventas, comparado con el mismo periodo del año anterior", indicó Ricardo M. García, presidente de GUIA.

García explicó que "la proyección en ventas para el 2016 es de 77,000 unidades, una desaceleración de -5.4%, por lo que comenzar el año con una caída de doble dígito nos produce gran preocupación, ya que es mucho más dramático de lo anticipado. Ahora, nos enfrentamos al peor mes de enero que se ha visto en récord".

"Al menos 32,000 personas trabajan, de forma directa e indirecta, para la industria de autos en Puerto Rico. Nuestra inquietud también los incluye a ellos, que dependen de este sector, así como a los miles de consumidores que han postergado su decisión de cambiar su auto por uno nuevo y más eficiente", concluyó García.

Décima edición de EnterPRize

El programa de capacitación empresarial comenzó su nuevo ciclo de talleres con 25 semifinalistas

Con 25 semifinalistas que van desde agroempresas hasta aplicaciones móviles, la décima edición de la competencia EnterPRize comenzó su ciclo de capacitación empresarial del pasado fin de semana, con un taller sobre la herramienta de negocio sines Model Canvas (BMC).

El grupo de semifinalistas comenzó por la oportunidad de ganar prede capital semilla en varias categorías desde \$5,000 hasta \$15,000.

El taller de BMC, esquema que da a las empresas incipientes a entender de forma clara las piezas del modelo de negocio que propiciar el desarrollo, fue ofrecido por Matthew Terrell, entrenador y facilitador certificado por Strategyzer, un programa desarrollado por Alex Osterwalder creador del BMC.

Terrell guió a los participantes en cada una de las secciones del taller, incluyendo la propuesta de valor, segmentos de cliente, la estructura de costos y las fuentes de ingresos. Como parte de la competencia, "startup" deberá trabajar sobre el BMC que ilustre claramente su modelo de negocio.

"Creo firmemente que el desarrollo de la economía de Puerto Rico se fomenta al fomentar la mentalidad emprendedora, como hace Grupo Guayacán. Presenté el BMC como una herramienta esencial para comenzar a crear y manejar una compañía en un ecosistema empresarial dinámico", señaló Terrell.

El objetivo de EnterPRize es promover el desarrollo de nuevas empresas mediante un currículo educativo, mentoría y acceso a capital.

PASE A LA PÁGINA



Laura Cantero, directora ejecutiva de Grupo Guayacán.

Un proyecto propuesto para Dorado es el primero

Estudio de impacto ya está en manos de Compañía de Comercio y Exportación

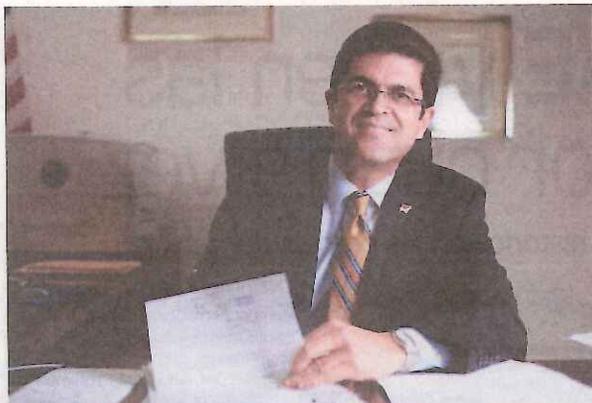
VIENE DE LA PORTADA DE NEGOCIOS

“Nosotros lo enviamos a Comercio y Exportación, ya ese estudio salió de la Junta. Ellos han estado trabajando en una guía y nosotros le hicimos una serie de sugerencias sobre ese particular porque la guía va dirigida a cómo se van a evaluar los proyectos”, indicó Benítez.

La carta que envió el presidente de la Junta, Luis García Pelatti, al director de la Compañía de Comercio y Exportación (CCE), Francisco Chévere, advierte que el estudio cumplió con todos los requisitos excepto el de impacto de concentración, por lo que este será uno de los temas que estarán bajo evaluación durante este proceso.

Benítez entiende que en el curso de esta evaluación se irán haciendo los ajustes que la realidad imponga.

COMERCIO Y EXPORTACIÓN. Chévere indicó, por su parte, que la carta de la Junta con el estudio fue referido a la División de Estudios de Mercados y



La propuesta ahora está bajo la evaluación de la Compañía de Comercio y Exportación, cuyo director es Francisco Chévere.

Economía, que estará a cargo de estas evaluaciones.

Informó que los proponentes de este proyecto presentan un desarrollo comercial que va a tener un área de servicios médicos, almacén para distribución, venta de equipos médicos al por mayor y un área comercial mixta de tiendas, restaurantes y oficinas.

“Esto se evalúa por los economistas nuestros y se verifica la veracidad de los datos que ellos establecen en el

estudio y se revisa la metodología. Esto lo que mide es el efecto neto de la actividad propuesta en el área, en la región y en los demás comercios, particularmente los pequeños y medianos. A nosotros nos corresponde evaluar, validar, corroborar las recomendaciones que surgen del estudio”.

El próximo paso es la OGPe o el Municipio Autónomo que otorgaría el permiso. “Nosotros entonces le hacemos una recomendación a OGPe so-

bre si se debe conceder el permiso para construcción y el permiso de uso. Le recomendamos también si hay algún tipo de mitigación, si va a haber algún tipo de impacto negativo en los empleos en el área, en los recaudos, o en los comercios del área”.

El director de la CCE reconoce que la ley no le impone un plazo para someter su recomendación pero asegura que “nosotros internamente nos trazamos una meta de 30 días”.

Chévere aceptó también que hay dificultad para obtener algunos datos y no descartó que, como resultado del proceso, se realicen algunos ajustes a los numerosos requisitos dispuestos.

Aseguró, mientras tanto, que hay otros proyectos que están preparando ya sus estudios.

HEIDI CALERO. La autora de este primer estudio explicó que para realizar el mismo se utilizó la metodología que se había utilizado anteriormente en otros estudios de su empresa.

Confirmando que no se hizo el “impacto de concentración” por no contar con la información que se supone que produzca el Gobierno. “Nosotros no teníamos acceso a esa información”, que requiere conocer la venta de los distintos negocios en el área.

Comentó también que se les requiere a los proponentes hacer un inventario de todos los terrenos baldíos que podrían ser utilizados por un proyecto, y advirtió que es un costo extraordinario para un cliente, además que resulta innecesario pues los proponentes ya tienen sus propios terrenos.

“Ese tipo de cosa todavía requiere un

poco de afinamiento”, señaló.

Reconoció la incertidumbre que representa ser los primeros. “No hemos pasado el crisol todavía de cómo es que se va a ver esto en todo este procedimiento”, sostuvo la economista. “Estamos esperando ver cómo va a ser esta primera experiencia”.

Sobre el nuevo requisito, opinó que “es muy positivo, muy completos los ángulos. Hay algunas cosas que me parecen un poco costosas, especialmente cuando el cliente puede ser un empresario mediano o pequeño”.

“A nosotros nos corresponde validar, corroborar las recomendaciones que surgen del estudio”

FRANCISCO CHÉVERE
Director de la Compañía de Comercio y Exportación

33

REGLAMENTO

Número que lleva el reglamento de los Estudios de Impacto Económico Regional aprobado por la Junta de Planificación. El mismo entró en vigor en junio de 2015 y establece los requisitos que deben cumplir estos análisis

La libertad que buscabas, con la oferta que soñabas.

500X

2.95% APR sin residual*

22¹⁹⁵⁵ 31¹⁹⁷⁵

fiatpr.com

* Modelo Ilustrado: FIAT 500X 2016 modelo Trekking Plus FBF 49-22M con un precio sugerido del fabricante de \$33,158 con un interés de 2.95% APR por 72 meses a través de FiatBank resulta en un pago mensual de \$593. FIAT 500X 2016 modelo FBF 49-27A con un precio sugerido del fabricante de \$24,700 con un interés de 2.95% APR por 72 meses a través de FiatBank resulta en un pago mensual de \$379. Válido del 3 al 29 de febrero de 2016. Oferta sujeta a aprobación de crédito. FiatBank es miembro de FDIC. Oferta aplica a clientes con FICO score mayor de 740. Toda venta conlleva un cargo adicional por seguro y según de responsabilidad obligatoria (ACER) Documentos Fiat/Leasing Fee. © (2016) FCA US LLC. Todos los derechos reservados. FIAT es una marca registrada de FCA Group Marketing S.p.A., una filial de la FCA US LLC. Basado en la Guía EPA 2016 de rendimiento de combustible.