

# Concurso promueve desarrollo empresarial de las mujeres

Ya están abiertas las inscripciones, hasta el 7 de febrero, para el III Premio Nacional a la Mujer Microempresaria, organizado por el Banco del Trabajo, con la finalidad de reconocer la labor de miles de mujeres trabajadoras de todo el país que han sabido sobreponerse a la recesión y sacar adelante a sus familias liderando sus propios negocios

"Somos conscientes del importante rol social y económico que desempeña la mujer hoy en día, como forjadora de un negocio propio, mejorando la calidad de vida de su familia y comunidad. Por eso, este reconocimiento busca revalorar toda la dedicación de la mujer por convertirse en empresaria de éxito, en el cual a pesar de las dificultades y limitaciones, nos enseña que con ingenio y mucha perseverancia es posible salir adelante", sostiene Max Chion Li, gerente general del Banco del Trabajo. En este concurso podrán participar todas aquellas mujeres que han formado una empresa



Las ganadoras del concurso conjuntamente con la ministra de Desarrollo Humano y ejecutivos del Banco de Trabajo

en los rubros agrícola, industrial, comercial y/o servicios. Para ello, deberán recabar una ficha de inscripción en cualquier agencia del Banco del Trabajo a nivel nacional. El 3 de marzo se revelará el nombre de las tres ganadoras del concurso que serán premiadas con S/. 30 mil nuevos soles para el pri-

mer puesto, S/. 10 mil nuevos soles para el segundo lugar y S/. 5 mil para el tercero. Cabe mencionar que la edición anterior del Concurso Mujer Microempresaria convocó a más de 3,200 mujeres microempresarias de todo el país, logrando el primer lugar la representante del Callao, Rosario

Jiménez de Domínguez, con "Manitos", empresa de artesanía hecha por jóvenes especiales. La Sra. Irma Quispe Alejo, del Cusco, dedicada a la venta de lanas, en segundo lugar; y la Sra. Maricela Bety Salvador Rivera, de Pasco, con su zapatería "Billy", en tercer lugar.

## Historias de mujeres emprendedoras

Rosa Zúñiga Paro, del Cusco, con su empresa Procesadora y Comercializadora "PROCOGRAVADI", ganadora del primer lugar en el 2002, cuenta "mi familia tenía problemas financieros y lo único que teníamos eran habas secas; vimos que pelándolas podíamos venderlas a más precio y que nadie más lo hacía. Es así que nos iniciamos en el negocio de pelado de habas al seco para la exportación, con pedidos de tres toneladas y con una sola empresa que compraba. Ahora tenemos trabajando con nosotros a cuatro empresas y con pedidos de hasta 18 toneladas. Damos trabajo de forma indirecta a 300 personas, siendo la única empresa de este rubro en el Perú".

Por su parte, Rosario Jiménez, ganadora del último concurso 2003, comenta "inicié mi negocio hace seis años. Al principio, 'Manitos' era un taller desarrollado para reforzar actividades motoras finas en adolescentes con necesidades educativas especiales. Ellos en conjunto con sus madres trabajaban piezas de cerámica, las que empezaron a adquirir acabados cada vez más finos. Con el tiempo me di cuenta de que era posible ofrecerles a estos jóvenes una forma de desenvolverse independientemente y además tener una alternativa atractiva de trabajo". "Actualmente tenemos talleres especializados en cerámica y acabados finos, en ellos los jóvenes con sus madres crean piezas de artesanía (aviones, ceniceros, souvenirs, etc.) que posteriormente son vendidos. Algunas ventas alcanzan cifras cercanas a los 8000 soles".

## Alianza estratégica con China

# TLC con gigante asiático sería por etapas

En la el Desayuno de Trabajo "Haciendo Negocios y Promoviendo Inversiones con China", el ministro de Comercio Exterior y Turismo, Alfredo Ferrero propuso que nuestro país establezca una alianza con China que le permita penetrar al mercado del Asia Pacífico y generar un potencial de crecimiento inmenso para el comercio exterior y el turismo. Cabe mencionar que China representa un mercado de 1300 millones de habitantes y que en el 2004 nuestras exportaciones hacia dicho país excedieron los US\$ 1200 millones.

El titular del MINCETUR sostuvo que China puede y deber considerar al Perú como

un socio estratégico en América Latina considerando la estratégica ubicación geográfica que tiene nuestro país en el centro de Sudamérica y la relación cultural e histórica que nos une.

En este sentido debe resaltarse que China es nuestro segundo socio comercial y que el potencial de crecimiento de nuestras exportaciones es inmenso, ya que no sólo le vendemos minerales y harina de pescado, sino que también comenzaremos a exportar productos agroindustriales como las uvas. "El mercado chino tiene un potencial tremendo para nuestros productos no sólo en la agroindustria sino también en minería, joyería, artesanía,

piezas y partes tecnológicas y en el sector madera, que aun nos falta desarrollar", indicó Ferrero.

Acuerdo comercial. - El ministro señaló que el Perú tiene que buscar un acercamiento a China a nivel de un acuerdo de comercio parcial que inicialmente involucraría a un grupo de partidas que no resulten sensibles para ambos países.

"Con China se puede hacer un tratado por etapas donde lleguemos al libre comercio en un plazo determinado, pero no ahora porque no sería conveniente. Dicho acuerdo parcial no incluiría a los textiles y confecciones por ser un tema sensible para nuestro sector productivo", sostuvo.