

» **INFORME ESPECIAL**

Los beneficios de las APP y obras por impuestos.

» **PARA AUMENTAR EL DESARROLLO**

Debe crecer comercio transfronterizo de electricidad.

» **ORGANIZADA POR LA CCL**

Con éxito se desarrolló feria Expo Drinks & Deli Food.

La cámara

LA REVISTA DE LA CCL

FACILITANDO EL CAMINO PARA HACER NEGOCIOS

El Perú se ubica en el puesto 35 en el ranking Doing Business, que mide las facilidades que tienen las empresas para hacer negocios. La meta próxima debe ser avanzar hasta la casilla 25. Los retos para lograrlo no son pocos.



Del 10 al 16 de noviembre de 2014 Año 2, Nº 650

@CamaradelLima

Cámara Comercio Lima



Teléfono : (511) 424-9141
ventas@valentprint.pe

Guías
Catálogos
Revistas
Brochures



valentprint.pe

Tu Imprenta Online



valentprint
Tu Imprenta Online .pe

encuéntranos en la Guía gráfica.pe

EL RITMO DE LA REACTIVACIÓN

Si tomamos en cuenta los paquetes reactivadores que han sido anunciados hasta ahora por el Ejecutivo, podríamos afirmar que existe la voluntad de retornar a la senda del crecimiento.

Si hacemos un recuento de lo ocurrido la semana pasada, el tercer paquete aprobado en segundo dictamen por el Congreso tiene aspectos muy importantes. Han sido considerados los temas tributarios que buscan menores costos de impuestos, principalmente en las etapas preoperativas de las inversiones; así como también se ha aprobado la simplificación administrativa y una mayor predictibilidad en la ejecución de los proyectos. Igualmente estas medidas buscan promover la inversión y mejorar la competitividad para impulsar las inversiones públicas y privadas.

Sin embargo, ese enfoque alentador pierde impulso cuando se observa que durante el proceso de aprobación en el Parlamento se han suprimido los artículos referidos a la modificación de la Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y Edificaciones y se ha eliminado la posibilidad de la participación privada en el accionariado de las empresas eléctricas del Estado.

Recordemos que este tercer paquete de medidas fue presentado por el Ejecutivo el pasado 28 de julio, hace casi cuatro meses, y si bien es cierto el Parlamento tiene la responsabilidad de ser prudente, el plazo que se ha tomado para la aprobación de las medidas de reactivación es excesivo, sobre todo en esta coyuntura cuando el tema de la reactivación es urgente, y así lo ha enfatizado la primera ministra Ana Jara al presentar el cuarto paquete de medidas.

Respecto de este último conjunto de medidas reactivadoras, el Ejecutivo ha explicado que se trata de iniciativas destinadas, por una parte, a dar un impulso al crecimiento a través del consumo; y por otro, a reducir la tramitología para promover la inversión privada mediante la creación de una certificación ambiental integral. Por último, también se quiere fomentar el empleo juvenil y racionalizar los impuestos, librando al menos 13 bienes o servicios del sistema de deducciones.

Este cuarto paquete también se saluda como un avance. Sin embargo, como en los tres paquetes anteriores, se pudo ir más lejos. Por ejemplo, se pudo enfatizar más la inversión pública en obras de infraestructura, pues con el año en cierre, el impulso al consumo que se busca con el aguinaldo especial será marginal.

También se debió dar más impulso a la inversión privada; pero sobre todo se debió prever el desaliento de las exportaciones que traerá la reducción de aranceles pues, como indica el IDEXCAM, esto tendrá un efecto contraproducente al hacer casi imposible para los exportadores solicitar la restitución arancelaria o *drawback*.

El Ejecutivo también ha anunciado un quinto paquete reactivador para fin de año, orientado a la reducción de impuestos. Esperamos que esta vez las medidas vayan a fondo, que se corrijan las observaciones que están pendientes y que la Cámara de Comercio de Lima ha alcanzado desde hace mucho tiempo, y que la aprobación del Congreso, a través de su Comisión Permanente, camine al ritmo que el país necesita.

Lima, 10 de noviembre de 2014

RIAL
D
E



Jorge von Wedemeyer

Presidente
Cámara de Comercio

J. von Wedemeyer

CCL CÁMARA DE COMERCIO LIMA
La Cámara de los Gremios

CONSEJO DIRECTIVO 2014-2015

PRESIDENTE

Sr. Jorge von Wedemeyer Knigge

PRIMER VICEPRESIDENTE

Sr. Raúl Barrios Fernández-Concha

SEGUNDO VICEPRESIDENTE

Sr. Luis Bracamonte Loayza

TESORERO

Sr. José Nudelman Grinfeld

VOCALES

Sr. Bernardo Furman Wolf
Sra. Yolanda Torriani Del Castillo
Sr. Jorge Ochoa Garmendia
Sr. Roberto Hoyle Mc Callum

PAST PRESIDENT

Sr. Samuel Gleiser Katz

DIRECTORES

Sr. Ángel Acevedo Villalba
Sr. Bartolomé Campaña Binasco
Sr. Vicente Chang-Say Yon
Sr. Roberto De La Torre Aguayo
Sr. José Durán Cervantes
Sr. Eduardo Escardó De la Fuente
Sr. Percy González-Vigil Balbuena
Sra. Nelly León Huayanca
Sr. Óscar Leyton Zárate
Sr. Julian Lockett Wallace
Sr. Carlos López-Cano Codolosa
Sr. Fernando Muñoz Solís
Sr. Luis Nevaes Robles

Sr. Pedro Otero Steinhart
Sr. Mauro Pineda Supo
Sr. Volker Ploog Otting
Sr. Bernd Schmidt Osswald
Sr. Pedro Tomatis Chiappe
Sr. Raymundo Nonato Trindade Serra
Sr. Ramón Véliz Alva
Sr. César Zevallos Heudebert

GERENTE GENERAL

Ing. José Rosas Bernedo

DIRECTOR INSTITUCIONAL

Sr. Hernán Lanzara Lostaunau

LA REVISTA DE LA CCL



La Cámara de Comercio precisa que los artículos firmados son de responsabilidad de sus autores. Se autoriza la reproducción del contenido de esta publicación en tanto se cite la fuente. **La Cámara** no se solidariza necesariamente con el contenido de los suplementos, especiales, comerciales, columnas de opinión y avisos publicitarios.

PRESIDENTE DE LA COMISIÓN DE IMAGEN-CCL Bernardo Furman Wolf

DIRECTOR Hernán Lanzara Lostaunau

EDITORA Nilda Zavaleta Montoya

COORDINADOR Manuel Cadenas Mujica

EDITOR DIGITAL Ronald Guevara Saavedra

EDITORA APP Melissa Rodríguez Enciso

REDACCIÓN Maribel Huayhuas Vargas
Evelyn Sánchez Figueroa

FOTOGRAFÍA Alberto Martínez Fuentes

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN Luis Enrique Alquizar Flores
Luis Miguel Zumaeta Villavicencio

ANÁLISIS ECONÓMICO Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP)

EJECUTIVOS DE PUBLICIDAD Ricardo Angellat Corzo
Vanessa Cachay Zelada
René Mendiburu Nieto
Cecilia Seminario García
Raúl Vidal Anzardo

IMPRESIÓN Grambs Corporación Gráfica S.A.C.

PARA CONTACTARNOS Av. Giuseppe Garibaldi N° 396
(antes Gregorio Escobedo)
Lima 11, Perú

Teléfono: 463-3434
Fax: 219-1823

www.camaralima.org.pe
mccadenas@camaralima.org.pe

Publicidad: publicidad@camaralima.org.pe

HECHO EL DEPÓSITO LEGAL EN LA BIBLIOTECA NACIONAL LEY N° 26905, REGISTRO N° 2001-3291

ÍNDICE



6

INFORME ECONÓMICO: FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS EN EL PERÚ

Es vital fortalecer las instituciones para que el Perú avance en el Índice Doing Business. La meta debe ser ubicarse en el puesto 25 del ranking que mide el clima de negocios.



10

INFORME ESPECIAL: LAS APP Y OBRAS POR IMPUESTOS AYUDARÍAN A DAR UN SHOCK DE INVERSIÓN A LA ECONOMÍA PERUANA.



14

COMERCIO EXTERIOR: AUMENTO DEL COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE ELECTRICIDAD ES CLAVE PARA ALCANZAR EL DESARROLLO.



16

EVENTOS: CON ÉXITO SE DESARROLLÓ LA FERIA EXPO DRINKS & DELI FOOD, ORGANIZADA POR LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA.



ENTREVISTA: RAÚL LOZANO, CÓNsul GENERAL DE LA REPÚBLICA DE LETONÍA EN EL PERÚ.

22

ESTE 13 DE NOVIEMBRE SE INICIA LA TERCERA EDICIÓN DEL DIPLOMADO EN COMERCIO ELECTRÓNICO.

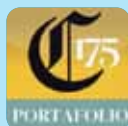


Centro de Arbitraje Nacional e Internacional
Organización de Ruedas de Negocios
Centro de Certificaciones (Of. Jesús María y Callao)



Nos siguen en la red

Trending Topics



Portafolio EC

@PortafolioECpe

Perú se mantiene como líder en ranking global de microfinanzas, según @TheEconomist ---> <http://goo.gl/6rCQVv>

#SoyCCL



SEMANAeconómica

@SEMANAeconomica

@camaradelima: El impuesto predial del 2015 subirá en promedio 3.5% en Lima y el Callao --> <http://goo.gl/N2m68n>

ESCANEA ESTE CÓDIGO QR PARA LA VERSIÓN DIGITAL DE NUESTRA REVISTA

PARA ANDROID

PARA iPad



Ya no tienes excusas.

Nuevos planes pensados en ti.



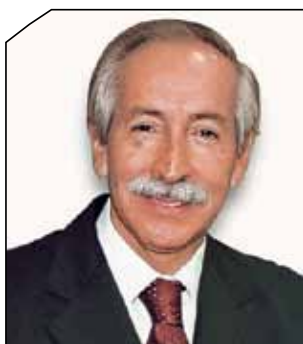
Office 365 Business:
Sólo las aplicaciones de Office que necesitas a un precio increíble



		Business	Business Essentials	Business Premium
Detalles básicos	Precio (Usuario/mes)	\$8.25	\$5	\$12.5
	Máximo número de usuarios	300 (por cada plan)		
Aplicaciones Office	Aplicaciones de Escritorio Office (Word, Excel, PowerPoint, OneNote, Outlook y Publisher) para 5 PCs y/o Macs.	■		■
	Aplicaciones para iPad, windows RT & smartphone	■		■
	Office Online	■	■	■
Servicios estándar	1TB Almacenamiento en Nube (OneDrive for Business)	■	■	■
	Email, calendar (Exchange)		■	■
	Reuniones virtuales, IM (Lync)		■	■
	Sitios de colaboración, Intranets (SharePoint)		■	■
	Red Social Empresarial (Yammer)		■	■



Todos los planes de Office 365 incluyen:
99.9% de disponibilidad con respaldo financiero 24/7 Soporte telefónico.
Integración con Directorio Activo



Dr. César Peñaranda Castañeda
Director ejecutivo
Instituto de Economía y Desarrollo
Empresarial
Cámara de Comercio
cpenaranda@camaralima.org.pe

**TAMBIÉN ES NECESARIO REDUCIR LA COMPLEJIDAD Y COSTOS DE
LOS PROCESOS REGULATORIOS**

ES VITAL FORTALECER LAS INSTITUCIONES PARA AVANZAR EN EL DOING BUSINESS

Perú debería retomar la meta de ubicarse en el puesto 25° en el DB, lo que significaría abrir un negocio en 20 días o menos, ahorrar 106 horas al año en pagos de impuestos y reducir los tiempos de exportación e importación en 4 y 7 días, respectivamente.

El informe Doing Business (DB) del Banco Mundial presenta una serie de indicadores cuantitativos sobre las regulaciones empresariales y la protección de los derechos de propiedad, que proporcionan una base objetiva para comprender y mejorar el entorno regulatorio que enfrentan las empresas que operan alrededor del mundo. Así se analizan las regulaciones que afectan a diez fases de la vida

empresarial: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversionistas minoritarios, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y resolución de insolvencia.

En ese sentido, el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio de Lima revela que la décimo

segunda edición del DB 2015 aplicado a 189 economías presentó resultados para dos medidas agregadas: el indicador distancia a la frontera (DTF, por sus siglas en inglés), incorporado en el DB desde 2013, el cual ha servido en este año para elaborar el ranking de facilidad para hacer negocios. Señala que el indicador DTF muestra la distancia de cada economía a la "frontera" representada por el mejor desempeño alcanzado por alguno de



señaladas, el indicador DTF y la posición en el ranking, a fin de precisar la evolución, es necesario homogenizar la metodología para ambos años.

En términos de DTF, Perú avanzó en cinco de los diez pilares evaluados; en cuatro se obtuvo el mismo puntaje de 2014 y solo se retrocedió mínimamente en registro de propiedades. Bajo este análisis, las principales fortalezas del ambiente de negocios peruano son apertura de un negocio, registro de propiedades

(5 posiciones, puesto 89°), dada la pequeña reducción que se logró en el costo de abrir un negocio (de 9,5% a 9,2% del ingreso per cápita); y, (iii) pago de impuestos (4 posiciones, puesto 57°), por la alta tasa de impuestos a las ganancias (22,8%), incluso superior al promedio de la región (20,7%), así como el tiempo que demora un contribuyente en el pago de impuestos (293 horas al año) muy por encima al promedio de países de la OCDE (175,4 horas), además que desde 2012 no se

(de 56,3 en 2006 a 80,0 en 2015) fue claro. No obstante, falta mucho por hacer en los pilares de cumplimiento de contratos y resolución de insolvencia, que aún se encuentran rezagados. No debe olvidarse que no basta con avanzar; es necesario hacerlo a mayor velocidad e intensidad que los otros países.

FORTALECER INSTITUCIONES, TAREA PENDIENTE

El Instituto menciona que un importante análisis a partir del DB es el que se logra a partir de englobar en dos grupos sus diez indicadores que miden el ambiente de negocios, un grupo que refleja la fortaleza de las instituciones competentes en materia de regulación empresarial y otro grupo que representa la complejidad y costos de los procesos regulatorios. Así tenemos un primer conjunto de indicadores que evalúan el marco legal y regulatorio de las áreas de obtención de crédito, protección de inversores, cumplimiento de contratos y resolución de la insolvencia, mientras que en el segundo se evalúan el costo y la eficiencia de los procesos regulatorios de las áreas de apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, pago de impuestos y comercio transfronterizo. Resulta evidente que si un país quiere lograr un buen ambiente de negocios debe trabajar en ambas direcciones, fortaleciendo las instituciones competentes y reduciendo la complejidad y costos de los procesos regulatorios. Los países de la Alianza del Pacífico (AP), Colombia (34°), Perú (35°), México (39°) y Chile (41°) lideran el ambiente de negocios en Latinoamérica. Bajo la metodología propuesta, se observa que entre 2010 y 2015 Chile, México y Perú concentraron

“ PERÚ SE UBICÓ EN EL PUESTO 35° DEL RANKING DOING BUSINESS Y ES SEGUNDO EN AMÉRICA LATINA CON EL MEJOR AMBIENTE DE NEGOCIOS DETRÁS DE COLOMBIA (34°). ”

los 189 países en cada uno de los 31 indicadores. La DTF se muestra en una escala del 0 al 100, en la que 0 representa el desempeño más bajo y 100 la frontera.

Además señala que las economías que se ubican en los primeros lugares del ranking del DB como Singapur, Nueva Zelanda y Hong Kong son las que siguen ese camino permanentemente, contribuyendo así a alcanzar una mayor productividad y competitividad. Prueba de ello son las ubicaciones que ocupan en el Índice Global de Competitividad 2014–2015, Singapur (2°), Nueva Zelanda (17°) y Hong Kong (7°).

PERÚ EN EL DB 2015

Perú se ubicó en el puesto 35° y es el segundo país en América Latina con el mejor ambiente de negocios detrás de Colombia (34°). Para realizar el análisis comparativo 2014 y 2015 con base en las dos medidas

y obtención de crédito. Las debilidades se encuentran en resolución de insolvencia, cumplimiento de contratos y protección de los inversionistas minoritarios.

Sin embargo, el IEDEP precisa que los resultados evaluados por ubicación en el ranking son distintos. En el DB 2015 global perdimos una posición respecto del 2014 (34°), así como retrocedimos en seis criterios y mantuvimos la misma ubicación en los cuatro restantes. Estos resultados obedecen a que los avances que se están logrando en términos de DTF son menores a los que obtienen el resto de países, por lo cual vamos perdiendo posiciones en el ranking.

Los tres principales retrocesos se dieron en: (i) obtención de electricidad (6 posiciones, puesto 86°), debido a que el número de días que puede demorar el cliente en obtener electricidad (100 días) sigue muy por encima del promedio de la región (67 días); (ii) apertura de un negocio

hace reforma alguna para facilitar el pago de impuestos. Con esto presente, el IEDEP menciona que bajo este criterio de comparación, las principales ventajas son obtención de créditos, registro de propiedades y comercio transfronterizo; mientras que las debilidades se encuentran en cumplimiento de contratos y apertura de un negocio, coincidente como era de esperar con lo señalado para la DTF.

Según el DB 2015, durante los últimos diez años Perú realizó un total de 19 reformas que le permitieron avanzar hacia la frontera de países con mejor desempeño en los 10 pilares del DB. Principalmente destacó el avance en apertura de negocios (de 57,0 en 2006 a 85,1 en 2015), gracias a las reformas de presentación en línea de la planilla electrónica (2010), ventanilla única de creación de empresas (2011) y eliminación del capital inicial para la inscripción de las mypes (2012). Asimismo, el avance en obtención de crédito

sus mayores esfuerzos en promover una mayor simplificación administrativa para reducir sus procesos regulatorios. Chile inicia este proceso desde 2006 y alcanza una alta calificación (81,6%) pero desde 2012 muestra un estancamiento. Un similar desempeño se observa en México (74,4% en 2012) y Perú (79,9% en 2013). Para Colombia, las mejoras en la complejidad y costos de los procesos regulatorios han sido sostenidas desde 2006.

En el caso de la fortaleza de las instituciones competentes, el comportamiento entre los miembros de la AP no ha sido homogéneo. Colombia es el que marca avances importantes en esta materia desde 2010, con un bache en 2014. Chile muestra una caída sostenida desde 2012, mientras que Perú avanzó en los dos últimos años y México muestra leves mejoras pero sostenidas desde 2010.

RETOMAR META DEL PUESTO 25°

En este contexto, el IEDEP recuerda que hace algunos años se planteó que Perú alcance el puesto 25° en el DB. Si se toma en cuenta que hay avances en reformas microeconómicas (DTF), pero que no se traducen en mejoras significativas en nuestra posición en el ranking de ambiente de negocios, sería interesante retomar dicho objetivo o plantearnos uno más ambicioso que motive nuestro accionar. Señala que alcanzar dicha ubicación (25°) equivaldría a abrir un negocio en 20 días menos, como Dinamarca; obtener un permiso de construcción en 52 días menos, como Namibia; lograr suministro eléctrico en 34 días menos, como Noruega; registrar una propiedad en un solo procedimiento, como Portugal; ahorrar 106 horas por año dedicadas al pago de impuestos, como Corea del Sur; lograr que el tiempo para exportar e importar demande 4 y 7 días menos, respectivamente, como República Dominicana; y hacer cumplir un contrato a un costo 58% menor, como Tailandia.

Entonces, hay que seguir en la misma dirección de reducción de trabas y barreras, y de simplificación y agilización de procesos, pero además hay que ser más agresivos en las reformas y redoblar esfuerzos para seguir mejorando el ambiente de negocios, aspecto central para impulsar las inversiones y retomar la senda del crecimiento económico alto y sostenido. ■

DOING BUSINESS PERÚ (2014-2015)

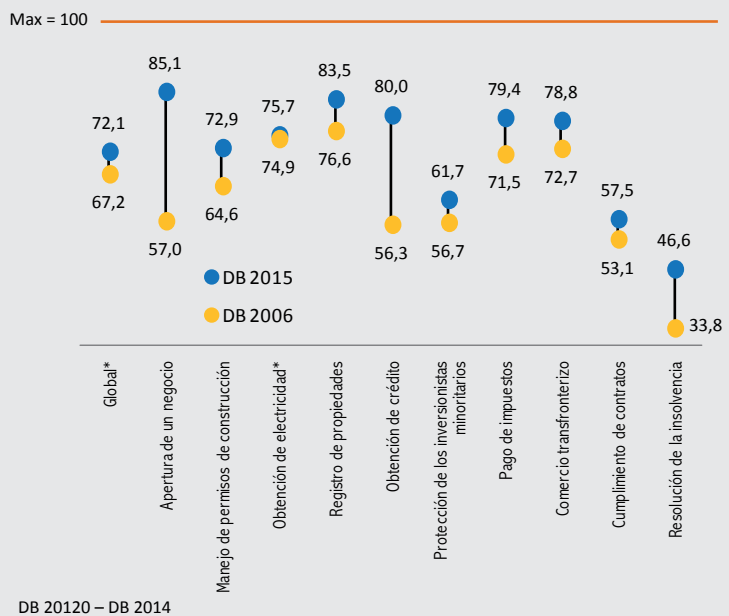
Doing Business – Perú	DB 2014* (posición)	DB 2015 (posición)	Variación Ranking
Facilidad para hacer negocios	34	35	-1
1. Apertura de un negocio	84	89	-5
2. Manejo de permisos de construcción	86	87	-1
3. Obtención de electricidad	80	86	-6
4. Registro de propiedades	26	26	0
5. Obtención de crédito	10	12	-2
6. Protección de los inversionistas minoritarios	40	40	0
7. Pago de impuestos	53	57	-4
8. Comercio transfronterizo	55	55	0
9. Cumplimiento de contratos	100	100	0
10. Resolución de la insolvencia	75	76	-1

* El ranking 2014 fue ajustado: está basado en 10 temas y refleja las correcciones a los datos.

Fuente: Doing Business

Elaboración: IEDEP

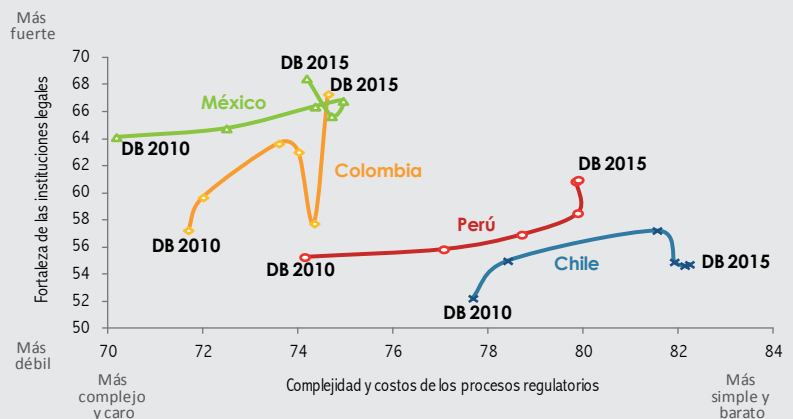
PERÚ: DISTANCIA A LA FRONTERA (0= MÁS BAJO DESEMPEÑO, 100 = MEJOR PRÁCTICA REGULATORIA)



Fuente: Doing Business

Elaboración: IEDEP

REDUCIENDO LA BRECHA REGULATORIA (PROMEDIO DE LA DISTANCIA A LA FRONTERA DE LOS 2 GRUPOS DE INDICADORES IDENTIFICADOS POR EL DOING BUSINESS)



Fuente: Doing Business

Elaboración: IEDEP

LA ESTRATEGIA DE RECURSOS HUMANOS HA EVOLUCIONADO

TOTAL REWARD son todas las herramientas disponibles para que el empleador pueda **ATRAER, MOTIVAR Y RETENER** a sus colaboradores. Asimismo, fidelizarlos para lograr una mayor productividad y mejores resultados en la organización.

ESTRATEGIA DE NEGOCIOS

ESTRATEGIA DE RECURSOS HUMANOS

ESTRATEGIA DE TOTAL REWARD



ATRAES • MOTIVAS • RETIENES



A LOS COLABORADORES

¡PARA LOGRAR TUS OBJETIVOS!

OBTÉN MÁS INFORMACIÓN
VISITA NUESTRA WEB

★ WWW.YOAMOMICHAMBA.PE ★



SERVICIOS DE BENEFICIOS E INCENTIVOS

LIMA: Av. Paseo de la República 3245, Piso 16, San Isidro. Tel. (01) 513-2800
TRUJILLO: Av. Fátima 541, Urb. La Merced. Tel. (044) 42-2162
AREQUIPA: Av. Ejército 710 – Piso 4. Of. 407, Edificio El Peral – Yanahuara. Tel. (054) 25-0298
PIURA: Calle Los Ceibos Mz. L - Lote 16 - Urb. Miraflores - Castilla. Tel. (731) 396 838

sodexo
SERVICIOS DE CALIDAD DE VIDA

EXISTEN ALREDEDOR DE 4000 MILLONES DE DÓLARES EN OBRAS
POR EJECUTAR CON EL MECANISMO DE APP

ASOCIACIÓN PÚBLICO–PRIVADA Y OBRAS POR IMPUESTOS AYUDARÍAN A DAR UN *SHOCK* DE INVERSIÓN

Al mes de octubre, la inversión comprometida en obras por impuestos en el país creció 81%.

No es un secreto que la desaceleración económica está golpeando a nuestro país y que en estos momentos se hace necesario no desalentar la inversión ni ahuyentar al sector privado, porque es cuando más se necesita de ellos. En ese sentido, mecanismos de inversión como la asociación público–privada (APP) y la de obras por impuestos (OIXI) aparecen como una alternativa importante para darle a nuestra economía ese empuje que necesita y el país mejore sus niveles de competitividad y siga sobre el camino del desarrollo.



La Asociación para el Fomento de la Infraestructura (AFIN) informó que en la actualidad existen alrededor de 4000 millones de dólares por ejecutarse en proyectos de inversión público-privado, entregados antes de 2014.

Gonzalo Prialé, presidente de AFIN, dijo que ante el contexto mundial de la economía y sus efectos en el Perú, lo que el país necesita es un sacudón a la burocracia, de manera que se destraben los proyectos.

Prialé señaló que una obra que genera preocupación es el Gasoducto Sur, por los más de cuatro mil permisos que debe gestionar en varios niveles del gobierno.

ASOCIACIONES PÚBLICO-PRIVADAS (APP)

Las asociaciones público-privadas son modalidades de participación de la inversión privada en la cual se incorpora experiencia, conocimientos, equipos y recursos, con el objeto de desarrollar, mejorar, operar o mantener infraestructura pública en el país.

Según Proinversión, a octubre de 2014, en el Perú los proyectos incluidos en la inversión de más de 4000 millones de dólares se distribuirían de la siguiente manera: 3 proyectos en transporte terrestre y fluvial (409,4 millones de dólares), 7 proyectos en electricidad e hidrocarburos (3447,8 millones de dólares), 2 proyectos en saneamiento (470 millones de dólares) y 1 proyecto en otro sector.

Asimismo, de julio de 2011 a octubre de este año se han adjudicado proyectos con montos de inversión de más de 14 000 millones de dólares. Entre los principales proyectos están: la reserva fría de generación, plantas Pucallpa y Puerto



▶ Según John Davie, experto británico y presidente de Altra Capital Limited, el orden a seguir en proyectos de APP en el Perú debe ser: sector educación, sector penitenciario y sector salud.

Maldonado; la provisión de servicios de saneamiento para los distritos del sur de Lima; y la prestación de servicios de seguridad tecnológica en las prisiones, entre otros.

Hugo Díaz, presidente

innovación educativa exitosa.

“Hay países que han sido cuidadosamente selectivos en la realización de alianzas con el sector privado y han diseñado mecanismos de actuación que buscan destrabar muchos de

de sus profesores a los buenos resultados y, en cierta medida, influyen en la mejora de los rendimientos de alumnos de escuelas cercanas.

“No se puede dejar de mencionar igualmente la experiencia de gestión de escuelas públicas a cargo de la asociación Fe y Alegría en varios países de América Latina. Los resultados que se obtengan con las APP y las obras por impuestos dependen mucho de buenos marcos regulatorios que eviten el burocratismo excesivo y más bien incentiven la participación privada”, resaltó Díaz.

“ **LAS APP Y LAS OBRAS POR IMPUESTOS PUEDEN SER UNO DE LOS MOTORES DE LA INNOVACIÓN EDUCATIVA EXITOSA EN EL PERÚ.** ”

del Consejo Nacional de Educación, sobre la modalidad de inversión de APP aseguró que la inversión pública en educación es insuficiente para atender los problemas que la educación peruana tiene. Por tanto, consideró que estas asociaciones y las obras por impuestos pueden ser los motores que impulsen la

los factores que caracterizan la rigidez del funcionamiento de la escuela pública”, precisó.

Hugo Díaz comentó además que en Colombia los alumnos de los colegios de concesión han mostrado diferencias positivas en las evaluaciones de aprendizaje, muestran un nivel de deserción escolar menor, supeditan la presencia

OBRAS POR IMPUESTOS – OIX

En lo que respecta al mecanismo de obras por impuestos, por el cual las empresas pueden optar por pagar el impuesto a la renta a través de la ejecución de un proyecto de obra pública en una localidad municipal o regional, se conoció a través

de Proinversión que, en el presente año (al 10 de octubre), la inversión comprometida mediante ese mecanismo asciende a 488 millones de soles. Dicho monto es superior en 81% al comprometido durante similar período de 2013 y equivale al 97% de la meta anual prevista para 2014 (500 millones de soles).

De esta manera, entre 2009 y el 10 de octubre de este año se han comprometido 1354 millones de soles en 125 proyectos de inversión pública mediante las obras por impuestos, con lo que se ha beneficiado a 7,6 millones de personas en todo el país.

Precisamente sobre este mecanismo, el gerente de la División de Asuntos Corporativos del Banco de Crédito del Perú (BCP), Pablo de la Flor, manifestó que las obras por impuestos han demostrado ser de mucha utilidad al permitir al sector privado ser partícipe en el cierre de brecha de infraestructura que enfrenta el país.

AMÉRICA LATINA

Un documento elaborado por el CAF, Banco de Desarrollo de América Latina, titulado “La infraestructura en el desarrollo integral de América Latina”, sostiene que los esquemas de asociación público-privada son, sin duda, una de las mayores innovaciones en el sector de infraestructura en los últimos años. El estudio precisa que en América Latina, son Brasil, Chile, México y Perú los países que más han avanzado en su implementación.

Asimismo, el año pasado, el IFC e Infrastructure Journal destacó las 40 APP en los mercados emergentes; entre ellas aparecen la Línea 4 del Metro de São Paulo (Brasil), la Planta de Tratamiento de Aguas Residuales Atotonilco (México) y las Carreteras IIRSA Amazonas

Norte (Perú).

En Brasil, las concesiones de carreteras fueron motivadas por una acentuada escasez de recursos públicos, a mediados de la década de los noventa. México puso en marcha su primera APP en materia de salud en 2004, y desde entonces ha sido testigo de una innovación notable.

El concepto de asociación público-privada en Brasil también está definido en la construcción de colegios, hospitales y cárceles.

Por otro lado, a través de las APP, Chile ha adjudicado ocho cárceles desde el año 2000,

EL DATO



125

son los proyectos de inversión pública mediante obras por impuestos que han beneficiado a 7,6 millones de personas en todo el país.

“ **LOS DEPARTAMENTOS DE AREQUIPA, MOQUEGUA, TACNA, LA LIBERTAD, PASCO, PIURA Y ÁNCASH HAN SIDO LOS MÁS ACTIVOS EN USAR EL MECANISMO DE OBRAS POR IMPUESTOS.** ”



▶ La Línea 4 del Metro de São Paulo (Brasil) es uno de los proyectos APP que destacan en América Latina.

México inauguró tres recintos y varios estados brasileños también adjudicaron contratos para construir nuevas cárceles.

Sobre lo expuesto, Perú podría asumir también el reto y empezar a ejecutar obras que solucionen el hacinamiento carcelario que se padece. Hasta la fecha, la lista de proyectos adjudicados en el país reporta en el sector penitenciario la adjudicación de la prestación de servicios de seguridad tecnológica en las prisiones.

John Davie, experto británico y presidente de Altra Capital Limited, organismo que brinda asesorías en infraestructura y asociaciones público-privadas, manifestó que en el Perú el orden a seguir en proyectos de APP debe ser primero colegios, luego prisiones y por último hospitales.

“El Perú cuenta con estabilidad política, un sistema bancario maduro, riesgo crediticio positivo y una necesidad de tener mejor infraestructura social. Perú está muy cerca de seguir el modelo británico de APP, que traerá grandes beneficios sociales y económicos”, aseguró.

Finalmente, en lo que respecta a Colombia, Juan Fernando Ramírez, gerente general de Conhydra en ese país, dijo que en el tema de iniciativas privadas apenas están empezando y que sobre dicho sistema el Perú les lleva ventaja. Sin embargo aseguró que donde Colombia tiene un paso adelante es en permitir que empresas privadas administren los servicios públicos (agua y saneamiento).

“Lo que debe haber es una mixtura donde los privados puedan administrar, mientras que el Estado sigue haciendo el dueño de la propiedad de los servicios públicos”, anotó el gerente general de Conhydra en Colombia. ■

**II SEMINARIO DE
MERCADO DE
VALORES****¿Cómo se financia una mediana empresa
a través del mercado alternativo de valores?****MARTES 18
NOVIEMBRE 2014**

- | | | |
|-----------------|---|---|
| ■ 18:10 – 18:40 | REGISTRO - COFFEE BREAK | INGRESO GRATUITO
previa inscripción |
| ■ 18:40 – 19:00 | PALABRAS DE BIENVENIDA | |
| ■ 18:40 – 18:50 | Representante de la Cámara de Comercio de Lima. | |
| ■ 18:50 – 19:00 | Representante de la Superintendencia del Mercado de Valores. | |
| ■ 19:00 – 19:20 | Tema: Radiografía empresarial del Perú
Ponente: Sr. Oscar Chávez Polo
Economista Senior del IEDEP de la Cámara de Comercio de Lima. | |
| ■ 19:20 – 19:50 | Tema: “Pasos en el proceso de financiamiento a través del mercado alternativo de valores - MAV”
Ponente: Sr. José Luis Salazar Marín
Analista Principal de la Superintendencia Adjunta de Supervisión de Conductas de Mercado. | |
| ■ 19:50 – 20:20 | Tema: Experiencia exitosa en el financiamiento de una empresa a través del MAV
Ponente: Sr. Gino Martín Michelini Mora
Vicepresidente Ejecutivo de Medrock Corporation S.A.C | |
| ■ 20:20 – 20:50 | Tema: Experiencia exitosa en el financiamiento de una empresa a través del MAV
Ponente: Sr. Luis Eduardo Vargas Loret de Mola
Gerente General de Triton Trading S.A. | |
| ■ 20:50 – 21:00 | RONDA DE PREGUNTAS | Más información >>> |



TAMBIÉN CONTRIBUYE A REDUCIR LA POBREZA

AUMENTO DE COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE ELECTRICIDAD ES CLAVE PARA ALCANZAR EL DESARROLLO



Dr. Carlos Posada
Director ejecutivo
Instituto de Investigación y
Desarrollo de Comercio Exterior
Cámara de Comercio
cposada@camaralima.org.pe

Sin embargo, hasta la fecha, los países se han mostrado reticentes a fomentar esta actividad, en la cual las exportaciones globales solo llegan a un 3% de la producción mundial.

Alrededor de las tres quintas partes de la población mundial no tiene acceso directo a la energía eléctrica, lo que constituye un desafío importante para el desarrollo económico y la reducción de la pobreza en la mayoría de los países. El aumento del comercio transfronterizo de electricidad puede desempeñar un papel crucial

para ayudar a superar estos retos. En efecto, ese comercio puede ayudar a reducir los precios de la energía, aliviar la escasez de este recurso, facilitar la descarbonización del medio ambiente y proporcionar incentivos para la ampliación de los mercados, propiciando la integración entre ellos. Sin embargo, hasta la fecha, los países se han mostrado reticentes a fomentar

un comercio transfronterizo de electricidad. De hecho, las exportaciones mundiales de electricidad son actualmente alrededor de un 3% de la producción total mundial. Este porcentaje tan bajo solo puede catalogarse como una anomalía en el sector de la energía, más aún si lo comparamos con el sector petrolero, en el cual aproximadamente el 64% de todo el petróleo



una integración horizontal e interconexión entre las áreas de servicio sustancial. Las empresas de generación energética comenzaron a cooperar para crear reservorios de energía comunes, permitiendo que las cargas eléctricas de un área de suministro no correspondan necesariamente a la generación de electricidad de esa misma zona. Por el contrario, las regiones con recursos de generación de bajo costo podrían convertirse en exportadoras netas de potencia, mientras que los clientes de electricidad en áreas de alto costo podrían beneficiarse de importaciones más baratas. Este sistema combinado requiere previamente de la negociación de acuerdos de intercambio, así como la creación de un mecanismo para el envío de electricidad de

generadores individuales.

En ese orden de ideas, hoy somos testigos de un rápido aumento en el número de mercados mayoristas de energía que se introducen en las regiones en desarrollo. Empresas de servicios que alguna vez fueron integradas formando monopolios ahora se han desagregado, creando un nuevo potencial para una mayor cooperación en el sector energético. Sin embargo, ciertas condiciones previas deben estar en su lugar para poder desarrollar dicho potencial. Si estudiamos los seis grandes reservorios de energía regional de África, Europa y las Américas, está claro que la apertura al comercio y un precompromiso más amplio con el libre comercio de mercancías y servicios son fundamentales

transmisión transfronteriza es fundamental; sin embargo, no es solo la interconexión física en las fronteras el único factor importante. Debido a que la electricidad fluye en ondas, los sistemas nacionales deben ser capaces de manejar una carga superior a la que regularmente afrontan, así como también estar preparados para soportar las fluctuaciones que definitivamente se generarán. Es por ello que los organismos multilaterales deben jugar un papel muy importante en el estudio de la viabilidad de la ampliación de la capacidad de transmisión y, en algunos casos, en la financiación de los proyectos, ya que a nivel nacional siempre hay problemas prácticos y políticos en cuanto a la asignación de los recursos. Esta es una razón más del porqué de la importancia de tener instituciones fuertes, eficientes e independientes para regular estos sistemas. Ya sea bajo el formato de un OST u OIS, o inclusive en un arreglo híbrido, un reservorio de energía para propósitos de integración debe tener un operador eficiente que pueda supervisar, regular y, de ser el caso, aplicar sanciones.

“ EL COMERCIO DE LA ELECTRICIDAD PUEDE AYUDAR A REDUCIR LOS PRECIOS DE LA ENERGÍA, ASÍ COMO ALIVIAR LA ESCASEZ DE ESTE RECURSO. ”

producido se comercializa entre países. En un informe reciente del Banco Mundial se analizaron las regulaciones concernientes a los reservorios de energía regionales, tanto en regiones en desarrollo, como en aquellos que poseen los países desarrollados. Uno de los resultados de dicho análisis mostró claramente cómo se ha desarrollado la integración regional de los mercados de la electricidad, y dejando sobre el tapete ciertas lecciones útiles que podrían tomarse en consideración para la promoción de acuerdos comerciales como los que se vienen negociando en la actualidad.

Por ejemplo, en aquellos países que tienen una economía avanzada, la red nacional de electricidad ha sido ampliamente desarrollada, ofreciendo servicios públicos locales que crecieron de manera continua basados en los beneficios y ventajas que ofrecía

un punto a otro. A menudo se establece un operador del sistema de transmisión por separado (OST) para regular el comercio de electricidad, como sucede por ejemplo en la red nacional en Inglaterra y Gales, que posee la infraestructura de transmisión y opera dicho sistema.

Sin embargo, en regiones que cuentan con múltiples estados o sistemas de transmisión propios, es muy difícil establecer un único OST. En lugar de ello, los estados a menudo crean operadores independientes del sistema (OIS) u organizaciones regionales de transmisión (ORT), en el que se separa la operación del sistema de transmisión de la propiedad de activos. Los OIS u ORT operan el sistema en tiempo real y tienen la tarea de garantizar el acceso no discriminatorio a la red para los

en el marco de una agenda de desarrollo energético. Por ello, parte de la necesidad de tener acuerdos comerciales específicos en energía obedece a que las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) no estipulan claramente las condiciones para el comercio de electricidad. Por eso, dichos acuerdos deben combinar la regulación sobre la producción y una buena transmisión, con la correcta prestación de servicios, lo cual involucra un complejo conjunto de objetivos de política de seguridad del medio ambiente y de energía.

Por otro lado, contar con la suficiente infraestructura física es también esencial, siendo esta un área en que los organismos multilaterales de desarrollo, deben jugar un papel de liderazgo. Tener una capacidad adecuada en la

Por ello es claro que independientemente de las políticas que puedan establecer los países, hay un papel crucial para los organismos multilaterales, quienes deben facilitar tanto la expansión de la infraestructura como el diseño institucional de los reservorios de energía en las regiones en desarrollo. Tales sistemas pueden conducir a una mayor integración de los mercados y ayudar a asegurar el acceso necesario de energía para el verdadero desarrollo que requieren los países.

En el caso del Perú, esta integración podría darse en el marco de las negociaciones de la Alianza del Pacífico, área que sería ideal para potencializar las sinergias y aprovechar al máximo la integración que se generará entre los cuatro miembros fundadores ■

ALREDEDOR DE 5000 ASISTENTES CONSIGUIÓ LA FERIA EN SU PRIMERA EDICIÓN

EXPO DRINKS & DELI FOOD FUE UN ÉXITO

Durante el evento, los asistentes disfrutaron de degustaciones, *shows* en vivo, conferencias e incluso aprendieron a realizar su propios cócteles. Además muchos aprovecharon las ofertas en licores.

Con éxito se cerró la primera edición de la feria Expo Drinks & Deli Food, organizada por la Cámara de Comercio de Lima con el patrocinio de su Gremio de importadores y Comerciantes de Vinos, Licores y Otras Bebidas.

Entre el 31 de octubre y el 2 de noviembre, la primera Expo Drink & Deli Food presentó a las marcas líderes en el mercado de las bebidas alcohólicas, convirtiéndose en la feria de licores más completa del país.

El evento convocó, en los tres días que duró alrededor de 5000 asistentes, los cuales disfrutaron de la mayor variedad de licores que existe en el mercado, así como diversos alimentos gourmet que fueron el mejor acompañamiento.

De parte del pisco se presentaron importantes empresas como Sérvulo, Piscos Portón, Pisco Rotondo, Piscos Viejo Tonel, Pisco Cepas de Loro, Pisco Aguirre, Pisco Paca Paca, Pisco Córdova, Pisco Don Álvaro y Pisco Pago de los Capellanes, entre otros, además de los destacados promotores de la Semana del Chilcano, Manuel Cadenas y Ricardo Carpio.

La Barra de Roberto Meléndez también se hizo presente en este evento, ofreciendo lo mejor de su carta de cócteles en base de pisco, al igual que Litkis Bar y Brabar Open Bar.

Por el lado de los vinos y



“ UN PUNTO A DESTACAR EN EL EXPO DRINKS FUE EL COMPROMISO DE LOS ORGANIZADORES CON FOMENTAR EL CONSUMO RESPONSABLE DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS. ”

espumantes se presentaron Intipalka, Ricadonna, la distribuidora Drokasa, Vinos Italianos Exclusivos, Viña de los Reyes, Santiago Queirolo, Gran Caballero, el distribuidor Tagonius, entre otras marcas, quienes ofrecieron sus mejores productos

para catar.

En el caso del ron destacó la participación de Ron Zacapa, junto a Appleton Estate, Cartavio y Pomalca. Mientras que Johnnie Walker, Chivas y Jack Daniels hicieron que el público deguste lo mejor de su oferta de whiskys.

La oferta se completó con la participación de marcas de la amazonía peruana como Aguaje, que presentó una variada carta de licores, además de Punto Amazónico, que ofreció un licor con base en café, crema de leche y licor de caña, además de Cerveza Cusqueña, Sky Vodka y muchas marcas más.

En el caso de los alimentos gourmet, la bodega Ibérica y sus tapas tuvieron mucha acogidas, lo mismo que Salchichería Suiza. También destacaron las marcas de café Curibamba y Aladino de Oxapampa y Beso Francés, especialista en crepés.

EL DATO



5000

personas se dieron cita los tres días que duró el primer Expo Drinks & Deli Food



CONFERENCIAS Y EXPOSICIONES

Un punto a destacar del primer Expo Drinks & Deli Food fue el compromiso de los organizadores con mejorar el conocimiento del público en cuanto al mundo de las bebidas. Durante la feria se realizaron diversas exposiciones de especialistas que ahondaron más en diversos ítems poco conocidos de este mercado.

Destacó la participación de Lucero Villagarcía, *sommelier* y catadora de pisco, que dio tres clases magistrales de cata del espirituoso peruano que permitió

a muchos de los asistentes aprender y comprender lo importante y mágico que es esta bebida de bandera.

Por su parte Manuel Cadenas, promotor de la Semana del Chilcano, expuso sobre el chilcano y sus bondades, además de enseñar al público a preparar este notable cóctel. Los asistentes pudieron experimentar con sus propias manos la elaboración de su propio chilcano de pisco con distintas variedades aromáticas y no aromáticas.

Por parte de Miguel Matías de Pernod Ricard, dio una conferencia sobre el consumo de alcohol en los menores de edad. En la charla explicó la importancia de evitar que los jóvenes inicien el consumo de alcohol a una edad temprana.

SHOWS EN VIVO

Lo mismo sucedió con los *shows* artísticos que se realizaron y animaron al público, como por ejemplo el Time Show Flair, ofrecido por los especialistas Douglas López, Johnny Apaza y César Anticona, quienes además regalaron cócteles. El público también disfrutó de espectáculos de baile gracias a la asociación Danza Deportiva.

La noche del 31 de octubre se aprovechó la feria para festejar el Día de la Canción Criolla, con la participación de dos bandas criollas: Semilla Criolla y Ambiente Criollo, quienes pusieron a bailar a todos los asistentes con lo mejor de su repertorio. mientras los días siguientes del evento la encargada del espectáculo en vivo fue la orquesta Larga Distancia.

El éxito de este primer Expo Drink & Deli Food ha generado mucha expectativa entre los asistentes y las empresas participantes, quienes se encuentran expectantes ante la segunda edición de un evento que se ha posicionado como uno de los más completos del mercado. ■



▶ Los asistentes pudieron degustar una amplia oferta de bebidas.



▶ El Expo Drinks & Deli Food ofreció también *shows* en vivo, entre ellos los de danzas típicas.



▶ El público recibió asesoría sobre cómo elegir un buen pisco.

RAÚL LOZANO, CÓNSUL GENERAL DE LA REPÚBLICA DE LETONIA EN EL PERÚ

“ES MOMENTO DE CREAR SINERGÍAS ENTRE PAÍSES BÁLTICOS Y PERÚ”

En septiembre de 2015, una misión empresarial peruana viajará a Letonia para concretar oportunidades de negocios.

¿Qué productos peruanos marcan interés en Letonia?

Sobresale la palta hass peruana, con gran acogida, así como productos pesqueros y minerales en la producción metal-mecánica. Destaca también la quinua, cuyo impacto ha derivado en contactar a universidades del Perú para que investiguen su valor nutritivo, así como en compras directas a los productores en el lugar de producción. La maca, la kiwicha, limones, espárragos y papas también marcan mucho interés, este último con gran potencial en el mercado europeo.

¿Cuál es el elemento más resaltante de Letonia?

Destaca principalmente en tecnología altamente desarrollada en diferentes sectores. Por ejemplo, cuentan con importantes puertos como Riga y Ventspils, que por su amplitud, abastecen y suplen de mercaderías a muchas regiones nórdicas e incluso a países que no pertenecen a la Unión Europea, como Rusia. Su alta tecnología también se traduce a nivel logístico, en el sector pesquero y tradicional.

“DOCE EMPRESAS PERUANAS DIERON SU COMPROMISO DE PARTICIPAR EN LA MISIÓN EMPRESARIAL.”

Con lo que Perú ofrece y Letonia posee, ¿qué se podría desarrollar?

En este contexto creo que estamos en el momento que los países bálticos y el Perú deban crear y desarrollar sinergias centradas en temas tecnológicos y logísticos con miras a incursionar en mercados de gran dimensión, como el ruso. Ambas son economías emergentes que han sabido salir de la crisis; además Letonia presenta una importante actividad industrial con alta tecnología, mientras Perú posee productos tradicionales importantes para Letonia. Por eso, si juntamos el alto nivel de tecnológico de los países bálticos



Raúl Lozano, cónsul general de la República de Letonia en el Perú, destaca el gran impacto de los productos peruanos en ese país.

con la capacidad de producción de Perú, podríamos fusionar compromisos y actividades que resultarían productivas y provechosas para los empresarios peruanos y letones.

Entonces, ¿se conformaría una misión empresarial peruana a Letonia?

Sí. La Cámara de Comercio Peruano-Báltica y la Cámara de Comercio de Lima han previsto realizar la primera misión comercial-empresarial peruana hacia ese país, a realizarse en septiembre de 2015. Ya existe el compromiso de 12 empresas peruanas de diferentes sectores. La actividad cuenta con el

apoyo proveniente de la Cámara de Comercio e Industria de Letonia.

¿Cuánto es el intercambio comercial entre ambas naciones?

Por el momento es una cifra aún baja, alrededor de 15 millones de dólares. Por ello, la Cámara de Comercio Peruano-Báltica tiene la finalidad de estimular y facilitar el establecimiento de nuevos contactos comerciales. En ese contexto estamos tratando de que se logre conformar la misión empresarial peruana, que sería recibida por el presidente de Letonia, Andris Bērziņš. ■

Un estilo diferente,
Un obsequio innovador

miusb.com

Hacemos que su logo esté en su memoria...

Style

- Material: Plástico, base blanca con tapa giratoria transparente.



o USB STYLE

Nuada

- USB en forma de llave, hecho de metal.
- Disponible desde 2 GB hasta 8 GB.



o USB NUADA

Tarjeta USB

- USB en forma de tarjeta de crédito.
- Hecho de plástico resistente.
- Impresión a 1, 2, 3, 4 colores y a full color.
- Disponibles en 2, 4, 8 y 16 GB.



o USB TARJETA

Lapiceros USB

- Hechos de metal, finamente acabados.
- Disponibles en 2, 4, 8 y 16 GB.



o USB LAPICERO

Eco - Green

- Material: Hecho de bambú, con tapa giratoria.



o USB BAMBU

Memorias USB publicitarias y personalizadas.

Modelos exclusivos y una amplia variedad de colores y estilo.

Vosgui

- Material: Hecho de metal.



o USB METAL

Remo

- Mini USB, hecho de metal, giratorio (360°), pequeño, práctico y ligero.
- Disponible desde 2 GB hasta 16 GB.



o USB MINI

Disponibilidad y entrega inmediata



Calle Mariano de los Santos 115, Of. 502 - San Isidro **email:** ventas@miusb.com

T: (511) 221 7459 **C:** 998 224 231 **RPM:** #942467 **N:** 822*4231

www.miusb.com



EDUARDO ANTONIO SMITH INOPE, GERENTE GENERAL DE SIGA PERÚ CONSULTORES S.R.L.

“UN SERVICIO COMPLETO Y EFICIENTE HA PERMITIDO NUESTRO POSICIONAMIENTO”

El férreo empeño y el compromiso organizacional han sido los pilares que le han permitido a SIGA PC SRL (CCL: 029662.1) crecer como emprendimiento y consolidarse en el mercado como una de las empresas pioneras en brindar servicios de seguridad y salud en el trabajo a distintas compañías.

UN SERVICIO DE CALIDAD HACE LA DIFERENCIA

Para el Eduardo Antonio Smith Inope, médico cirujano de profesión, la clave del éxito de toda iniciativa empresarial reside en la capacidad por atender las necesidades del mercado, profesionalizando las capacidades de la empresa. Partiendo de esa premisa, el gerente general de Soluciones Integrales en Gestión Ambiental Perú Consultores (SIGA PC SRL) ha volcado su larga trayectoria y experiencia en el ámbito de la salud ocupacional para desarrollar los servicios de implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, atendiendo las principales necesidades de las empresas en ese aspecto.

Para cumplir esta labor, la empresa formada hace seis años cuenta con un equipo de profesionales dedicado a implementar el sistema basado en la Ley 29783, Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo, diseñando para ello un completo y estructurado servicio que ha sido perfeccionado de acuerdo con la búsqueda constante de la especialización, según indica su gerente. “Buscamos servir de solución integral a



“BUSCAMOS SER UNA SOLUCIÓN, LOGRANDO QUE LAS EMPRESAS VEAN LA RENTABILIDAD EN LA GESTIÓN DE LA SALUD OCUPACIONAL”.

las empresas que acuden a nuestros servicios. Realizamos un diagnóstico profundo y les brindamos asesoría, vigilancia médica y respaldo permanente, incluyendo la representación frente a auditorías legales. Lo importante es que cuenten con un sistema adecuado que les permita funcionar correctamente”, explica Eduardo Smith.

De esta manera, la empresa

ha logrado desarrollar un valor agregado que le ha permitido destacar en el mercado y diferenciarse, identificando las oportunidades que detectaron frente a la necesidad de las empresas por aplicar la normativa como sistema de gestión. Así, la empresa logró ganar la confianza de más de 120 compañías en las que implementaron el programa.

INNOVACIÓN CONSTANTE

Como factor clave para aumentar la capacidad operativa de la organización, el doctor Smith señala la búsqueda constante de la innovación, expandiendo el ámbito de negocio de su empresa. Por ello, su equipo tiene como meta a mediano plazo generar información científica sobre la situación de la gestión de seguridad y salud ocupacional en el país, con base en las investigaciones que realiza ■



EDUARDO SMITH DESTACA LA CALIDAD EN EL SERVICIO Y LA INVESTIGACIÓN COMO CLAVES DE SU ÉXITO.

Visión: Ser una empresa líder en el mercado nacional en brindar servicios de seguridad y salud en el trabajo, con altos estándares de calidad que conlleven a una mejora en la calidad de vida de los trabajadores de las empresas donde SIGA tiene presencia.

Consejo: “La motivación y las ganas son la clave para tener éxito en el mundo empresarial. Sé paciente y perseverante”.



“Inversión en Infraestructura Portuaria y desarrollo logístico para la mejora de la Competitividad”

Jueves
20
Noviembre

PROGRAMA PRELIMINAR

8:00 - 8:30 am	Registro de Participantes
8:30 - 8:40 am	Palabras de Bienvenida Sr. Jorge von Wedemeyer Knigge Presidente de la Cámara de Comercio de Lima
8:40 - 9:00 am	Inauguración y ponencia Sr. José Gallardo Ku Ministro de Transportes y Comunicaciones del Perú. (*)
9:00 - 9:10 am	I SESIÓN: INFRAESTRUCTURA Y COMPETITIVIDAD Sr. Alberto Ego Aguirre -Yañez - Presidente Comisión de Asuntos Marítimos, Portuarios y Aduaneros - CCL
9:10 - 09:30 am	Inversión en Infraestructura y rutas de acceso para el desarrollo logístico del puerto del Callao Sr. Juan Sotomayor - Alcalde de la Provincia Constitucional del Callao. (*)
9:30 - 09:40 am	RECESO / CAFÉ
09:40 - 10:00 am	II SESIÓN: NUEVOS PROYECTOS DE DESARROLLO DE LOS TERMINALES PORTUARIOS Zona de Actividad logística, una oportunidad de desarrollo para el puerto del Callao - Nuevos puertos concesionados Dra. Ivana Llaque , Jefe de Proyectos - Zona de actividades logísticas y antepuerto del Puerto del Callao - PROINVERSION.
10:00 - 10:20 am	Nueva Fase de Desarrollo del Terminal Norte y sus nuevos servicios portuarios - Experiencia de APM Terminal. Sr. Enrique Piqueras - Chief Commercial Officer de APM Terminals Callao.

10:20 - 10:40 am	Nueva Fase de Desarrollo del Terminal Sur y sus nuevos servicios portuarios - Experiencia de DP World Callao. Sr. Francisco Román - Gerente Corporativo de DP WORLD - Callao
10:40 - 11:00 am	Primera Fase de desarrollo logístico y Operatividad de la Faja Transportadora Callao Sr. Ricardo Trovarelli - Director del Consorcio Transportadora Callao
11:00 - 11:20 am	Nueva Fase de Desarrollo del Terminal portuario de Paita y sus nuevos Servicios portuarios Sr. Carlos Vargas - CEO de Andino Investment Holding y Director de TPE
11:20 - 12:00 pm	Panel de Especialistas: Análisis y comentarios - Sr. José Qwistgaard - Director General de Transporte Acuático - MTC - Sr. César Ballón - Presidente Asociación Peruana de Operadores Portuarios - ASPPOR - Sr. Anibal Quiroga - Abogado Constitucionalista - Sra. Patricia Benavente - Presidenta del Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de transporte de uso público - OSITRAN
12:00 - 13:00 pm	III SESIÓN: Experiencia Internacional: Competitividad y Logística en otros puertos del mundo Sr. Luis Marcelo Ascencio - Consultor Internacional del Sistema Económico para América Latina y el Caribe - SELA - Chile Sr. Victor González - CEO Sociedad Portuaria Buenaventura Colombia. (*) Sr. Sebastián Yavar - Gerente de Desarrollo Internacional del Puerto de Miami
13:00 pm	Conclusiones

Por confirmar (*)

Se entregará certificado de participación ■

Inversión

Asociados	No Asociados	Estudiantes pregrado
(Incluye IGV)	(Incluye IGV)	(Incluye IGV)
S/ 120.00	S/ 180.00	S/ 60



DESDE ESTE 13 DE NOVIEMBRE

CAPACÍTESE PARA HACER NEGOCIOS EN LÍNEA

La tercera edición del Diplomado en Comercio Electrónico se inicia para atender la alta demanda de profesionales con mayor preparación en *ecommerce*.

La Cámara de Comercio de Lima, a través del área de Producto TI y en convenio con el Instituto Latinoamericano de Comercio Electrónico (elInstituto), iniciará este jueves 13 de noviembre las clases del Diplomado en Comercio Electrónico.

El diplomado está dirigido a pequeñas y medianas empresas que se encuentren realizando transacciones y ventas *online* y a todas aquellas que planeen implementar esta nueva modalidad de negocios.

ÚLTIMAS TENDENCIAS

Este diplomado abarcará las nuevas tendencias del comercio electrónico, como inducir cambios profundos sobre cadenas de valor, los nuevos roles en la gestión de recursos, el

flujo económico, conceptos de *stocks*, prácticas de marketing y logística, así como el impacto en las relaciones de integración que se generan entre los distintos actores.

“DESDE EL INICIO DEL DIPLOMADO, EL PARTICIPANTE PODRÁ DISEÑAR UN PLAN DE NEGOCIOS *ECOMMERCE*, QUE SERÁ REVISADO CONSTANTEMENTE POR SUS TUTORES ASIGNADOS.”

Desde el inicio del diplomado, el participante podrá diseñar un plan de negocios *ecommerce*, que será revisado constantemente por sus tutores asignados.

CLASES SEMIPRESENCIALES

Los participantes podrán organizar su tiempo de estudio debido a la modalidad semipresencial de aprendizaje

en el diplomado. Esta estrategia busca que los alumnos se comuniquen de manera natural con las herramientas digitales. Mediante la fase presencial podrán consolidar

grupos de trabajo, redes de estudio, interactuar y discutir, a fin de adquirir conocimientos y compartir las experiencias necesarias para administrar una plataforma de comercio electrónico, objetivo principal de este diplomado.

DOCENTES ALTAMENTE CALIFICADOS

Pensando en sus asociados, la CCL pone a su disposición un excelente equipo de docentes, los que actualmente mueven el comercio electrónico en el Perú. Este equipo estará apoyado constantemente por un *staff* de colaboradores que trabajarán desde Lima y Buenos Aires.

Para mayor información, los interesados se pueden comunicar al 463-3434 anexo 672, 852 o 673, o visitar la página web www.plazaclick.pe/cclstore

/bvision

Servicios y soluciones de software de alta calidad

Ayudamos a las empresas y organismos a generar valor y mejorar la productividad a través de la tecnología.

www.bvision.com

Centro Empresarial Real - Victor A. Belaúnde 147, Vía Principal 140
Edificio Real 6, Of. 625, San Isidro, Lima, Perú. // hello@bvision.com - +51 (1) 716 5608



ARTESANOS DON BOSCO

presenta

GARAG

-yo te regalo-

7 - 23
noviembre
2014

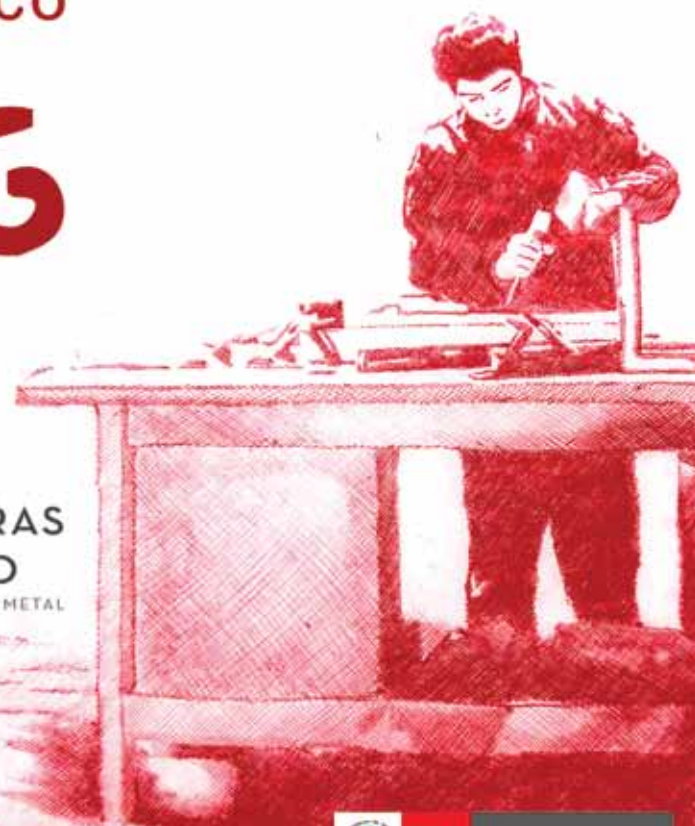
**EXPOSICIÓN Y VENTA DE OBRAS
DE ARTESANOS DON BOSCO**

MUEBLES - TELAR Y TEJIDOS - ESCULTURA EN PIEDRA - VITRALES - METAL

SALA KUELAP
DEL MINISTERIO DE CULTURA
Av. Javier Prado Este 2465, San Borja

de martes a domingo
9 am - 5 pm

INGRESO LIBRE



PERÚ

Ministerio de Cultura

ROSARIO BAZÁN DE ARANGURÍ, PRESIDENTA DE LA CÁMARA DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN DE LA LIBERTAD

“AGROEXPORTACIONES DE LA REGIÓN SE TRIPLICARÁN CON CHAVIMOCHIC III”

La Libertad destaca a nivel nacional en cultivos agroindustriales para la exportación como espárragos, alcachofas, pimientos, paltas, uvas y arándanos, afirma la titular del gremio empresarial.

Diana Arce
Periodista
darce@perucam.com

En los próximos días se iniciará la tercera etapa del Proyecto Chavimochic, el más importante en La Libertad. ¿Qué expectativas?

La tercera etapa del Proyecto Chavimochic, concesionado por Proinversión bajo la modalidad de asociación público-privada al Consorcio Río Santa-Chavimochic (conformado por Odebrecht y Graña y Montero), significará una inversión de 715 millones de dólares en los siguientes cinco años.

Adicionalmente, este importante proyecto generará aproximadamente 500 millones de dólares en inversiones privadas para habilitar terrenos destinados a cultivos de exportación. Asimismo se espera que las agroexportaciones de La Libertad se tripliquen gracias a este proyecto. Con esta dinámica de inversiones e incremento de la producción se estima la creación de 120 000 puestos de trabajo

formales y aproximadamente 1500 millones de dólares de aporte al PBI nacional en el año 2020.

Y el Proyecto Olmos, en Lambayeque, ¿tendrá un impacto en su región?

El Proyecto de Irrigación Olmos también generará nuevas inversiones para ampliar las fronteras de producción agroindustrial de exportación; sin embargo, sus beneficios principalmente serán para Lambayeque, pues su ámbito de influencia es esa región.

Actualmente, ¿en qué situación se encuentra la economía de La Libertad?

La Libertad es la tercera economía regional del país, después de Lima y Arequipa.

Asimismo es la primera economía del norte del Perú. El aporte al PBI nacional es aproximadamente del 5%.

Respecto del ritmo de crecimiento, nuestra región creció aproximadamente 5% durante 2013, un resultado menor al obtenido en el año 2012 (6,1%). Sin embargo, al analizar el desempeño de la última década (2003-2013) observamos que La Libertad registra un crecimiento anual promedio de 6,9%, cifra superior al 6,4% del promedio nacional.

¿En qué sectores, fundamentalmente, se sustenta el crecimiento de la región?

Los sectores económicos más representativos en La Libertad, que sustentan el crecimiento,



▶ **Los principales sectores económicos de La Libertad son agricultura y agroindustria, industria manufacturera, minería y turismo, afirma Bazán.**

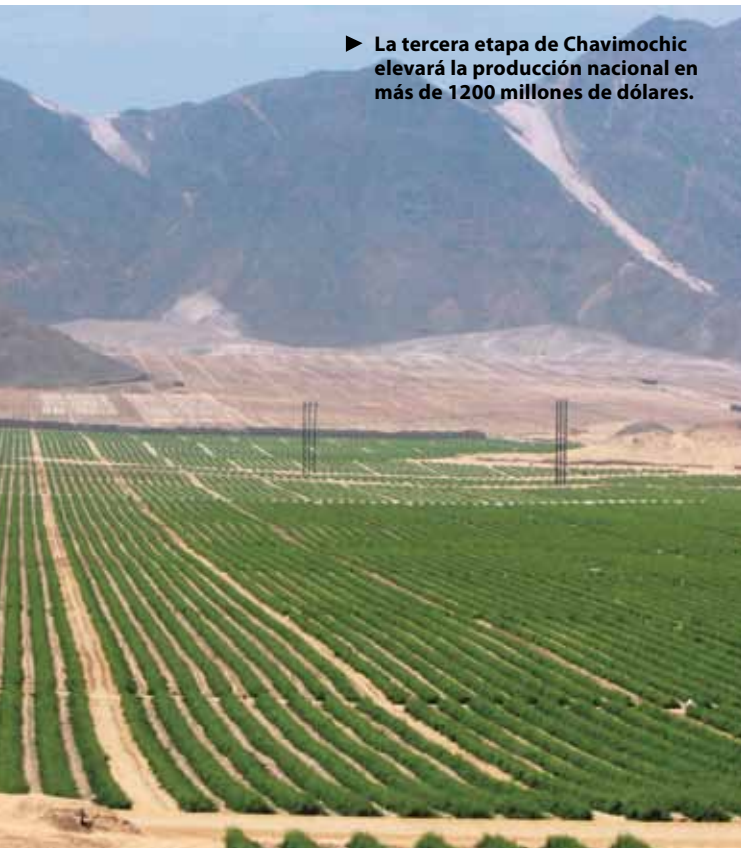


son agricultura y agroindustria, industria manufacturera, minería, turismo y construcción.

Esta diversificada oferta productiva regional ha permitido que, según las estadísticas oficiales del INEI, el 96% de la población económicamente activa (PEA) de la Libertad se encuentre ocupada; es un alto nivel de empleo y asciende a un total de 911 126 personas.

Nuestra región cuenta con una canasta de productos agrícolas diversa. Lideramos la producción nacional de cultivos agroindustriales para la exportación, como son espárragos, alcachofas, pimientos, paltas, uvas y arándanos. Estos productos han conseguido ingresar a los principales mercados del mundo, como el de Estados Unidos, y países de Europa y Asia.

En el ámbito del Proyecto Especial Chavimochic, empresas modernas y competitivas han realizado grandes inversiones en este sector, generando alrededor de 40 000 empleos de calidad.



► La tercera etapa de Chavimochic elevará la producción nacional en más de 1200 millones de dólares.

“ CHAVIMOCHIC PERMITIRÁ INCORPORAR 63 000 HECTÁREAS DE NUEVAS TIERRAS. ”

¿Cuál es el desempeño del sector agroexportador?

En 2013, las agroexportaciones representaron el 17% de los envíos totales de la región, con un valor de 493,5 millones de dólares. De ese monto, 449 millones correspondieron a productos no tradicionales, mientras que el resto (44 millones) a partidas tradicionales como azúcar y chancaca, pieles frescas, entre otras. Su principal mercado de destino

fue Estados Unidos, con el 33% del valor total exportado; seguido de España (17%), Ecuador (15%) y Países Bajos (12%).

Los productos agroindustriales con mayor participación en nuestra oferta exportable son: espárragos en conserva y frescos, paltas y alcachofas.

Consideramos que este año, el espárrago continuará siendo el que domine la canasta agroexportadora de La Libertad. No obstante, existen productos que han venido creciendo en los últimos años, como la palta, las uvas y los arándanos, y se proyectan con un gran potencial para el futuro.

También existen otros productos como la quinua, que están siendo estudiados por empresas agroindustriales liberteñas, a fin de seguir diversificando la oferta exportable agroindustrial de nuestra región. ▢

Grupo Huiza S.A.

INDUSTRIAS
FABRICACION - SERVICIOS - COMERCIALIZACION
DISTRIBUCION EN ACERO, BRONCE, FIERRO Y COMPLEMENTOS

Central
(01) 288-2238
RPC: 986 248 428 / 986231067
Entel: 955466023 / 955466031
ventas@mhindustrias.com.pe
contacto@mhindustrias.com.pe

• Fabricado con tubo de Acero inoxidable en acabado brillante
• Acabado y color del tapizado al gusto del cliente

Modelo Ziv

Modelo Spider

Modelo Michi

mhindustrias
www.mhindustrias.com.pe
“SOMOS FABRICANTES”
Hacemos trabajos a Diseño, medida y al gusto del cliente.

Parcela II, Mz. M-1 Lote 15 Gremio Artesanía - Parque Ind. - Villa El Salvador

Estrategias del sector textil y confecciones



Marcos del Solar

Coordinador del Sector Textil e Indumentaria – CCEX

En la industria textil las exportaciones de las diez principales empresas confeccionistas vienen decreciendo. Este fenómeno está empujando al sector exportador a caer en 2% acumulado a septiembre. Creemos que esta coyuntura se agudizará a lo largo de 2015. Sin embargo, existe un grueso grupo de empresas medianas y pequeñas que esperan una recuperación gracias a su estrategia y enfoque en nuevos nichos de altos ingresos de EE. UU. y Europa. Por esta razón debemos insistir en la conversión como estrategia de promoción del sector, utilizando nuestras fortalezas como carta de presentación, entre las que resalta la experiencia en producción para grandes marcas, las que valoran la capacidad de la mano de obra peruana y nuestra materia prima.

En tal sentido proponemos las siguientes estrategias: (i) internacionalización de marcas, insertando marcas con potencial en países con capacidad de rebote comercial como EE. UU. y Alemania; (ii) desarrollar las capacidades de gestión de marcas y desarrollo de colecciones; y (iii) promocionar las bondades de las fibras peruanas en las escuelas de modas de mayor prestigio y de nuestros principales mercados.

Considerando la actual coyuntura, se debe de apoyar el desarrollo de marcas peruanas, pues debemos sumar una oferta competitiva que se sume a la tradicional, representada por el mercado del *full package* ■

consultas:
mdelsolar@camaralima.org.pe

✉ **Las exportadoras de alimentos en el exterior que cambien de distribuidor en nuestro país, ¿deben tramitar un nuevo registro sanitario?**

Ronald Cueva
San Juan de Lurigancho

R Para que una tercera empresa peruana pueda distribuir los productos bastaría que solicite un certificado de uso a Digesa, haciendo referencia al registro sanitario (RS) tramitado por el titular. Sin embargo, si la empresa extranjera deja de comercializar con el distribuidor habitual (titular de los RS) corre el riesgo que la empresa cancele su RS, con lo que ninguna empresa podría “colgarse” del RS del titular y deberá necesariamente hacer todo el trámite desde cero. Otra posibilidad es que el nuevo distribuidor saque paralelamente sus propios registros; es posible que existan RS de un mismo producto con distintos titulares. Finalmente, existe la posibilidad de transferir la titularidad del RS mediante un contrato legalizado entre las partes.

✉ **¿Cuántas veces en un año puedo numerar los despachos simplificados de importación?**

Cindy Pajuelo
San Luis

R Si usted tiene RUC, puede numerar los despachos simplificados que considere necesarios. Caso distinto son las importaciones simplificadas que realizan las personas naturales que solo tienen DNI y no RUC. Para estos casos, las personas naturales pueden numerar estos despachos para mercancías cuyo valor FOB por operación no exceda de 1000 dólares y siempre que registren hasta tres importaciones anuales como máximo. En caso de mercancías cuyo valor FOB exceda los 1000 dólares y siempre que no supere los 3000 dólares podrá hacerse solo una vez al año.

✉ **¿Qué debo hacer luego de participar en una rueda de negocios?**

Gianfranco López
Surquillo

R Dado que el 70% de los acuerdos que se presentan durante una rueda de negocios son expectativas, es necesario que después de la actividad se realice un balance de los resultados y se determine una lista de los compromisos pendientes durante el evento. Es recomendable tener una hoja guía donde se tome nota de los detalles más importantes de cada reunión con los clientes contactados. En todo caso, si en ese momento no se concretara algún negocio con ellos, puede ser que en un futuro cercano se vuelvan a contactar.

✉ **¿Puedo traer mediante Importa Fácil ropa de China que está sujeta al pago de derechos antidumping?**

Rosario Vilca
Surco

R Sí. Sin embargo, el régimen especial sobre tráfico de envíos o paquetes postales transportados por el servicio postal (Decreto Supremo N° 244-2013-EF) establece que se excluye de la partida 98.10 las mercancías cuya importación para el consumo esté sujeta a recargos, por lo que no será aplicable el ad valorem correspondiente a este tipo de envíos (0% y 4%), sino que pagará los tributos de tabla más los derechos *antidumping* según corresponda.

Para enviar sus consultas, escribanos a ccex@camaralima.org.pe o llámenos al 219 - 1775.

Gremio de Salud de la CCL se reunió con representantes de la Alianza del Pacífico

Del 29 de septiembre al 3 de octubre, el Gremio de Salud de la Cámara de Comercio de Lima participó de diversas reuniones con representantes de los capítulos de medicamentos, suplementos dietéticos y dispositivos médicos de la Alianza del Pacífico, en largas y productivas jornadas de trabajo desarrolladas en las instalaciones institucionales. Durante las reuniones, los representantes de diferentes gremios de Perú, Colombia, Chile y México llegaron a acuerdos a fin de facilitar nuevas propuestas de políticas públicas y buenas prácticas en beneficio de los pacientes y de los sistemas de salud, teniendo en consideración los temas de calidad, seguridad y eficacia de los productos.



El gremio viene realizando diferentes reuniones a fin de establecer acuerdos en beneficio de las empresas y los usuarios.



Asociados al gremio entraron libremente.

Gremio de Comercio Exterior realizó capacitación aduanera

El miércoles 22 de octubre, el Gremio de Comercio Exterior de la CCL realizó el seminario de Capacitación Aduanera y Comercio Exterior “Despacho anticipado de importación”. El evento tuvo como ponente a Jaime Pinto Muñoz, experto en Sunat. El curso contó con la participación de empresarios importadores. Quien desee participar en las diferentes capacitaciones que realiza el gremio puede llamar a los teléfonos 219-1785 o 219-1784.

Cámara de Comercio de Lima ofreció capacitación en Facebook para empresas

El pasado martes 4 y miércoles 5 de noviembre, la Cámara de Comercio de Lima, a través del área de Negocios Digitales y TI, realizó el taller de Facebook para empresas, dirigido a empresarios y profesionales interesados en mejorar sus negocios. El ponente fue Sebastián Parraguez, especialista en *social media*, quien ofrece consultorías en el sector privado. Los asistentes conocieron la manera efectiva de utilizar el *fan page* empresarial y todo lo que necesitan para obtener el impacto que sus negocios necesitan.



Para información sobre próximos talleres se puede ingresar a www.plazaclick.pe/cclstore.

Cámara de Comercio de Lima organizó V Foro de Logística Marítima

El pasado jueves 6 de noviembre, el Consejo Nacional de Usuarios del Sistema de Distribución Física Internacional (Conufdi) y el Gremio de Comercio Exterior de la CCL, realizaron el V Foro de Logística Marítima. El evento tuvo como representantes destacados a Ositran, MTC, APM Terminals, Neptunia, DP World y Terminales Portuarios Euroandinos de los principales puertos, almacenes y transportistas marítimos. El objetivo principal fue brindar a los importadores, exportadores y operadores logísticos información actualizada sobre los avances y proyectos que tanto el sector público como privado están desarrollando en materia de logística de comercio exterior vía marítima. Quien desee participar en las diferentes capacitaciones que realiza el gremio puede llamar a los teléfonos 219-1785 o 219-1784.



Tema: lo que se viene realizando en materia de puertos.



Super Tours SAC (CCL: 023933.2) celebró su 20° aniversario con un evento realizado en la sede de la CCL en el que participaron sus colaboradores, proveedores y clientes. Marienela Mendoza, gerente general de la empresa, recibió las felicitaciones y el reconocimiento de Gabriela Fiorini, presidenta del Gremio de Turismo de la CCL.



Por tercera ocasión, **Rodrigo, Elías & Medrano Abogados** (CCL: 018237.2) fue reconocido como Peru Law Firm of the Year por Chambers & Partners, prestigiosa publicación legal británica. El estudio de abogados es, en el mercado peruano, el que más menciones ha recibido de dicha organización, según señala la firma.

STARSOFT GOLD EDITION

Compras Business Intelligence Costos
 Importaciones CONTABILIDAD Planillas
 Inventarios Activo Fijo
 Facturación Caja y Bancos
 Ctas. x Cobrar MANAGER Ctas. x Pagar

Nueva PLANILLA Gold

- Reportes de control para MINTRA
- Alertas de vacaciones y contratos
- Análisis OLAP de gastos en RRHH
- Procesos T-Registro y PLAME
- Pago por banco, SBS, AFP Net, etc.

www.starsoft.com.pe 451-9770 / 452-1548 / 452-2993



La constructora **Torre Azul** (CCL: 022862.2), especializada en la construcción de edificios para el sector *retail*, hizo entrega de la implementación del complejo de cines Prime en el Centro Comercial Plaza San Miguel. "Se trata del mayor complejo de cines y el más moderno del país. Con esta apertura se completan las 20 salas del cine más grande del Perú", declaró Fernando Soriano, gerente general de Cineplex SA.



Grupo Prado Corredores de Seguros SAC (CCL: 0244786.6) lanzó su cotizador web especializado en seguro vehicular www.segurovehicular.com. "Es un cotizador muy novedoso, con costos muy bajos y que en segundos puede obtener los costos y coberturas de todas las aseguradoras", afirman representantes de la empresa. Informes en el 715-1111 y en www.grupoprado.com.

SCIRE Software de Planillas

¿Se viene la GRATI y no sabes qué hacer?

SCIRE Planillas, el software N°1 del mercado, le da solución a tu empresa.

Está totalmente integrado al T-Registro y Plame (PDT) y AFPnet.

AFPnet Plame

Enrique Encinas Franco 186, Urb. Santa Catalina, La Victoria - Lima
 Teléfono: 206-8100 anexo 204-205 / Directo: 593-6552
 RPM: *141868 - #583212 Cel.: 995-834012 | Email: info@alvisoft.net

www.alvisoft.net | Alvisoft.Peru



BIENVENIDOS NUESTROS NUEVOS ASOCIADOS

La Cámara de Comercio da la bienvenida a sus nuevos asociados, quienes se han incorporado recientemente, expresándoles el compromiso de apoyarlos en la consolidación de su desarrollo empresarial.

SÁBADO 1 DE NOVIEMBRE

Antium SA
Creaciones Valmad EIRL
J & A Garrigues Perú SCRL
JAC Soluciones Ambientales SRL
Scrap Perú SAC
Zúñiga Caparo, Estela Giovana
Zurita Cobeñas, Jesús

DOMINGO 2

Albatross Cloud SAC
Walter Perú Tours EIRL
Repuestos y Rectificaciones
de Motores Soto EIRL
Lletra Inversiones SAC

LUNES 3

M&J Corporation P SRL

MARTES 4

Merchandising Globe Perú EIRL
Consultores Legales
Financieros EIRL
Cortez Guerra, Ricardo
Catering El Conquistador SAC

MIÉRCOLES 5

VIP Transportation EIRL
Fluxus –Comunicación
Integrada SAC– Fluxus SAC
Equipment Medical Import SAC

JUEVES 6

Imatin SAC
Cemeci SAC

SÁBADO 8

Cámara Peruana de Venta Directa
Ceferina Anaya, Flores
Centro Innova SAC
Corporacion Inca Kola Perú SRL
Dragma SAC
El Arte Es Vivir SAC
Hipermercados Tottus SA
Industrial Maderera Juan
Vladimir & Cía SAC
Inversiones Rubin's SRL
MAJ Project And Industry SAC
MCSIL SAC
Narváez Contreras, Hilario
Transmedic SA
Visiongraf EIRL

DOMINGO 9

Allemant & Asociados
Corredores de Seguros SAC
American Clean del Perú SAC

Conveyor Systems SAC
Di Cuoio EIRL
Eléctricos Miker EIRL
Espinoza Casimiro, Javier Oliver
Grupo Verona SAC
HPD Contratistas Generales SAC
Importaciones Hiraoka SAC
Marie de La Toscana SAC
Mega Representaciones SA
Provesur SAC
Representaciones Trapex EIRL
Serv. Turísticos Generales SA

LUNES 10

Consortio Empresarial Agnav SA
Cromalum SA
Edeco Perú SAC
Flores Morán, Lita Ivonne
Frutas Industrias SAC
Gadol SAC
GTE Travel SAC
Internexa Perú SA
Inversiones Generales
Saludables SAC
Kopatec SAC
Lucere SAC
Manos del Perú SA
MCCO International Business SAC
Metal Mecánica Marte EIRL
Miking LLC SAC
Motores Diesel Andinos SA
Neo Alimentos SAC
Nutrientes Naturales SAC
Ordóñez Group SAC
Pereda Distribuidores SRL
Tecnología Física Industrial
Saavedra SAC – Tefinsa SAC
Textil Grubba Sport SRL
Travico Perú SAC
Vargas Zorrilla, Bertila Luz
Wall Perú Contratistas
Generales SAC

MARTES 11

Agroindustrias San Andrés SAC
Alfonzo Muñoz y Asociados
Sociedad Civil
Amcor Rigid Plastics del Perú SA
Asesores y Consultores
Marítimos y Portuarios SAC
Corporación Unidos R & R SA
Distribuidora de Agua Natural SAC
Europharma – EUFHA SA
García Shuña, Rubén
Grupo Arquitectónico SAC
HS & HS Negocios SAC
Impacto Directo SAC
Implantes Externos Peruanos SAC
Importación & Distribución
Toyama SRL
Interamericana de Ingeniería
SAC Interin SAC
M & P Importaciones

Generales SAC
Maver Perú SAC
Mestanza Cabezas, Corina Amalia
Molinvert SRL
Plásticos Básicos de
Exportación SAC
Quimera Eventos
Corporativos SAC
Regus Business Centre (Perú) SA
Saga Falabella SA
Talentum Producciones SAC

MIÉRCOLES 12

4G Services SAC
Artifum EIRL
Brumoda SAC
C & G Strategy
Casa de Tortas de Meylin SAC
Comando Grupo Industrial SAC
Comercial J & O SAC
Decorlux SAC
Empresa de Transporte de
Taxi y Servicios Múltiples
Tours Línea Blanca SAC
Etiquetas Zalaquett del Perú SA
Excellinked SAC
Healthy Brain SAC
Helena SAC
Instituto Cultural de Imagen
Empresarial del Perú – ICIEP
Maga Import SRL
Mercurio Industria y
Comercio SAC
Multitrans Operador Logístico
Internacional SAC
Peruport Electroice
Almacenera SA
Pomar Murillo, Juan Humberto
Puig Perú SA
Samaniego Cano, Carmen
Transportes Corporativos SA
Vid Agro SAC

JUEVES 13

Corporación Refrinnox SAC
Corsun SAC
First Cold System SAC
Grupo Medico Quiron SAC
Industrias R. Jahuiria SAC
Pix Advertising SAC
Productos de Cartón SRL
Tank's 105 Servicios
Generales SRL
Técnicas Metálicas
Ingenieros SAC

VIERNES 14

AD&D Grafica SAC
Amadeus Perú SA
Consultoría y Administradora
de Negocios SCRL
Corporación Hodelpe SAC

Corporation Textile Valent SAC
Cox Beuzeville, Jaime
Arturo Estanislao
Diacrítica SAC
Edificios y Const. Santa Patricia SA
Eduparques Perú SAC
Engineering Systems Security
& Telecommunications SAC
Enrique Freyre SAC
Fosforera Peruana SA
Grifo San Ignacio SAC
Grupo Deltron SA
Gutiérrez Ríos y Asociados SCRL
Inmobiliaria Kiu SAC
Inversiones Centenario SAA
Inversiones Greco M & S EIRL
Mallqui Jara Kruyer
Negociaciones Arturo SAC
Olwen International SAC
One World Promocional SAC
Oscoco Publicistas SAC
Red de Servicios y
Telecomunicaciones Perú SAC
Representaciones Varsi EIRL
Sinomaq SA
Universo Óptico SAC
YRP SAC

SÁBADO 15

Accord Healthcare SAC
Artesanía Urin Huanca SA
Barletta SA
Caminter SA
Conectores Mineros SAC
Contratistas Granada SAC
Credit Report Latin American SAC
Distribuidora Officemax SAC
Editora A&C SAC
EGP Comunicaciones SAC
Electropower JLC Group SAC
FP Lirgex SAC
Garay Calderón, Hugo Enrique
Gelafrut SRL
Geoservice Ingeniería SAC
Importaciones Goicochea EIRL
Instituto Latinoamericano de
Empresas y Negocios SAC
Interlink-18 SA
Inversiones Califa SRL
J & V Sercon SAC
Laboratorios Farcos EIRL
Michelle Belau SAC
Mogabel SAC
Moreno & Pérez Abogados
y Contadores S. Civil de RL
Pegasus Consultores SAC
Qualidad Humana SAC
Sistemas Profesionales
y Médicos SA
Steven Perú Aduanas SAC
Tratamiento de Aire SAC
Unión Andina de Patentes SAC
Visual Trends EIRL
Zamudio Segura, Mónica Lucía

UNITED



A STAR ALLIANCE MEMBER 

Vuele sin escalas a Nueva York

fly the friendly skies™

© 2011 United Mileage Plus. All rights reserved. United, the United logo, fly the friendly skies, and Mileage Plus are trademarks of United Mileage Plus.

GOOGLE ACADEMY EN LA UNIVERSIDAD ESAN



Programa de capacitación y certificación Google Academy llega a la Universidad ESAN para formar a los alumnos en los usos de la plataforma de gestión de publicidad digital que emplea Google y certificarlos en Google AdWords.

El programa consiste en dos etapas de cuatro sesiones, una es para Fundamentos de la publicidad digital y la siguiente es para Publicidad en la Red de Búsqueda. Al final de cada curso, los alumnos deberán rendir un examen en formato multiple choice. Ambas pruebas deben ser aprobadas para obtener la certificación internacional GCP (Google Certified Professional).

Aquellos que obtengan la certificación ingresarán a una bolsa de trabajo que Google compartirá con sus agencias, las cuales están en búsqueda de contratar personas especializadas en Google AdWords. Además podrán ser invitados a eventos organizados por Google y podrán conocer las oficinas de Google Perú.

TARJETAS PERUANAS PREPAGO FIRMA ACUERDO CORPORATIVO CON KYODAI



Tarjetas Peruanas Prepago, empresa dedicada a la emisión y venta de tarjetas electrónicas prepago Visa, firmó un convenio corporativo con Kyodai, compañía internacional dedicada a transferir fondos de Japón a Perú, el cual permite a los usuarios peruanos la posibilidad de recibir sus remesas desde Japón a través de la tarjeta prepago "La Mágica Efectivo Visa", convirtiéndose así, en la primera tarjeta prepago Visa basada en remesas del exterior a Perú.

Cabe destacar que con esta alianza corporativa, las personas que reciben sus remesas a través de la "La Mágica Efectivo Visa" podrán realizar compras por internet y en miles de establecimientos que acepten Visa a nivel global, retirar efectivo en cajeros automáticos (ATM), hacer transferencias a nivel nacional e internacional, ahorrar tiempo realizando y recibiendo pagos en reemplazo de cheques y evitando las colas, posibles robos, entre otros.

Es importante resaltar, que el acuerdo estará vigente a partir del 15 de noviembre.

MERCEDES-BENZ PRESENTARÁ 7 MODELOS EN EL MOTORSHOW



Mercedes-Benz, la marca alemana de vehículos de lujo que en los últimos años ha cambiado su imagen de marca con modelos más atractivos, modernos, vanguardistas y compactos, estará presente en el Motorshow 2014 a través de 7 modelos con los cuales ratificará que es la marca más atractiva en términos de diseño, seguridad y tecnología y que el futuro del automóvil se llama Mercedes-Benz.

Durante el evento, la marca de la estrella de plata, que se destaca por ser sofisticada, vanguardista y tener la mejor tecnología del mundo exhibirá siete modelos con configuraciones especiales para el Motorshow: La Clase A, CLA, ML, GLK, las nuevas Clase C Nueva Clase E, siendo las novedades para el Motorshow La Nueva GLA, la cual es la primera SUV compacta de la marca que ha sido recién incorporada en la línea.

GRUPO VERONA PARTICIPARÁ EN REUNIÓN ANUAL DE EMPRESARIOS POR CADE 2014

Ad portas de realizarse Cade Ejecutivos 2014 en la ciudad de Paracas del 12 al 14 del presente mes, nuestro director de estrategia de negocios – Mba. José Verona que participara en esta reunión anual de empresarios agradeció a la organización del evento por incluir el tema de facilitación de inversiones en nuestro país por tratarse de un tema importante en el desarrollo del Perú.

“Nosotros desde nuestra perspectiva empresarial estamos convencidos que toda inversión que venga al país es positiva, es importante crear un clima de inversiones” refirió, José Verona.

Hay que destacar que el instituto de economía y la Cámara de Comercio de Lima, coinciden que el 2015 se restablecería el crecimiento económico y que se lograría una expansión del 6%, tasa similar al promedio obtenido entre 2002 y 2010.

“Nosotros hemos visitado con la delegación de In Perú la ciudad de Zúrich, Madrid y Londres, en Europa nos ven como una gran plaza para las inversiones solo nos queda dar las garantías para que llegue a nuestro país”, señaló José Verona.

**GRUPO
VERONA**
SOLUCIONES TRIBUTARIAS



CONTROL DE COSTOS EN LAS MIPYME

CAPITAL SEGURO PARA CRECER

El primer año de operaciones de las micro, pequeñas y medianas empresas supone un reto en el cual sus dueños deben poner a prueba su capacidad de dirección y organización.

En nuestro país, el 99,6% de las empresas que existen son consideradas micro, pequeñas y medianas (MIPYME), según la última investigación realizada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), al 30 de junio de 2013. El reporte indica, además, que hasta esa fecha el total de unidades empresariales es de 1 millón 713 mil 272, de las cuales la mayoría se encuentra dentro de la categorización indicada.

Parte de esta información, también destaca una característica que coloca a nuestro país en una posición singular en el mundo y que ha sido el sustento para definir "el milagro peruano": el 70% del empleo de nuestro país lo generan las mipymes. En ese

contexto, hablar de empresa en nuestro país incluye inexorablemente la necesidad de vincular el tema a las pequeñas y medianas estructuras de negocio que se han venido desarrollando como parte del crecimiento económico experimentado durante la última década en el Perú.

Ello, a su vez, ha permitido que se generen plataformas vinculantes que sirvan de soporte financiero para atender esta presencia masiva de empresas, con lo cual nuestro país ha obtenido buenos resultados y diversos reconocimientos internacionales, como el que hizo *The Economist Intelligence Unit*, presentado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a inicios de noviembre, destacando al Perú en el primer lugar de

“ EL PERIODO DE INICIO PARA CADA NEGOCIO SE PRESENTA CON CARACTERÍSTICAS DE VENTAS BAJAS, ALTOS COSTOS POR CLIENTE Y FALTA.”

las economías en desarrollo del mundo con el mejor entorno de negocios para las microfinanzas y demás servicios financieros. Este mérito incluyó como factor principal el desarrollo del crédito a las micro y pequeñas

empresas, con el cual las entidades financieras están facilitando el acceso al capital que estas necesitan para iniciar sus operaciones.

SABER MANEJAR EL DINERO ES LA CLAVE PARA CRECER

En este escenario de logros macroeconómicos orquestado por los pequeños caballos de guerra de nuestra economía, es imprescindible considerar la importancia del ordenamiento interno de cada mype. Por ello, el manejo y control de los gastos es fundamental al inicio de cada emprendimiento, ya que este es el período en el cual el negocio se presenta con características de ventas bajas, altos costo por cliente, y falta de efectivo.

Según Jhony Ostos, coordinador de la carrera de Administración y Finanzas de la Universidad ESAN, el primer año de funcionamiento debe servir para que la empresa implementen un sistema de gestión financiera que puede dividirse en cinco aspectos básicos.

1. RESPETAR LA JERARQUÍA DE FINANCIAMIENTO

“Muchos negocios ya están en pérdida antes de empezar, un error frecuente es empezar con una gran proporción de deuda, esto significa tener obligaciones inmediatas desde los primeros meses de vida del negocio, período en el cual se tiene altibajos financieros.” Señala el experto. Por ello, considera como una forma viable de



Para las micro y pequeñas empresas es fundamental contar con un plan de gestión del capital

financiarse primero tener el negocio con 100% de capital propio (si no es posible buscar un socio), luego pedir un préstamo a amigos y/o familiares, y en última instancia pedir préstamo a alguna entidad financiera. En cualquier caso se deberá presupuestar un capital adicional para cubrir la liquidez durante los primeros meses.

2. MANTENER UN FINANCIAMIENTO

Como segunda condición prioritaria, se recomienda destinar bien el dinero o los fondos que ingresan a la empresa. Por ejemplo, si hay que pagar los recibos de servicios o insumos, entre otros, estos se deberían financiar con capital propio del negocio o con préstamos pero de muy corto plazo; si se busca comprar maquinarias, mobiliario, etc. deberían financiarlos con capital propio de preferencia y/o ayudarse con créditos de largo plazo.

3. DOMINAR LOS PROCESOS

Tener un exceso de optimismo puede ser un arma de doble filo, alerta el analista. Según indica, existe la tendencia a sobreestimar los ingresos futuros y subestimar los gastos, un error que muchas veces repercute en el aumento los costos y en la calidad de los productos o servicios. Aquí aparece la necesidad de capacitarse y/o buscar asesoría especializada.

4. COMPRAR SOLO LO NECESARIO

Un error común señalado por Ostos, es de comprar sin antes preguntarse: ¿Realmente lo necesitamos?, ¿Qué pasaría si no lo compro?. Tener claras estos aspectos servirá para dar

prioridad sobre todo a los insumos necesarios para el trabajo. Es importante diferenciar los gastos no urgentes, gastos importantes, y gastos no importantes.

5. REGULAR EL CICLO DE PAGOS Y DE COBROS

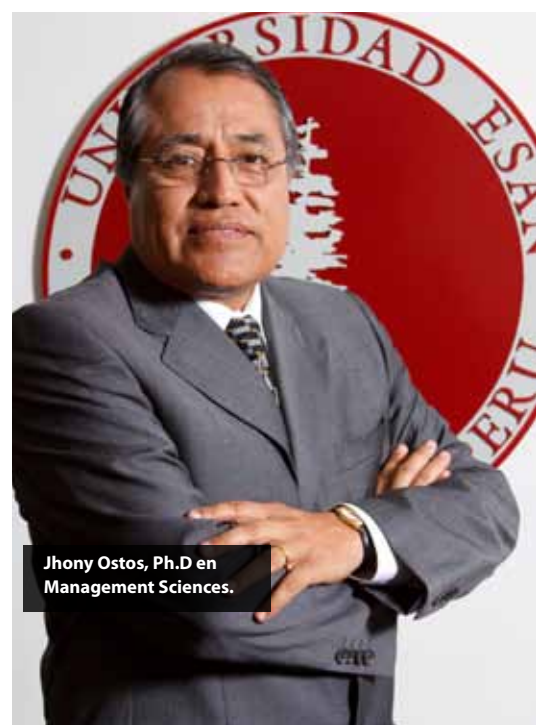
Como práctica adecuada de negocio en el primer año, se indica alargar los plazos de pago de proveedores y acortar los plazos de cobro de clientes. Para alargar los plazos de pago se podrían realizar compras al crédito, y comprar solo el inventario necesario. En cuanto a acortar los plazos de cobro, se podrían reducir las ventas al crédito, propiciando las ventas al contado. Con ello, afirma Ostos, se lograría un desempeño adecuado que permitiría a la empresa un óptimo desempeño □

EL DATO



31.8

mil millones de nuevos soles es el saldo de créditos otorgados a las mipymes este año, según la Superintendente de Banca, Seguros y AFP.



Jhony Ostos, Ph.D en Management Sciences.



Innovation
that excites

Nueva Nissan NV350 Urvan

Ahora con techo alto para que
tu negocio siga creciendo



MOTOR 2.5 L TURBO
DIESEL INTERCOOLER



AIRE
ACONDICIONADO



15
OCUPANTES



Precio desde:

US\$ 32,100 / S/. 89,880

Incluye aire acondicionado

www.nissan.pe

Maquinarias
Comprometidos de por vida

MAQFIN

Aceleramos el financiamiento
y seguro de tu NISSAN.

Central telefónica: 614-5555
www.maquinarias.pe



Fotos referenciales. (*) TC S/. 2.8. Precio válido sólo para E26-EI-1331A Urvan Microbus 4P SLONG T-Alto DX Diesel, año de fabricación 2014. Stock: 5 unidades. Precio válido por compra a través de Maqfin (válido solo en las ciudades en las que aplica producto Maqfin) o contado. Precio válidos del 01 al 30 de noviembre de 2014. Precios no válidos para venta de flotas, licitaciones o endosos. Precios publicados no incluyen flete a provincias. Para mayor información respecto de los precios de cada provincia, por favor ingresar a www.maquinarias.pe (sección intoprom).