

La cámara

LA REVISTA DE LA CCL

Informe especial

Conozca en qué consiste el *coworking* y cuál es su avance en el Perú.

Comercio exterior

Minería y agro impulsarán aumento de las exportaciones este año.



EL IMPULSO DEL SECTOR SERVICIOS

Este sector es uno de los motores de la economía peruana, pues ocupa a más de 6,5 millones de personas. La buena noticia es que crece año a año. La mala es que la informalidad en el rubro alcanza el 58,5%.



**RED EXCLUSIVA DE GERENTES
GENERALES Y DIRECTORES DE EMPRESAS**

VIPRAG

**PROGRAMA INTENSIVO
DE ALTA GERENCIA**



21 DE MARZO
8:00 a.m. a 7:00 p.m.

» ALCANZA EL NIVEL DE LOS PRINCIPALES DIRECTIVOS DEL PAÍS «

OBJETIVO

Tomar conocimiento de los modelos y herramientas de la gestión empresarial moderna. Poniéndose así al día con las nuevas tendencias administrativas que pueden ser aplicadas para mejorar la competitividad, productividad y rentabilidad de su empresa.

EXPOSITORES



MAG. ARTURO CHÁVEZ
Director de la Unidad de Post Grado y Extensión.



DR. LUIS SANTA CRUZ
Asociado de Miranda & Amado.



MBA MARTÍN REAÑO
Director y fundador de REAÑO Asesores Financieros (MR Consulting).



MBA ROBERTO CALVO
Fundador INNOVARTE Consultora de innovación y tecnología.



DR. RAFAEL MARTÍNEZ
Consultor de Proyección Internacional, Universidad Yacambú de Venezuela - Sede Latam.



LIC. OCY BOHÓRQUEZ
Gerente General G Mind Coaching.

CON EL APOYO:



AUSPICIA:



Incluye: Material didáctico, coffee break, almuerzo, valet parking y certificado a nombre de la CCL

Almuerzo de Relación:
de 1:00 p.m. a 2:30 p.m.

Informes:

Av. Giuseppe Garibaldi 396 - Jesús María
E. programasccl@camaralima.org.pe T. 219-1616

**CENTRO DE CAPACITACIÓN
EMPRESARIAL - CCL**

EN BÚSQUEDA DE LA IGUALDAD

T

ras haberse celebrado el Día Internacional de la Mujer, deseo expresar a las empresarias que forman parte de la Cámara de Comercio de Lima la pujante misión de este gremio en pro de que logren sus metas en todo ámbito de acción. Hacer empresa en el Perú es todo un reto, y lo es más para las mujeres, conociendo las desigualdades de género que existen en nuestro país. Estamos en una sociedad en la que existen factores como el machismo, la discriminación salarial o la costumbre de que la mujer debe encargarse de la casa y de los hijos. Quizás en los niveles socioeconómicos más elevados las brechas sean menores, e incluso haya hogares donde los “roles tradicionales” –por llamarlo de alguna manera– se intercambien. Pero en los niveles socioeconómicos medios y bajos, que son donde está la mayoría de la población, las diferencias de género aún son marcadas. En la Cámara de Comercio de Lima apoyamos y apoyaremos siempre a la mujer empresaria, pues somos conscientes del gigantesco esmero que les cuesta hacer empresa teniendo factores en contra, y que incluso hay muchos casos en que se ha logrado superar los emprendimientos abordados por los competidores del sexo opuesto.

La misión que deben tener el Estado, el sector privado y la sociedad en general no debe consistir en dar facilidades ni beneficios a las mujeres. De lo que se trata es que ambos, hombres y mujeres, tengan las mismas oportunidades. Que no haya diferencia de salarios entre ambos sexos. Que desaparezca la violencia contra la mujer que se ve todos los días en los medios de comunicación. Para esto, es indispensable que haya un cambio cultural desde cada uno de nuestros hogares. Hagamos, por ejemplo, que el cuidado de la casa sea responsabilidad de todos sus miembros, madres, padres, hijos, hijas, todos por igual. Enseñemos y demos el ejemplo del respeto mutuo tanto de hombres hacia mujeres como de mujeres hacia hombres. Un cambio cultural de este tipo es fundamental para que la sociedad peruana vaya cambiando y, de esta manera, se reduzcan las diferencias de género. La Cámara de Comercio de Lima propicia la igualdad de género, para lo cual cuenta con una Comisión de Desarrollo de la Mujer Empresaria. Además, el 15 de marzo se realizará el XV Foro Internacional de la Mujer Empresaria y Emprendedora, donde se abordarán temas que nos encaminarán hacia una sociedad mejor.



Mario Mongilardi Fuchs
 Presidente
 Cámara de Comercio de Lima



CONSEJO DIRECTIVO 2017-2018

PRESIDENTE

Sr. Mario Mongilardi Fuchs

PRIMER VICEPRESIDENTE

Sr. Héctor García

SEGUNDO VICEPRESIDENTE

Sr. Raúl Lozano

TESORERA

Sra. Marysol León

VOCALES

Sra. Gabriela Fiorini

Sr. Juan Antonio Morales

Sr. Eduardo Escardó

PAST PRESIDENT

Sr. Jorge von Wedemeyer

DIRECTORES

Sr. José Allemant Sayán

Sr. Javier Butrón Fernández

Sr. José Cabanillas Lavini

Sr. José Antonio Casas Delgado

Sr. Adrián Cumpa Santa Cruz

Sr. Vicente Chang Say Yon

Sr. Alberto Ego-Aguirre Yáñez

Sr. Fernando Fernandini Marcial

Sr. Arturo Field Burgos

Sr. Guillermo Grellaud Guzmán

Sr. Antonio Gnaegi Urriola

Sr. Óscar Enrique Lobatón Sorogastua

Sr. Salvador López Cano Codolosa

Sr. Roberto de la Tore Aguayo

Sr. Juan Carlos Morón Urbina

Sr. Sergio Andrés Mottola

Sr. Mauro Pineda Supo

Sr. Volker Ploog Otting

Sr. Sandro Stapleton Ponce

Sra. Lilia Luisa Sakata Guevara

Sr. Félix Ureta Benegoni

Sr. Félix Yapur Nakhoul

GERENTE GENERAL

Ing. José Rosas Bernedo

DIRECTOR INSTITUCIONAL

Sr. Hernán Lanzara Lostaunau



PÁGINA 6

INFORME ECONÓMICO

EMPLEO INFORMAL DEL SECTOR SERVICIOS SE CONCENTRA EN TRANSPORTE Y ALOJAMIENTO.



PÁGINA 10 INFORME ESPECIAL

CONOZCA EN QUÉ CONSISTE Y CÓMO AVANZA EL COWORKING EN EL PERÚ.

PÁGINA 14

COMERCIO EXTERIOR

“EL COMERCIO ENTRE EL PERÚ E INDIA TIENE MUCHO POTENCIAL”, AFIRMA EL EMBAJADOR DE ESE PAÍS EN LIMA.

PÁGINA 16

COMERCIO EXTERIOR

Minería y agro impulsarán el crecimiento de las exportaciones este año.

PÁGINA 26

PERUCÁMARAS

“El Tren de Cercanías permitirá un dinamismo comercial en el norte chico”.

PRESIDENTE DEL COMITÉ EDITORIAL

Bernardo Furman Wolf

DIRECTOR

Hernán Lanzara Lostaunau

EDITORIA

Nilda Zavaleta Montoya

COORDINADOR

Ricardo Serra Fuertes

REDACCIÓN

Renzo Alcántara Estupiñán

Maribel Huayhuas Vargas

Sthefanie Mayer Falla

Evelyn Sánchez Figueroa

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Flavio Hevia Meier

ANÁLISIS ECONÓMICO

Instituto de Economía y Desarrollo

Empresarial (IEDEP)

ANÁLISIS DE COMERCIO EXTERIOR

Instituto de Investigación y Desarrollo

de Comercio Exterior (Idexcam)

JEFE DE PUBLICIDAD

Robert Sosa Herrera

EJECUTIVOS DE PUBLICIDAD

Ricardo Angelats Corzo

Magaly Ferrer Vía

René Mendiburu Nieto

Julissa Donayre Sarango

Raúl Vidal Anzardo

Katerine Dávila Flores

IMPRESIÓN

Grambs Corporación Gráfica S.A.C.

PARA CONTACTARNOS

Av. Giuseppe Garibaldi N° 396

(antes Gregorio Escobedo) Lima 11, Perú

Teléfono: 463-3434

Publicidad: publicidad@camaralima.org.pe

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



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

#Noticias del Perú

@peruenlanoticia



@camaradelima:
Pedido de vacancia presidencial solo desestabiliza al país.

#SOYCCL

Economía El Comercio

@EconomiaECpe



@camaradelima:
Se deben eliminar sistemas de pagos adelantados del IGV.

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.

ESCANEA ESTE CÓDIGO QR PARA LA VERSIÓN DIGITAL DE NUESTRA REVISTA



XII INTERNACIONAL FORO DE ECONOMÍA ESCENARIOS ECONÓMICOS Y EMPRESARIALES AL 2021

EL PERÚ PUEDE Y DEBE CRECER A TASA ALTA

18

ABRIL

Hora: 8:30 am - 1:15 pm

Lugar: Cámara de Comercio de Lima

PROGRAMA

08:30 – 09:15

Bienvenida

Mario Mongilardi, Presidente de la Cámara de Comercio de Lima

Inauguración *

Sesión I: PANORAMA Y PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL Y NACIONAL

09:15 – 10:00

Panorama y Perspectivas de la Economía Mundial

Ravi Balakrishnan, Jefe de Misión para Perú del FMI

10:00 – 10:45

Escenarios de Crecimiento del Perú al 2021

César Peñaranda, Director Ejecutivo del IEDEP

10:45 – 11:00

Receso para café

Sesión II: RETOS ECONÓMICOS Y EMPRESARIALES IMPORTANTES DEL PERÚ

11:00 – 11:45

Perú: Visión desde la OCDE para un mayor crecimiento inclusivo

Sebastián Nieto Parra, Jefe adjunto, América Latina y el Caribe, Centro de Desarrollo de la OCDE

11:45 – 12:30

Cuarta Revolución Industrial: Implicaciones para el Perú

José Miguel Benavente, Líder Principal, División de Competitividad, Tecnología e Innovación del BID

Sesión III: CONFERENCIA Y CLAUSURA

12:45 – 13:15

Claudia Cooper*, Ministra de Economía y Finanzas

(*) Por confirmar

Auspician:



SEMANAeconómica



GESTIÓN



América económica

INFORMES E INSCRIPCIONES: Av. Giuseppe Gaibaldi 396, Jesús María

TELÉFONOS: 219 -1671

E-mail: eventos@camaralima.org.pe / www.camaraalima.org.pe



EMPLEO INFORMAL DEL SECTOR SERVICIOS SE CONCENTRA EN TRANSPORTE Y ALOJAMIENTO

Estos dos subsectores en conjunto albergan a 1,9 millones de trabajadores informales.



**DR. CÉSAR PEÑARANDA
CASTAÑEDA**

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

E

n las últimas décadas, uno de los cambios estructurales más notables de la economía mundial es el incesante crecimiento del sector Servicios. Si repasamos en el tiempo, antes del siglo XX, la idea de que la producción de bienes no tangibles fuese el motor de las economías, ya sean desarrolladas o en desarrollo, era inverosímil. Sin embargo, hoy el sector Servicios aporta más de dos tercios del PBI mundial y emplea casi a

la mitad de la población económicamente activa (PEA) a nivel global. Según el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio de Lima, este cambio estructural a un modelo económico intensivo en servicios se conoce como tercerización: una progresión que lleva a las economías de una dependencia extractiva a un desarrollo manufacturero y, finalmente, a un

crecimiento basado en servicios. En cuanto al impacto social del sector, según el Banco Mundial (2012), el crecimiento del sector servicios contribuye a la reducción de pobreza más que el crecimiento de agricultura o manufactura. Asimismo, el sector terciario es el que más contribuye a la creación de nuevos empleos y es el sector con tasa de empleo femenino más alta, siendo que actualmente más de la mitad de la PEA femenina mundial trabaja en servicios. El sector servicios creció 3,4% durante en el 2017, alcanzando cerca de US\$87.220 millones. Este sector muestra una desaceleración que se inició en el 2012 cuando registró un crecimiento de 7,3%.

Entre las siete actividades que conforman el sector Servicios, el subsector con mayor dinamismo es

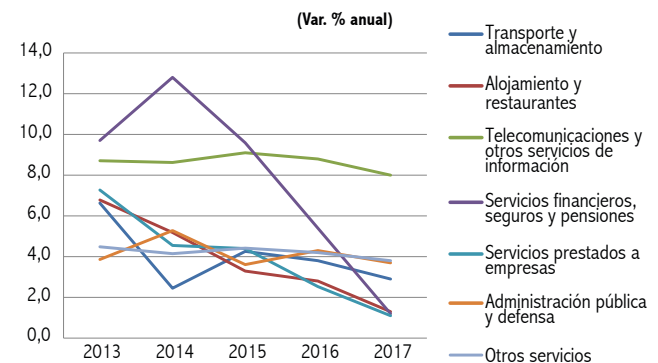
cinematográfica, entre otros. Este subsector creció 8,0% en el 2017 y mantuvo una tasa promedio en los últimos cinco años de 8,6%.

Otro subsector con un importante crecimiento es Otros Servicios que comprende a servicios inmobiliarios, educativos, sociales, de salud y otras actividades personales. En el último año se expandió 3,8%, a pesar de ser menor que la tasa alcanzada el periodo anterior (4,2%).

En tanto, el subsector de Servicios Financieros, Seguros y Pensiones reflejó la mayor desaceleración. Entre los años 2013 y 2015 creció a una tasa promedio de 10,7% y en el último bienio 2016-2017 se redujo hasta 3,3%. Esto podría ser explicado por la ley que permite el retiro del 95,5% de fondos de las AFP en abril del 2016, que provocó retiros importantes

PBI SERVICIOS POR SUBSECTORES 2013-2017

EN EL 2017, EL SUBSECTOR CON MAYOR DINAMISMO FUE TELECOMUNICACIONES Y OTROS SERVICIOS DE INFORMACIÓN AL CRECER 8%.



Fuente: INEI

Elaboración: IEDEP

esta actividad las mayores operaciones policiales para reducir delitos y faltas, patrullaje por distritos, casos resueltos en primera y segunda instancia con el Código Procesal Penal y procesos judiciales de las cortes superiores de justicia.

EMPLEO EN SERVICIOS

Al 2017, el Perú tiene una PEA ocupada (PEAO) de 16,5 millones y se estima que alrededor de 6'546.200 trabajadores se encuentran ocupados en el sector Servicios, lo que representa un incremento de 3,6% en el empleo que genera, la mayor tasa en los últimos siete años.

Según cifras disponibles al año 2016, tres actividades concentran casi las tres cuartas partes del empleo del sector. En Otros Servicios se ubica el 35,5% del total de trabajadores, seguido de Transportes y Almacenamiento (18,9%) y Alojamiento y Restaurantes (17,5%).

PRODUCTIVIDAD LABORAL

Hay una significativa diferencia en productividad entre los subsectores que conforman Servicios. Con los datos disponibles al año 2016 se observó que aquellos con mayor productividad laboral son Servicios Financieros, Seguros y Pensiones (S/18.488 mensuales) y Telecomunicaciones, Información y otros servicios (S/6.777), por la calificación de los trabajadores y porque entre ambas actividades no demandan más del 5% de la PEA ocupada en el sector Servicios. La menor productividad se encuentra en Alojamiento y Restaurantes (S/2.202) y Transporte, Almacenamiento y Mensajería (S/3.091).

INFORMALIDAD LABORAL EN SERVICIOS

En el 2017, el sector Servicios habría generado 225 mil nuevos puestos de trabajo. Empero, de acuerdo a la información disponible

“EN EL 2017, EL SECTOR SERVICIOS EMPLEÓ ALREDEDOR DE 6,5 MILLONES DE TRABAJADORES, REPRESENTANDO UN INCREMENTO DE 3,6%”

Telecomunicaciones y otros servicios de Información. El primer caso comprende al servicio de Internet, telefonía móvil, televisión por cable y servicios de transmisión de datos, mientras que el segundo caso comprende actividades de edición impresa y en línea, producción televisiva y

de fondos y que no habrían sido redistribuidos dentro del sistema financiero sino destinado a otros usos como pagos de deudas e hipotecas.

En los dos últimos años, el subsector de Administración Pública y Defensa se ubicó como la tercera actividad con mayor crecimiento en los Servicios. Impulsan

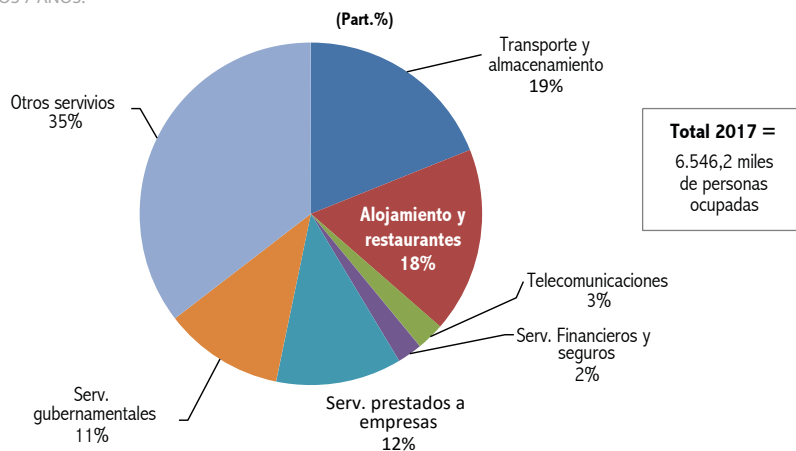
del Instituto Nacional de Estadísticas e Informática (INEI), dentro del área urbana los nuevos puestos de trabajo creados fueron informales (306,5 mil); entre tanto, los puestos de trabajo formales disminuyeron en 55,2 mil. Dado lo anterior, la informalidad laboral en el sector Servicios alcanzó el 58,5%.

Según el IEDEP, las actividades con mayores tasas de empleo informal son Alojamiento y Restaurantes con 83,9% y Transporte y Almacenamiento con 81,3%. Estos dos subsectores albergan en conjunto 1,9 millones de trabajadores informales. Por su parte, las tasas de informalidad en las actividades de Telecomunicaciones y Servicios Prestados a Empresas fueron de 46,6% y 41,7%, respectivamente.

En tanto, el 33,4% del empleo dentro de la actividad Servicios Gubernamentales es informal, debido en parte a la contratación de personal bajo la modalidad de locación de servicios, es decir, sin ser incorporados en las planillas de las entidades, lo que implica que no accedan a beneficios laborales como vacaciones, aguinaldos, CTS, seguridad social en salud y pensiones, entre otros. Según estimaciones de la Autoridad Nacional del Servicio

EMPLEO EN EL SECTOR SERVICIOS

EN EL 2017 ALREDEDOR DE 6 MILLONES 546 MIL TRABAJADORES SE ENCONTRABAN OCUPADOS EN EL SECTOR SERVICIOS REPRESENTANDO UN CRECIMIENTO DE 3,6% RESPECTO AL AÑO ANTERIOR, LA MAYOR TASA EN LOS ÚLTIMOS 7 AÑOS.



Fuente: INEI

Elaboración: IEDEP

Civil (Servir), el mayor porcentaje de informalidad laboral se encuentra en gobiernos locales (26%) seguido del Gobierno nacional (13%) y gobiernos regionales (6%). Finalmente, la menor tasa de informalidad laboral se encuentra dentro de la actividad Servicios Financiero y Seguros siendo del 18,1%.

DINÁMICA EMPRESARIAL

En orden de importancia, Comercio y Servicios son las actividades en las que se enfocan los emprendedores y empresarios en general al momento de crear una empresa. Durante el 2017

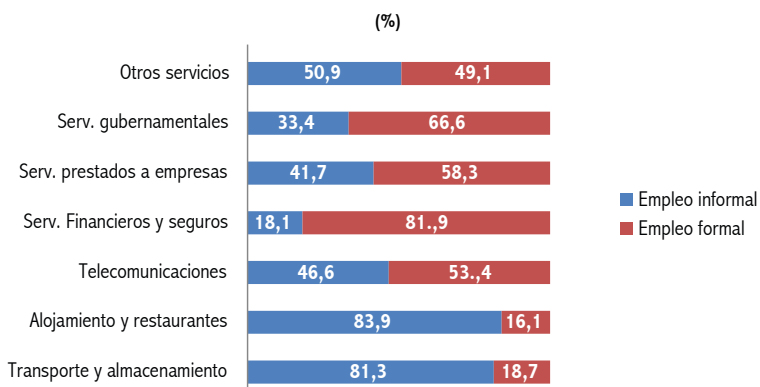
se creó un total de 283.892 empresas, de las cuales el 42,3% y 41,3% corresponden a Comercio y Servicios, respectivamente.

Con base en estas cifras, el IEDEP afirma que la proliferación de nuevas empresas dedicadas al sector Servicios viene avanzando. Solo en el 2017 la tasa de creación de empresas en el sector alcanzó un crecimiento de 6,7%, superior al 4,4% registrado en el sector Comercio. Con estos valores, se añade que el emprendimiento en el sector Servicios viene mostrando una tendencia al alza, así lo explica el crecimiento promedio de 4,5% de nuevas empresas que se sumaron a Servicios en los tres últimos años, muy por encima al 1,0% que alcanzó el sector Comercio en dicho periodo.

Finalmente, el IEDEP indica que la mayor constitución de empresas provino de Otros Servicios, subsector que generó 39.857 empresas nuevas dedicadas principalmente a actividades inmobiliarias, enseñanza, salud, salones de belleza, y otras actividades de servicios personales. Le sigue alojamiento y servicios de comidas y bebidas (28.742), servicios profesionales (25.015), transporte y almacenamiento (19.444) e información y comunicaciones (4.087).

CONDICIÓN DEL EMPLEO EN EL SECTOR SERVICIOS

LA INFORMALIDAD LABORAL EN EL SECTOR SERVICIOS ALCANZA EL 58,5% PRESENTANDO MAYOR INCIDENCIA EN LOS SUBSECTORES ALOJAMIENTO Y RESTAURANTES (83,9%) Y TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO (81,3%).



Fuente: INEI

Elaboración: IEDEP

Atrévete a alcanzar
EL ÉXITO

**CAPACÍTATE CON LOS EXPERTOS
EN NEGOCIOS**

BENEFICIOS

17

Años de
Experiencia



04 Sedes



Facilidades
de pago



Más de 50,000
egresados



Horarios
Flexibles



Docentes con
Experiencia Profesional

www.capacitacionccl.edu.pe

**DIPLOMADOS | CURSOS IN HOUSE | CURSOS VIRTUALES
PROGRAMAS DE ESPECIALIZACIÓN | SEMINARIOS**

CALLAO

Av. Oscar R. Benavides N° 5411 Urb. Parque Industrial
(Av. Ex Colonial - Frente Puerta N°8 UNMSM)
219 1505
capacita.callao@camaralima.org.pe

JESÚS MARÍA

Av. Giuseppe Garibaldi N° 396
219 1616
programasccl@camaralima.org.pe

LOS OLIVOS

Av. Carlos Izaguirre N° 754
219 1843
capacita.losolivos@camaralima.org.pe

SANTA ANITA

C. Los Cipreses N° 140 5to piso
Edificio ORBES
219 1510
capacita.santaanita@camaralima.org.pe



ESTE FORMATO PUEDE ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD DE LAS EMPRESAS EN UN 25%

CONOZCA EN QUÉ CONSISTE Y CÓMO AVANZA EL *COWORKING* EN EL PERÚ

Este tipo de espacios para trabajar ya cuenta con 1,7 millones de adeptos y 18.900 espacios en todo el mundo, y mueve unos US\$5.200 millones.

POR EVELYN SÁNCHEZ F. | ESANCHEZ@CAMARALIMA.ORG.PE





El *coworking* no es una moda. Es un nuevo formato que permite un mejor desempeño laboral y que está tomando cada vez más fuerza en el Perú, sostienen los especialistas. En ese contexto, conversamos con los representantes de las principales empresas de *coworking* en el Perú, quienes relatan cómo este formato viene desarrollándose en el país y qué impacto tiene en las empresas.

Y solo para anticipar sus beneficios, un informe de la inmobiliaria JLL de la India reveló que los *coworking* pueden generar un ahorro de hasta el 50% de los costos mensuales que requiere una oficina tradicional, hecho que sin duda atraerá al sector empresarial.

ESPACIOS EN AUGE

Ernesto De Olazával, gerente general de la empresa de *coworking* Comunal, explicó que el *coworking* tiene que ver básicamente con espacios para el trabajo colaborativo que si bien en un inicio empezaron a ser espacios compartidos hoy en día también son solicitados como espacios privados.

“Desde hace un buen tiempo, en distintas partes del mundo, se comenzó a dar lo que se llaman oficinas compartidas o espacios de *coworking*. Con el tiempo esto evolucionó y más allá de ser solo para personas independientes empezó a ser de gran interés para las grandes empresas”, contó.

Según Comunal, actualmente la mayoría (más del 95%) de los espacios de *coworking* son oficinas privadas. Es decir, las personas están en un espacio privado y lo que único que comparten, además de servicios como la recepción, son la sala de reuniones o la cafetería.

“Cuando se empezó, más del 50% de interesados eran independientes. Hoy en día esto representa solo el 1%”,

“EL FORMATO COWORKING HA IDO CRECIENDO PAULATINAMENTE. EL AÑO PASADO SE DEBEN HABER CREADO UNOS 20 MIL M2 PARA OFRECERLOS”, INFORMÓ SANDRO VIDAL, DE COLLIERS INTERNATIONAL.

mencionó De Olazával.

Sobre el Perú, dijo que se está transformando la manera tradicional de trabajar, y que ya se piensa en espacios de colaboración con el objetivo de que la gente trabaje feliz y sea más productiva. “Como lo mencionábamos, existe el *coworking* fuera de la empresa y dentro de la empresa. En Comunal tenemos empresas que nos confían sus unidades de negocio, y tenemos otras que nos contactan porque quieren lo que hacemos en nuestros locales pero en su propio local”, contó.

De Olazával mencionó que hay estudios que han demostrado que la productividad puede elevarse en un 25%.

“No hay duda de que las empresas no solo ahorrarán costos, sino también que obtendrán flexibilidad para su crecimiento. Los servicios que se ofrecen incluyen el espacio de trabajo y el servicio de oficina (Internet de alta velocidad, persona en recepción, sala de reuniones, agua, luz, limpieza, cafetería equipada, etc.)”.

Comunal informó también que los espacios *coworking* son solicitados tanto por grandes empresas, como por pymes, *startups*, bancos, empresas en el rubro de la tecnología, marketing, entre otras.

Para Ana María Castro, Country Manager de Regus en Perú, el *coworking* es efectivamente un estilo de trabajo, y cada día que pasa va ganando más presencia en el mercado peruano.

“El Perú se caracteriza por ser un país de emprendedores y este formato de trabajo se adecúa a la perfección porque favorece a la conexión que requieren los ejecutivos modernos para hacer crecer su red de contactos e ir creciendo en sus negocios”, expresó.

ESPACIOS DE COWORKING EN LIMA

Oficina privada (10 personas)

- Precio promedio US\$3.000 + IGV, mensual.
- Espacio exclusivo para empresas/grupos.

Oficina compartida fija (1 persona)

- Precio promedio entre US\$230 y US\$300 + IGV, mensual.
- Espacio compartido con lugares asignados.

Oficina compartida flexible (1 persona)

- Precio promedio US\$240 y US\$300 + IGV, mensual.
- Espacio compartido con lugares no asignados (se ubican por orden de llegada).



Servicios incluidos:

- Internet ilimitado
- Cafetería a disposición
- Mantenimiento y limpieza
 - Aire acondicionado
- Centro de copias e impresiones
 - Lockers
- Sala de reuniones
 - Recepción

* La oferta actual se ubica en San Isidro, Barranco, Miraflores, Surco y próximamente en Magdalena.

Fuente: Colliers International



Regus sostiene que el *coworking* puede ser solicitado por cualquier tipo de empresa y que el espacio de oficina juega un rol importante por el alto costo que esto representa, ya que el contratar este tipo de soluciones (*coworking*) le permite al emprendedor contar con la flexibilidad necesaria.

“Un empresario puede empezar solicitando lo más básico e ir adquiriendo mayores espacios en la medida que su empresa vaya creciendo”, resaltó Ana María de Regus.

MÁS ÁREAS COLABORATIVAS

Juan Carlos Checa Larco, director de Contract Workplaces, manifestó que el *coworking* como negocio está en pleno auge, que hay empresas que están tomando muchos m², un promedio de 20 mil m² a 25 mil m² para luego rentar esos espacios. Y que, por otro lado, encontramos que empresas ya constituidas quieren hacer sus espacios más colaborativos para sus trabajadores. “Esto último viene con mucha fuerza porque la gente ha empezado a entender el comportamiento de las nuevas generaciones, los *millennials*. Además,

las empresas, cuando van hacer una remodelación, hoy en día destinan el 24% de sus espacios para áreas colaborativas”, anotó.

Agregó que el impacto que se genera en las empresas es que no solo mejora el clima laboral, sino que se genera colaboración, nuevas ideas y se logra retener al colaborador.

“Con los ahorros que esto puede generar se hace más eficiente el uso del m². Hoy el m² cuesta tanto en Lima que si le sacas el máximo provecho generas mayor eficiencia en los espacios”, anotó.

En ese sentido, comentó que es normal que una oficina tenga un comedor para colaboradores, pero que si ese comedor se convierte en un *work cafe*, entonces se está aprovechando al máximo el espacio y rentabilizando mejor.

“Se viene hablando mucho de los puestos no asignados. Por ejemplo, un trabajador del área comercial no siempre está en su oficina, entonces ese espacio puede ser utilizado por otra persona con otras funciones. Asimismo, se está dando lo que son *lockers*. Como se sabe, la mayoría de personas, después de trabajar, van a estudiar o al gimnasio, por lo que

necesitan un espacio adicional. Esto último es una tendencia bastante fuerte que se viene dando”, adelantó.

Aseveró que en Perú se está muy a la vanguardia en espacios de trabajo, y que a nivel de Latinoamérica se compite con Colombia, Chile y Brasil, países con mayor desarrollo en diseño arquitectónico corporativo.

COSTOS EN LIMA

“Si alquilas una oficina privada para el uso promedio de 10 personas, bajo el formato *coworking* deberías pagar un promedio de US\$3.000 mensuales. Pero si la alquilas para una sola persona, y no es una oficina privada, el pago por persona está en US\$300 por mes, en promedio”, detalló Sandro Vidal, gerente de Investigación de Colliers International.

Para Sandro Vidal, la oferta es significativa y es una apuesta interesante para Lima, ya que concentra el mercado corporativo formal. “El formato de *coworking* ha ido creciendo paulatinamente. El año pasado se registró una oferta importante en cuanto al número de espacios, se deben haber creado unos 20 mil m² para ofrecerlos en formato *coworking*”, aseveró.

COWORKING EN EL MUNDO

En espacios *coworking*, ciudades como Dublín, Ámsterdam, Estocolmo, y Berlín son las urbes que tienen una mayor proyección de crecimiento en los próximos años. El año pasado, en la capital catalana y española se contrataron alrededor de 30.600 m² de espacios. La principal “ciudad *coworking*” es Londres. Y por último, la consultora Deskmag ha informado que los espacios *coworking* ya cuentan con 1,7 millones de adeptos y 18.900 espacios en todo el mundo moviendo alrededor de US\$5.200 millones.



Espacios de *coworking* diseñados y creados por Contract Workplaces para Entel en Perú.



CONFERENCIA MAGISTRAL

SEDE SANTA ANITA



ALINEE LA CULTURA ORGANIZACIONAL Y MOTIVE A SUS TRABAJADORES EN BENEFICIO DE SU EMPRESA



Julian Irigoien

Expositor:

MBA de IAE Business School. Especialización en Recursos Humanos de Ross School of Business, University of Michigan. Director de Interim, Soluciones Gerenciales de Recursos Humanos. Profesor de Comportamiento Humano en IASE Business School. Titular de "Alineando la Organización", en EMBA, IAE Business School.

Dirigido:

- Gerentes, jefes de recursos humanos, entre otros.

Objetivo:

Si bien todas las empresas tienen su cultura, pocas trabajan de manera expresa y adecuada para la estrategia del negocio. ¿Cómo la identificamos? ¿Cómo hacer el diagnóstico? Por otra parte, ¿nuestros sistemas de incentivos están alineados a la generación de esa cultura? Las empresas exitosas tienen prácticas de gestión cultural.

Muchas cosas cambian, pero otras se mantienen en el tiempo. Las motivaciones humanas más profundas están entre éstas. Las empresas pueden mejorar su atractividad a través de modelos de gestión, identificando las capacidades necesarias para ser exitosos en el largo plazo, desarrollándolas, y teniendo alineación en sus recursos humanos para que impacten positivamente en sus empleados.

► JUEVES 22 DE MARZO

Ingreso libre, previa inscripción
Exclusivo para Asociados

Hora: 9:00 a 11:00 am
Calle Los Cipreses N° 140 5to piso
(Edificio ORBES) Sede Santa Anita

- EVENTO SOLO PARA SOCIOS ACTIVOS, 2 REPRESENTANTES POR EMPRESA
- INGRESO PREVIA CONFIRMACIÓN
- INICIADO EL EVENTO PIERDE SU DERECHO DE RESERVA
- INICIO DE REGISTRO: 8:30 am.

Informes e
inscripciones

Calle Los Cipreses N° 140 5to piso
(Edificio ORBES) Santa Anita
E-mail: erodriguez@camaralima.org.pe

Teléfono: 219-1511
www.camaralima.org.pe

“PERÚ PUEDE SER EL *HUB* DE LA INDUSTRIA INDIA EN LATINOAMÉRICA”

En el marco de la segunda edición de la Feria India 2018 que se realizará del 15 al 19 de marzo en el Centro de Exposiciones del Jockey Plaza, La Cámara entrevistó a Mandarapu Subbarayudu, embajador de la India para Perú y Bolivia.

POR STHEFANIE MAYER F. | SMAYER@CAMARALIMA.ORG.PE

¿Cuál es la importancia del mercado de la India para el mundo?

La India es un mercado que está creciendo rápidamente. Con una tasa de crecimiento anual de 7,3% en los últimos cuatro o cinco años, lo cual hace que este mercado de 1.200 millones de personas sea un región importante para invertir.

¿Por qué se tiene interés comercial con el Perú?

Tenemos un gran interés por Perú porque es el tercer destino más grande al cual enviamos exportaciones y quinto más grande que nos provee de productos en Latinoamérica y el Caribe. Además, tenemos varias empresas indias haciendo negocios en Perú al igual que muchas empresas peruanas haciendo negocios en India.

¿Qué empresas de la India han invertido recientemente en el Perú y cuáles lo harán en el corto y mediano plazo? ¿En qué sectores?

Hay muchas empresas que están interesadas y con muchas ansias de llegar al Perú. Respecto a las que ya



“EL MERCADO DE LA INDIA TIENE 1.200 MILLONES DE PERSONAS. ESTO LA HACE UNA REGIÓN IMPORTANTE PARA INVERTIR”

están consolidadas aquí, están IFCO, Zuary Agro, Tata Consulting Service, Tec Mahindra, Bajaj, de los sectores de minería, agroindustria, tecnología de la información, farmacéutico y automovilístico.

¿Consideraría a Perú como un *hub* para empresas de la India?

Si, definitivamente la economía peruana ha estado en constante crecimiento. Por ello nos interesa Perú como un *hub*. La India ha desarrollado un conocimiento en infraestructura, tiene grandes avances en carreteras, puentes y puertos, por ello tenemos un gran interés de entrar a Perú, porque podría convertirse en el *hub* o un centro de distribución comercial de la industria de la India para toda Latinoamérica.

¿Cuáles son los principales productos peruanos con potencial exportador hacia la India y de la India hacia el Perú? ¿Cuáles son sus productos bandera que podrían llegar?

Perú es muy bueno exportando

minerales como oro, plata, cobre, zinc y fosfato y también ha tenido éxito exportando productos agrícolas como las hortalizas, cacao y café. De India hacia Perú, podrían llegar automóviles, motos, productos farmacéuticos, químicos y artículos de ingeniería.

“AL 2017, LAS EXPORTACIONES DE PERÚ A LA INDIA PASARON DE US\$931 MILLONES A US\$2.954 MILLONES. CON ESTO VEMOS QUE EL COMERCIO ENTRE LOS DOS PAÍSES PUEDE SER AÚN MÁS EXITOSO”

¿Qué oportunidades debe aprovechar la industria peruana en la India para su propio crecimiento?

El mercado de la India está creciendo de forma estable y está destinando mucho dinero en inversión en comparación con otros mercados. Tiene bastante soporte que dar a las empresas peruanas como por ejemplo en programas desarrollados como Startup India, Make in India, Digital India y Smart Cities, que pueden apoyar en el crecimiento de sus iniciativas comerciales. Además, es importante destacar que la India es el primer destino para la inversión extranjera directa (IED).

¿La economía de los dos países es complementaria?

Si, bastante. Por ejemplo, en la agricultura las estaciones en producción de diversos productos se complementan bastante bien. Algo que resaltar de este comercio bilateral es que al 2017 las exportaciones de Perú a la India han pasado de US\$931

millones a US\$2.954 millones. Con estos números vemos que el comercio entre los dos países puede ser aún más exitoso y tiene muchísimo potencial para explotar.

¿Cómo les ha ido a las misiones empresariales de la India en Perú? ¿Cómo han sido los encuentros entre compradores y vendedores?

Hubo diferentes grupos de delegaciones y empresas Indias en Perú que han venido a juntarse con sus pares, como la exitosa Feria India del 2017, donde se pudo mostrar los productos,

la cultura, la danza y la comida. Este año vendrán más empresas indias que durante la feria se reunirán con sus pares peruanos para seguir trabajando. Además, hubo algunas actividades organizadas por la Confederación de Industrias de la India, donde se pudo mostrar más de nuestro país.

¿Cuál es la importancia de la feria y rueda de negocios que se realizarán en marzo? ¿A qué se debe que se realice por segunda vez?

El interés de repetir la feria es porque el mercado indio y las empresas indias tienen mucho más que mostrar y además es importante tener continuidad en las ediciones, porque finalmente los negocios son procesos que tienen que mantenerse y permanecer en el tiempo para que puedan crecer. Hay mucho interés de la India en descubrir el mercado peruano y eso se muestra por el compromiso comercial de los dos países.

HOJA DE VIDA

● **NOMBRE**

Mandarapu Subbarayudu.

● **CARGO**

Embajador de la India para Perú & Bolivia

● **PROFESIÓN**

Ingeniero Civil

MINERÍA Y AGRO IMPULSARÁN EL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE ESTE AÑO

Se estima que el valor exportado en el 2018 ascendería a US\$48 mil millones, 9% más que en el 2017; no obstante, ello dependerá de un favorable escenario internacional.

E

l Centro de Comercio Exterior (CCEX) de la Cámara de Comercio de Lima señala que el escenario internacional fue un factor importante en el crecimiento de las exportaciones peruanas del 2017, desempeño favorable que podría continuar en el presente año. Hoy la actividad económica mundial continúa fortaleciéndose, pues según las proyecciones internacionales, Europa registraría un repunte económico explicado en las tasas de crecimiento de algunos países de la zona euro. Este es el caso de Alemania, Italia y los Países Bajos, economías que tendrían una mayor demanda interna. Con respecto a los países emergentes y en desarrollo de Asia, estos crecerán alrededor de 6,5%.

Adicionalmente, se prevé que las modificaciones de la política tributaria de Estados Unidos estimularán el aumento del consumo



interno para este 2018.

En ese sentido, la economía peruana está vinculada directamente con el desempeño internacional de los principales países referentes, considerando que el 60% del total exportado por nuestro país son minerales (US\$26 mil millones).

Por ello, es importante

mencionar que cualquier estimación sobre el monto exportado para este año va a depender directamente de factores externos como el aumento en la producción y consumo de países como Estados Unidos y China. Tal como se mencionó, el escenario internacional fue favorable para los productos



**CARLOS
GARCÍA JERÍ**

Gerente
Centro de Comercio Exterior
Cámara de Comercio
cgarciaj@camaralima.org.pe

peruanos en el 2017, donde los más beneficiados fueron los tradicionales, en particular los minerales como el cobre, oro, zinc y plomo. Estos productos registraron aumentos en sus cotizaciones internacionales, tal es el caso del cobre que cotizó en US\$5.600 la tonelada en mayo hasta llegar a más de US\$7.000 la tonelada en diciembre. Caso muy similar ocurrió con el oro, zinc y plomo.

EXPORTACIONES AL ALZA

Al cierre del año 2017, las exportaciones peruanas alcanzaron



US\$44.230 millones, lo que significa un crecimiento de 22% (aproximadamente US\$8 mil millones), registrándose así el crecimiento más alto de los últimos cinco años y la tercera tasa de variación más alta en la última década, solo por debajo del 32% y 29% de los años 2010 y 2011, respectivamente.

Las exportaciones peruanas se concentran en la venta de productos primarios llamados también

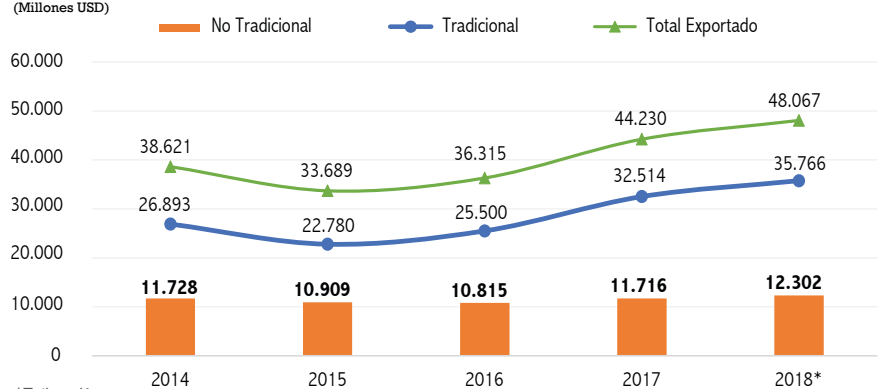
tradicionales, los que representan alrededor del 74% del total exportado al mundo. En ese sentido, el aporte de este sector es relevante para los indicadores de comercio exterior. Las ventas de este sector alcanzaron los US\$32.514 millones y el incremento en valor fue de más de US\$7 mil millones, es decir 28% más que el año pasado. El principal factor que incidió en que las ventas aumentaran fue el alza de los precios de los *commodities* internacionales; en ese sentido, las exportaciones de productos mineros alcanzaron en ventas más de US\$26 mil millones, 25% más respecto al 2016. Analizando los principales minerales, el cobre incrementó sus ventas en 36%, siendo China el principal comprador, aumentando el valor de sus adquisiciones en más de US\$2 mil millones (32%), Corea del Sur en US\$441 millones (107%) y Japón en US\$411 millones (54%). En el caso del oro se debe principalmente al incremento de las compras de India valorizadas en US\$952 millones (212%) y Emiratos Árabes, en US\$166 millones (40%). Finalmente, los minerales de zinc lograron consolidarse en sus principales *top 5* países destino (Brasil, China, Corea del Sur, España y Japón). Estos lograron registrar en conjunto un crecimiento promedio de 92% con respecto al año anterior.

Respecto al sector no tradicional, que representa el 26% del total exportado del país, al cierre del año pasado sus ventas sumaron US\$11.716 millones, registrando así un aumento de US\$900 millones y una variación positiva de 8% con respecto al año 2016. En este periodo, solo tres sectores (minería no metálica, pieles-

“PARA ESTE AÑO SE ESTIMA QUE LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES CRECERÍAN EN 10%”

cueros y artesanías) registraron cifras negativas y los ocho sectores restantes cerraron con cifras positivas. El sector agropecuario fue sin lugar a dudas el motor del crecimiento de los productos no tradicionales, logrando aumentar sus ventas al exterior en US\$397 millones (8%). Con ello las exportaciones llegaron a los US\$5.085 millones, donde el principal subsector de exportación fue el de frutas, el cual representa el 46% del total ventas al exterior, destacando productos con alto crecimiento como las paltas con

EVOLUCIÓN DE EXPORTACIONES PERUANAS 2014-2018
VENTAS AL EXTERIOR CRECERÍAN EN 9% AL CIERRE DEL 2018.
(Millones USD)



*Estimación

Fuente: Camtrade

Elaboración: CCEX

COMERCIO EXTERIOR

46% (US\$184 millones) y arándanos con 50% (US\$121 millones). Este último se está consolidando como la próxima estrella exportadora del sector, ya que al cierre del 2017 se ubicó en el tercer puesto debajo de uvas y paltas. En segundo lugar se encuentran las hortalizas con el 21% del total. Las frutas y hortalizas concentran el 66% de lo que exporta el sector agropecuario peruano, lo que evidencia una tendencia mundial de consumo de productos frescos y saludables que ha ayudado a activar este sector con enorme potencial en el exterior. Adicionalmente, el sector pesquero también tuvo un rol importante al incrementar sus ventas en 17% (US\$162 millones).

PRINCIPALES DESTINOS

Del total de países exportados, solo 10 mercados concentran más del

PRINCIPALES MERCADOS DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS

SOLO 10 PAÍSES REPRESENTAN EL 74% DEL TOTAL EXPORTADO AL MUNDO.

(Millones USD)

Top 10 Mercados Destino	No Tradicional	Tradicional	Total Exportado 2017	Var. % 2017/2016	Part. % 2017
Total Mundo	11.716	32.514	44.230	22%	100.0%
China	403	11,209	11.611	37%	26.3%
Estados Unidos	3.372	3.515	6.887	10%	15.6%
Suiza	14	2.335	2.349	-9%	5.3%
Corea del Sur	198	1.939	2.137	53%	4.8%
India	56	1.908	1.964	49%	4.4%
Japón	145	1.735	1.80	52%	4.3%
España	588	1.264	1.852	111%	4.2%
Brasil	357	1.234	1.591	-29%	3.6%
Canadá	172	1.029	1.202	32%	2.7%
Holanda	878	203	1.081	8%	2.4%
Total top 10	6.182	26.372	32.554	-	73.6%

Fuente: Camtrade

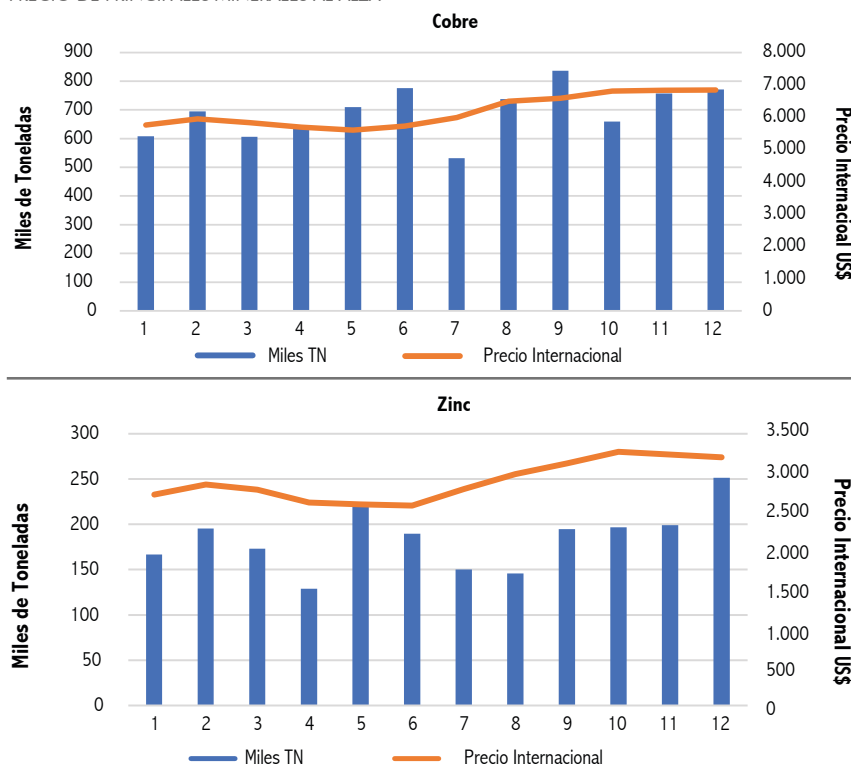
Elaboración: CCEX

74% de nuestras ventas al exterior. De este grupo, ocho países lograron variaciones positivas, donde China sigue manteniendo su liderazgo como principal mercado destino con una participación del 26% (US\$11.611 millones), le sigue Estados Unidos con un 16% (US\$6.887 millones),

Suiza con 5,3% (US\$2.349 millones), Corea del Sur con un 4,8% (US\$2.137 millones), India con 4,4%(US\$1.964 millones), entre otros. Cabe señalar que en promedio, el 80% de exportaciones a estos mercados son de productos tradicionales. Esto último cambia drásticamente en Latinoamérica, donde el 56% de nuestras exportaciones corresponden a productos no tradicionales, los cuales provienen principalmente de la industria manufacturera.

PRECIO INTERNACIONAL VS. VOLUMEN EXPORTADO 2017

PRECIO DE PRINCIPALES MINERALES AL ALZA



Fuente: Camtrade

Elaboración: CCEX

PROYECCIONES 2018

Analizando las cifras de exportaciones y las principales variables internacionales que podrían generar un cambio en la proyección, se estima que las exportaciones peruanas alcanzarían los US\$48 mil millones en el 2018, impulsadas por el sector minero y agro; ello significaría un crecimiento del 9%, cifras cercanas a las del 2012, año en que se registró la cifra más alta de los últimos 20 años. Respecto a los sectores, los envíos tradicionales sumarían un valor de US\$35.766 millones con un variación positiva del orden del 10%, mientras las no tradicionales ascenderían en US\$12.302 millones, 5% más que en el 2017.

DESAYUNO ARBITRAL

ARBITRAJE EN MATERIA DE
CONSTRUCCIÓN Y PROYECTOS DE
INFRAESTRUCTURA

EXPOSITORES

ALEX CAMPOS MEDINA

SOCIO DEL ESTUDIO CAMPOS
ABOGADOS EN INFRAESTRUCTURA

ERIC FRANCO REGJO

GERENTE LEGAL DE ENGIE ENERGÍA PERÚ

HUMBERTO ARRESE ORELLANA

PRESIDENTE DE LA SOCIEDAD PERUANA
DE DERECHO DE LA CONSTRUCCIÓN

CARLOS LÓPEZ AVILÉS

SOCIO Y GERENTE DE LLV CONSULTORES SAC

JAIME GRAY CHICCHÓN

SOCIO DEL ESTUDIO NAVARRO SOLOGUREN
PAREDES & GRAY ABOGADOS

MARÍA TERESA QUIÑONES

SOCIA DEL ESTUDIO RODRIGO ELÍAS &
MEDRANO



LUNES
19 DE MARZO 2018



8:00 A.M.



CENTRO DE CONVENCIONES- CCL
AV GIUSEPPE GARIBALDI 396,
JESÚS MARÍA

INGRESO LIBRE

Informes e inscripciones:
famaya@camaralima.org.pe
eventosccl@camaralima.org.pe
Teléfono: 219 1671 / 219 1558

CCL CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA
La Fuerza de los Empresarios

130
Aniversario

CONOZCA EL INNOVADOR PROGRAMA DE GRUPOS DE TRABAJO SECTORIALES

Yusith Vega, jefe del Centro de Competitividad y Desarrollo Empresarial de la CCL, destaca la importancia de esta nueva metodología de trabajo en conjunto, la cual busca la obtención de objetivos comunes para empresas de un mismo sector económico.

Pertenecer al método de trabajo de un grupo sectorial presenta varias ventajas en favor de los empresarios.



El 27 de febrero, la Cámara de Comercio de Lima (CCL) lanzó el innovador programa de “Grupos de Trabajo Sectoriales”. Este novedosa metodología consiste en conformar grupos de entre 8 y 20 empresas, principalmente pymes y de un mismo sector económico, las cuales por afinidad deben colaborar entre sí para alcanzar objetivos comunes y permanentes. Las agrupaciones serán

orientadas hacia el desarrollo de la competitividad empresarial gracias al apoyo de un consejero especializado y conocedor de la metodología de trabajo llamada Metaplan, que consiste en reunir y procesar ideas y opiniones de un grupo de personas que trabajan en bloque

Cabe destacar que los grupos de trabajo sectoriales forman parte de diversos programas exitosos de distintas cámaras de comercio

alrededor del mundo. Además, representa el cambio en la forma de trabajar de las cámaras como institución y de los empresarios como asociados. “Las cámaras pasan a conocer y ejecutar una nueva técnica que facilita la participación de todos sus asociados en la definición de sus necesidades. También los ayuda a orientar sus esfuerzos y servicios para satisfacer las demandas de los clientes, con lo cual todos ganan con esta exitosa

metodología”, asegura Yusith Vega, jefe del Centro de Competitividad y Desarrollo Empresarial de la CCL.

BENEFICIOS DE LOS EMPRESARIOS

Pertenecer al método de trabajo de un grupo sectorial presenta varias ventajas en favor de los empresarios. Algunos de los beneficios son: asesoría grupal permanente dirigida por un consejero especializado y conocedor de esta metodología validada por Sequa, institución alemana experta en procesos de apoyo para grupos empresariales.

Además, se garantiza el desarrollo de servicios de capacitación adecuada a las exigencias del grupo. También se promueve la realización de actividades en conjunto: visitas a otras empresas, a institutos de capacitación, a instituciones, a exposiciones, inversión conjunta en maquinaria, envío de delegaciones a otros países, entre otros.

Por último, los grupos sectoriales podrán contar con las instalaciones de la CCL y toda la logística que se necesite para desarrollar de manera eficiente sus reuniones grupales.

EL ROL FUNDAMENTAL DEL CONSEJERO

El consejero es un profesional capacitado que se encarga de coordinar las actividades que se planifican en cada grupo de trabajo sectorial. No obstante, también identifica los problemas concretos de las agrupaciones, investiga cómo y por qué suceden esas dificultades y, en una última etapa, propicia discusiones y acciones para encontrar soluciones prácticas y viables de acuerdo a la experiencia de los miembros del grupo.

APOYO DE AL INVEST 5.0

Los Grupos de Trabajo Sectoriales llegan a la CCL gracias al programa



AL Invest, uno de los proyectos de cooperación internacional más importantes de la Comisión Europea que actúa en Latinoamérica.

“AL Invest 5.0 tiene como objetivo promover la implementación de la metodología de grupos de trabajo sectoriales, conocidos también como núcleos empresariales, en el sector empresarial del país”, afirma Vega.

Al igual que en el Perú, este programa europeo apoya a los núcleos empresariales en 18 países, involucrando a 8.800 empresas pertenecientes a 100 sectores, los cuales conforman 734 núcleos sectoriales, involucrando así 130 organizaciones empresariales, principalmente cámaras de comercio.

DURACIÓN Y COSTO DEL GRUPO SECTORIAL

Un grupo de trabajo sectorial deberá reunirse de dos a tres sesiones mensuales durante los primeros tres meses. Cada reunión tendrá una duración de dos horas cada sesión.

A partir del cuarto mes, se

deberá realizar una sesión al mes. Cabe resaltar que las fechas y los horarios de las sesiones de trabajo de las agrupaciones sectoriales son coordinadas previamente entre el consejero y los empresarios que conforman el grupo.

Por otro lado, el costo de pertenecer a este sistema de trabajo varía: los tres primeros meses la membresía será gratuita, gracias al financiamiento del programa AL Invest 5.0. Después del cuarto mes, el empresario deberá pagar un importe de S/70 mensuales.

La CCL invita a todos los asociados a sumarse a estos grupos de trabajo que promueven el desarrollo de cada miembro del grupo sectorial. “El proceso de inscripción consta del llenado de una ficha de inscripción, en la cual cada empresario especifica el sector económico al que pertenece su empresa y explica su actividad productiva o de servicio” asegura Vega. Para mayor información, escribir a jboero@camaralima.org.pe o llamar al teléfono 219-1811.

CUATRO ASPECTOS PARA FRANQUICIAR UNA EMPRESA

Alfredo Taboada, director del Centro de Franquicias de la CCL, explica cuatro consideraciones que debe tener en cuenta un empresario para que su negocio se consolide como una franquicia.

Los negocios que más se han franquiciado son los de comida y de prendas de vestir porque tienen un mayor margen de ganancia y son de consumo masivo. Cabe señalar que también se han franquiciado vendedores, distribuidores, fábricas y negocios en línea. En resumen, se puede decir que cualquier negocio rentable es franquiciable. A continuación se presentan cuatro aspectos que debe conocer un empresario para convertir su negocio en una franquicia.



1 ANÁLISIS DEL MERCADO

El empresario debe procurar obtener información y realizar estudios de mercado. Los objetivos de este análisis serán: confirmar que existe una fuerte demanda de consumidores, las características del público objetivo y el dinamismo del mercado de acuerdo a su concepto de negocio.

2 COSTO DE UNA FRANQUICIA

El empresario deberá invertir en tres etapas: 1) Fase de consultoría, donde se recibe la asesoría de expertos en franquicias. 2) Fase de adaptación, aquí se cubren los gastos de la franquicia en el mercado: marketing, operaciones y de expansión. 3) Fase de mantenimiento, conformada por los gastos recurrentes de la anterior fase.

3 REQUISITOS LEGALES

Para convertirse en franquicia, es necesario disponer de un buen soporte documental de acuerdo a la normativa nacional. En este proceso se deberá obtener: el *dossier* informativo de franquicia, el contrato de franquicia, la inscripción en el registro de franquiciadores y el contrato de *know how*.

4 ÁREA DE INFLUENCIA

Para finalizar, mientras se preparan los documentos, el empresario deberá determinar el área geográfica en la que se desarrollará su franquicia y las zonas que está dispuesto a otorgar a los potenciales franquiciados.



LE DAMOS VIDA A TU IDEA

DESDE ZERO

**VIDEO
MARKETING**

**REALIZACIÓN
DE VIDEO**

**POST-PRODUCCIÓN
Y ANIMACIÓN**

FOTOGRAFÍA

COLORIZACIÓN

STREAMING



**APROVECHA UN
DESCUENTO DE 15%**

EN CUALQUIER PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL

**CONTÁCTANOS Y
USA EL CÓDIGO**

zerolc812

Válido en Perú hasta el 31/12/18
Cupón no acumulable

WWW.ZEROAGENCIA.PE

(01) 636 6536
960 192 857
ventas@zeroagencia.pe


[@zeroaudiovisual](https://www.instagram.com/zeroaudiovisual)

<ZERO>
AGENCIA AUDIOVISUAL

“CARECEMOS DE UNA LEY PARA DISPOSITIVOS MÉDICOS”

Sandro Stapleton, presidente del Sector Material e Instrumental Médico del Gremio de Salud de la CCL, advierte que la burocracia y el desconocimiento afectan al mercado de salud en el país.

¿CUÁL ES SU ANÁLISIS SOBRE EL SECTOR MATERIAL E INSTRUMENTAL MÉDICO?

Es dinámico y creciente. En los últimos 10 años hemos visto duplicar el mercado y hoy estamos en alrededor de los US\$500 millones. Sin embargo, el mercado es aún pequeño si lo comparamos con otros países de Latinoamérica. Ello debido a la falta de una regulación adecuada que nos trata como medicamentos, y el proteccionismo a través de la burocracia que se le otorga al medicamento nacional. Hay un problema en dispositivos médicos, y es que el 95% es importado y no tiene sustitutos, y eso va en perjuicio de la población porque el mercado se encuentra desabastecido.

¿CON QUÉ OTRAS BARRERAS SE ENCUENTRAN?

Carecemos de una ley específica para dispositivos médicos. Hay dos momentos en que la burocracia te aplasta, y doy los ejemplos: cuando sacas el permiso para comercializar (registro sanitario) comenzamos con una tasa elevada que puede llegar a los S/1.800 y una lista de documentos

excesiva que puede solo en traducciones puede costarte S/6.000, para que te den respuesta en seis meses, y si hay observaciones son 45 días más. Además, cuando le vendes al Estado las licitaciones, pueden demorar entre seis meses y un año y salen con especificaciones direccionadas a un proveedor y solicitando documentos que solo uno cumple.

ANTE ESTO, ¿QUÉ PLAN DE ACCIÓN APLICARÁN?

Estamos dialogando con las autoridades a todo nivel, buscando alternativas de solución. Asimismo, organizaremos talleres, así como un foro en agosto. Es importante para nosotros hacer entender a las autoridades que las políticas públicas para mejorar la calidad de vida de los peruanos pasan por tener un sistema de salud adecuado donde los más pobres tengan acceso, donde el regulador y el comprador más grande que es el Estado (EsSalud, Ministerio de Salud y Fuerzas Armadas) no encarezca los precios de los productos por burocracia innecesaria o por desconocimiento.



◆ NOMBRE DEL PRESIDENTE DEL SECTOR

SANDRO STAPLETON PONCE

◆ EMPRESA Y CARGO

CURAMED S.A.C., DIRECTOR COMERCIAL

◆ ESTUDIOS

ECONOMISTA CON UN MASTER EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y UN MBA EN SALUD

◆ EXPERIENCIA LABORAL

NUEVE AÑOS COMO GERENTE DE VENTAS EN JOHNSON & JOHNSON DEL PERÚ. ACTUALMENTE ES DIRECTOR DE LA CCL.

RENDER

eventos
spots tutoriales fotografía
corporativos
circuito cerrado de tv
animación 2D | 3D

991 945 340 | 953 252 172
comunicacionesrender@gmail.com
f rendercomunicaciones

llevamos el vídeo a otro nivel...

Radio Disney y Huggies
te llevan a Walt Disney World
en Florida

**CREANDO TUS
RECUERDOS
MÁGICOS**

WALT DISNEY World
Resorts & Parks

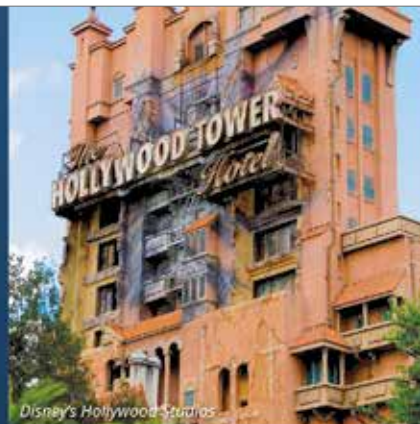
Participa en
disneylatino.com/radio

@RadioDisneyLA
f t g +

Radio Disney **911**

WALT DISNEY World
Resorts & Parks

ESCUCHA ESO QUE QUERES SENTIR



PATROCINADOR OFICIAL:



AUSPICIA: cineplanet

“EL TREN DE CERCANÍAS PERMITIRÁ UN DINAMISMO ECONÓMICO Y COMERCIAL EN EL NORTE CHICO”

Este proyecto impactará en la industria turística, hotelera y gastronómica de la zona, señala el titular del gremio de Huaura.

POR DIANA ARCE | DARCE@PERUCAM.COM

¿Qué avances hay respecto al proyecto del Tren de Cercanías?

Debido a que el costo de implementación de este proyecto es altísimo, posiblemente como obra pública el Estado no lo podrá realizar, a no ser que se cuente con el financiamiento que, de acuerdo a lo que se ha dicho, podría ser del Gobierno chino. El MTC ya lanzó la convocatoria para la elaboración de los estudios de preinversión y se elegiría a la empresa a fines de este mes. Esta obra se debería iniciar en el 2019.

Todavía no se conocen detalles de los costos, el cronograma de ejecución, si será por tramos, no hay nada definido aún. Solo se sabe que el Gobierno está interesado en que salga esta obra.

De ejecutarse este proyecto, ¿qué impacto tendría?

Tendría impacto inmediato porque permitirá movilizarse en menor tiempo y generará un polo de desarrollo económico. Actualmente, el tiempo de traslado desde Huacho hacia Lima, pese a su cercanía, es muy largo producto de la problemática del tráfico que hay en la ciudad capital.

Por ejemplo, si uno hace la ruta de Huacho a la entrada de Ancón, el tiempo



Carlos Arnillas Denegri

Presidente de la Cámara de Comercio y Producción de la Provincia de Huaura

EL TREN DE CERCANÍAS SE COMPLEMENTARÍA CON EL PROYECTO DE LA CARRETERA OYÓN-AMBO-YANAHUANCA

de demora es de una hora, pero de Ancón al Centro de Lima es de dos horas y media, y son escasamente 40 km.

Por otro lado, se dinamizaría el turismo, dado que las personas vienen muy poco al norte chico por el tiempo que demanda trasladarse desde ahí a otros puntos de la capital; pero si existiese el Tren de Cercanías, Huacho se convertiría en una ‘ciudad dormitorio’, es decir, los turistas pernoctarían ahí y, en general, en el norte chico. Y





si además se va a complementar con la extensión de la Línea 1 del Metro de Lima, entonces, ya los tiempos de traslado serán mucho más cortos, y eso también influirá en los costos.

De esta manera, este proyecto impactará en la industria turística, hotelera y gastronómica. El Tren de Cercanías permitirá un dinamismo económico y comercial en el norte chico. Asimismo, tendrá un impacto inmediato en el desarrollo inmobiliario en la zona. Hoy ya hay empresas que se están informando sobre oportunidades de inversión para construir urbanizaciones y desarrollar proyectos inmobiliarios.

El Tren de Cercanías sería una oportunidad para conectar más al Perú también.

Así es. Otra de las razones por las cuales queremos que se implemente es porque se complementaría con el

proyecto de la carretera Oyón-Ambo-Yanahuanca, que llegará hasta Huánuco. Si esto se cristaliza, habría una comunicación directa desde Huacho hasta Ucayali. De esta manera se podría solucionar el problema de la Carretera Central, que como todos sabemos no permite el desarrollo de las regiones del centro-oriental del país.

¿Hay algún avance respecto al proyecto del puerto de Chancay?

Está proyectado para el primer semestre del 2019, pero no hay más información. Esperamos que la empresa cumpla con los tiempos pues este puerto ayudará a reducir la carga en el Callao. Con este proyecto y el Tren de Cercanías se dará impulso al desarrollo socioeconómico de la región. Y si le sumamos el potencial para crear un parque industrial, dado que tenemos importantes centrales

hidroeléctricas, lograríamos un mayor desarrollo.

Por otro lado, ¿cómo se encuentra el sector agroindustrial?

Específicamente en frutas como arándanos, fresas, naranjas, mandarinas y palta, estamos teniendo un desarrollo muy importante. Hoy el Perú es el primer exportador de mandarinas, cuya producción proviene especialmente de la zona del norte chico. Esto está permitiendo generar importantes divisas para el país.

Y si a esto le sumamos que el norte chico se ha convertido en la segunda cuenca lechera del país, estamos hablando de un tremendo potencial agropecuario, que con un parque industrial y un puerto podría significar el desarrollo de la industria láctea.



Descuento del 50% en la primera consulta para los asociados de la CCL

- ❖ Constitución de empresas.
- ❖ Registro de marcas.
- ❖ Recuperación de créditos.
- ❖ Contratos civiles y empresariales.
- ❖ Regularización de libros societarios.
- ❖ Contrataciones con el Estado.
- ❖ Procesos judiciales y arbitrajes.
- ❖ Procedimientos administrativos.



Calle Antequera 176, Oficina 302, San Isidro, Lima-Perú
(entre las cuadras 32 y 33 de la Avenida Petit Thouars)

Teléfono: (51-1) 2978180 • Web: www.echaiz.com • E-mail: contacto@echaiz.com



“EL TRABAJO EN EQUIPO RESPALDA LA CALIDAD DE UN SERVICIO”

Sandro Rivas, gerente financiero de Bubalina G&S Producciones, resalta que el estar informado antes de realizar un evento y la capacidad multihábil del personal son los pilares de su empresa.

GS Producciones es una línea de negocios que se creó para atender la demanda de clientes que buscaban un servicio exclusivo para la organización de reuniones corporativas y aniversarios empresariales.

“Empezamos realizando desfiles de modas, lo cual nos permitió mantener una amplia cartera de clientes”, recuerda Sandro Rivas Tognetti, gerente financiero de la empresa.

En 1992, Sandro conoció a su esposa, Giannina Lazo, con quien se asocia y forma Bubalina G&S Producciones S.A.C. En esta pujante empresa se agrupan dos líneas de negocios diferentes: Bubalina Producciones, enfocada en los eventos infantiles, y G&S Modelos, dirigida a cubrir los desfiles de moda.

Como todo negocio dirigido por dos jóvenes, nunca faltaron las dificultades. “Posicionarse en el mercado fue el obstáculo más grande. Sin embargo, gracias a nuestra proactividad empresarial



podimos colmar y superar las expectativas de los clientes y enrumbarnos hacia un crecimiento sostenido”, afirma el gerente.

Con un grupo de trabajo joven, **GS Producciones** ha logrado convertirse en una empresa reconocida gracias a la metodología que emplea, donde realizar un estudio de mercado es requisito principal antes de realizar algún evento. La otra clave, afirma, es la cooperación. “La capacidad multihábil de todo el personal garantiza que se brinde un servicio eficiente y decalidad”, enfatiza Rivas.

Durante estos meses, **GS Producciones** maneja varias propuestas para desarrollar campañas de verano y activaciones. “Sin embargo, cuando no hay campañas, depende de nosotros, los directivos, realizar campañas promocionales”, asegura el gerente.

Para el 2018, **GS Producciones** planea expandirse al interior del país, crecer en número de empleados y como empresa.

VISIÓN: Bubalina G&S Producciones planea expandirse y aumentar las ventas en un 20%.

CONSEJO: “Todo emprendedor debe ser entusiasta y perseverante”.



Bubalina G&S Producciones ofrece diversos servicios, entre los cuales destacan: eventos corporativos, full y family day, desfiles y anfitriónaje y eventos infantiles.



Roberto Yupanqui

ASESOR LEGAL - CCL

◆ consultas:
ryupanqui@camaralima.
org.pe

Cláusulas abusivas

En el Perú conviene repasar cómo están reguladas las denominadas cláusulas abusivas. Conforme al Código de Protección al Consumidor, aprobado por Ley 29571, estas cláusulas suelen estar presentes en los contratos por adhesión y en las cláusulas generales de contratación no aprobadas administrativamente. Son consideradas abusivas en tanto se trate de estipulaciones no negociadas individualmente que, en contra de las exigencias de la buena fe, coloquen al consumidor en una situación de desventaja o desigualdad o anulen sus derechos. El Indecopi, para la evaluación de las cláusulas abusivas, debe tener en cuenta la naturaleza de los productos o servicios objeto del contrato, todas las circunstancias que concurren en el momento de su celebración, incluida la información que se haya brindado.

El propio código establece algunos ejemplos en los cuales la ineficacia de estas cláusulas es absoluta, por ejemplo: las que limiten la responsabilidad del proveedor o sus dependientes por dolo o culpa, las que establezcan a favor del proveedor la facultad unilateral de prorrogar o renovar el contrato, y las que faculten al proveedor a resolver un contrato sin comunicación previa o a poner fin a un contrato de duración indeterminada sin un plazo de antelación razonable, salvo disposición legal distinta. Además, están las que establezcan a favor del proveedor la facultad unilateral de prorrogar o renovar el contrato; las que excluyan o limiten los derechos legales reconocidos a los consumidores, como el derecho a efectuar pagos anticipados o prepagos, o a oponer la excepción de incumplimiento o a ejercer el derecho de retención, consignación; entre otras enumeradas en el Art. 50° del código. Se recomienda a los empresarios revisar los contratos o formularios que empleen para la prestación de sus servicios, a fin de no establecer condiciones que pudieran ser cuestionadas como cláusulas abusivas.



**Fausto Morales
Breña**

¿EL CARGO DE DIRECTOR DEBE ACEPTARSE CON DOCUMENTO ESCRITO?

- ◆ El Art. 152-A de la Ley General de Sociedades señala que la persona que sea elegida como director aceptará el cargo por escrito y legalizará su firma ante notario para que proceda la inscripción del nombramiento ante los Registros Públicos.



**Juana Bardales
La Victoria**

¿CÓMO OPERA LA MORA EN LAS LETRAS DE CAMBIO?

Si la letra de cambio tuviera cláusula “sin protesto”, dicho título caería en “mora” de no pagarse antes de su vencimiento. En este caso, el acreedor estará facultado a reportar directamente el título valor al Registro Nacional de Protestos y Moras de la Cámara de Comercio de Lima, para que a su vez se informe sobre la deuda a todas las centrales de riesgo a nivel nacional. La inscripción en este ente se hace necesaria para ser acompañada a la demanda del proceso judicial que se interponga para el pago de la letra.



**Miltón Rubio
Breña**

¿QUÉ CARACTERÍSTICAS TIENEN LOS CONTRATOS LABORALES DE SERVICIO ESPECÍFICO?

- ◆ Deben tener objeto previamente establecido, tienen duración determinada, la necesaria para desarrollar el servicio. Además, podrán celebrarse las renovaciones que resulten necesarias para la conclusión o terminación de la obra o servicio objeto de la contratación.

**Para enviar sus consultas, escribanos a
glegal@camaralima.org.pe o
llámenos al 219 - 1594.**



CONFERENCIA MAGISTRAL

CONFERENCIA MAGISTRAL

SEDE JESÚS MARÍA



“ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS MEDIANTE DERIVADOS FINANCIEROS” (Se realizarán casos prácticos)



RICARDO SALAZAR

Expositor:

Ph.D. en Administración de la Universidad Autónoma de Nuevo León, México. Magister en Finanzas en Tecnológico de Monterrey. Estudios de especialización bursátil en el Instituto de Estudios Bursátiles de Madrid y un diploma en derivados financieros por el New York Institute of Finance. Profesor en la Universidad de Monterrey.

Dirigido:

■ Gerentes de Finanzas, Jefes, Administradores, entre otros.

Hora: 8:30 a 11:00 am

Lugar: Av. Giuseppe Garibaldi 396
Sede Jesús María

- EVENTO SOLO PARA SOCIOS ACTIVOS, 2 REPRESENTANTES POR EMPRESA
- INGRESO PREVIA CONFIRMACIÓN
- INICIADO EL EVENTO PIERDE SU DERECHO DE RESERVA
- INICIO DE REGISTRO: 8:30 am.

Objetivo:

■ Hoy día la globalización propicia un intercambio cada vez mayor en el comercio internacional, y las operaciones de exportación e importación generan importantes exposiciones de riesgo en cambio de precio tanto en divisas, como en mercancías básicas (commodities).

Temario:

1. Instrumentos Financieros Derivados
2. Administración de Riesgos Financieros: Riesgos de Mercado
3. ¿Por qué es importante la administración de riesgos de mercado?
4. Caso Práctico: Coberturas contra exposición de moneda extranjera por exportaciones
5. Caso Práctico: Coberturas de tasas de interés y moneda para créditos a tasa variable en otras divisas.
6. Caso Práctico: Coberturas sobre insumos “commodities” (Aluminio y Gas Natural) para exportaciones de productos terminados.

► MARTES 10 DE ABRIL

Ingreso libre, previa inscripción
Exclusivo para Asociados

Informes e inscripciones:

Av. Giuseppe Garibaldi 396, Jesús María
Teléfonos: 219-1529 / 219-1530 / 219-1534
E-mail: bvalles@camaralima.org.pe

www.camaralima.org.pe

La firma **Echaiz Abogados S.A.C.** (CCL: 00032906.6) informa sobre el relanzamiento de su área de Litigios & Controversias, a cargo de su socia Sandra Echaiz Moreno. La letrada acaba de regresar de España luego de haber obtenido el título de posgrado de especialización en "Resolución de conflictos: Estrategias de negociación y técnicas de mediación" en la Universidad de Castilla-La Mancha. Para mayor información, visitar la página www.echaiz.com, escribir a contacto@echaiz.com o llamar al 297-8180.



Echaiz Abogados

JSC Estructuras y Servicios Generales S.A.C. (CCL: 00041747.1) anuncia el lanzamiento de su página web www.jscseguridadperu.com, diseñada para difundir sus productos y servicios: fabricación de cajas de seguridad (modelos standard, buzón, para hoteles, para empotrar, entre otros). También se ofrecen archivadores ignífugos, muebles pagadores, puertas bóvedas y venta de cerraduras electrónicas. "Brindamos mantenimiento, instalación y apertura de cajas fuertes" afirmó el representante de la empresa.



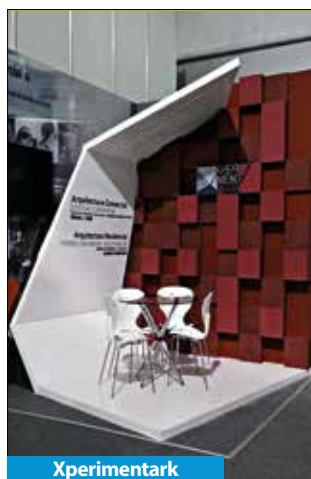
JSC Estructuras

Los centros comerciales más representativos del Perú confían en el buen servicio de **G. Sempertegui Proyectos Generales E.I.R.L.** (CCL: 023162.2), empresa que actualmente se encuentra finalizando el proyecto de mobiliario fijo en el Open Plaza Atocongo. Por otro lado, también se han iniciado las obras en el Mall del Sur, Real Plaza Huancayo y Open Plaza Angamos. Para más información visitar la web www.gsempertegui.com, escribir a ventas@gsempertegui.com o llamar al 255-0931/254-5711.



Sempertegui

Xperimentark S.A.C. (CCL: 00039363.7), empresa dedicada al diseño y construcción, brinda servicios de asesoría, desarrollo de planos, fabricación de mobiliario, arquitectura comercial: *retail, stands*, oficinas, agencias bancarias. También realiza trabajos de arquitectura residencial: multifamiliares y diseño de interiores. Para ver el portafolio, visitar la página www.xperimentark.com y para consultas llamar al 992-840-266 / 492-3942 o escribir a proyectos@xperimentark.com.



Xperimentark

Inversiones Medicaltex S.A.C. (CCL: 00039833.7), empresa comercializadora de productos ortopédicos y de rehabilitación, anuncia la llegada de su primera línea de productos importados, tales como sillas de ruedas (neurológicas, traumatológicas, de paseo), andadores, bastones, etc. Para más detalles y conocer los precios, visitar la página web www.medicaltex.pe, escribir a contacto@medicaltex.pe o llamar al 947-942-913.



Medicaltex

3J Bureau Services & Certifications S.A.C. (CCL: 00041329.7) informó que "es una empresa especializada que proporciona evaluaciones objetivas e imparciales de los conocimientos, las destrezas y habilidades del personal inmerso en operaciones con equipos de izajes y de movimientos de tierra". Además, inspecciona y emite certificados de conformidad de equipos de izaje y de construcción. Informes al 662-5419 y en la página www.3j-bsc.com.pe.



3J Bureau

ITERA S.A.C. (CCL: 00037705.6) celebró su noveno aniversario el 6 de marzo con un almuerzo y un brindis que reunió a todos los colaboradores de la empresa. "Cumplir nueve años en el mundo de la tecnología brindando las mejores soluciones tecnológicas a nuestros clientes es un objetivo que se ha logrado gracias al esfuerzo y dedicación del gran equipo que integra ITERA", informó la empresa. Para conocer más sobre la empresa, visitar la web www.itera.com.pe.



Itera

COMTUR ORGANIZÓ CONFERENCIA DE TRANSFERENCIA DIGITAL

Con el objetivo de informar sobre la importancia de adaptarse a los cambios digitales para posicionar su empresa en un nuevo escenario comercial, el Gremio de Turismo (Comtur) realizó el martes 27 de febrero la Conferencia Empresarial: “Transformación Digital en Empresas Turísticas”. El evento estuvo a cargo de Jorge Padrón, Digital Marketing Consultant. A la conferencia acudieron diversas agencias de viajes y hoteles destacados del sector.



En el conversatorio se destacó que los consumidores han cambiado sus características gracias a la era digital.



Se abordaron las distintas problemáticas del sector, con la finalidad de elaborar el plan de actividades para el año 2018.

CCEX REALIZÓ NÚCLEO EMPRESARIAL DE CERVEZAS ARTESANALES

El 28 de febrero, el Centro de Comercio Exterior (CCEX), con el apoyo del programa AI- Invest 5.0, organizó la primera reunión del núcleo empresarial de cervezas artesanales. El núcleo tendrá como principal objetivo realzar el posicionamiento de sus productos en el mercado nacional y mejorar las cadenas productivas de sus respectivos integrantes. La conferencia contó con la exposición del licenciado Jorge Caycho sobre la responsabilidad social empresarial.

GREMIO DE COMERCIO EXTERIOR LLEVÓ A CABO SEMINARIO MERCANTIL

El 28 de febrero, el Gremio de Comercio Exterior – XCOM realizó el seminario de “Costos Logísticos para Importar y Exportar”, el cual fue dirigido por Alberto García, experto en Comercio Exterior y Aduanas. En el evento se explicó todos los costos en el que incurre un empresario para su proceso de importación y exportación. También se habló sobre las etapas del proceso de compra-venta internacional, la aplicación de las reglas Incoterms 2010 y finalmente, la cadena logística de importación.



El seminario tuvo como objetivo brindar a los asociados todos los alcances que implica la exportación e importación de productos.



La V Expo & Rueda Internacional de Franquicias se realizará los días 18 y 19 de julio del 2018.

EMBAJADOR DE BRASIL DESTACA LA V EXPO & RUEDA INTERNACIONAL

En una asamblea llevada a cabo el 6 de febrero en la embajada de Brasil, Marcos Raposo, embajador de Brasil en el Perú, destacó la realización de la V Expo & Rueda Internacional de Franquicias en el Complejo Empresarial de la Cámara de Comercio de Lima (CCL). Además, enfatizó la importancia de la participación de diversas empresas brasileñas en el mencionado evento. La reunión también contó con la presencia de Alberto Taboada, director del Centro de Franquicias de la CCL.

CÓCTEL DE BIENVENIDA NUEVOS SOCIOS CCL



ASOCIADOS QUE ESTÁN DE ANIVERSARIO

La Cámara de Comercio expresa su felicitación a las empresas asociadas que cumplen un año más, deseándoles muchos éxitos en su desempeño para alcanzar los objetivos que se han propuesto en bien de la organización, de sus trabajadores y del país.

DOMINGO 11 DE MARZO DEL 2018

Compañía Titi del Perú S.A.C.
 Corporación Carlos Alvarado
 Asesores Consultores
 y Contratistas S.R.L.
 Darnel Perú S.A.C.
 DPI del Perú S.A.
 Globalgis S.C.R.L.
 Najar Barbero Silvana Elizabeth
 Oblitas Méndez Mónica Janet
 Schreder Perú S.A.
 Servicios Integrales en
 Cardiología S.A.C.

LUNES 12

Actividades y Servicios
 Ecológicos MHH S.A.C.
 ADU Systems S.R.L.
 Andes Mills Trading S.A.C.
 Ankasea S.A.C.
 Castem E.I.R.L.
 Dogana S.A.-Agentes
 Afianzados de Aduanas
 Inversiones y Servicios
 Mirabus E.I.R.L.
 Líder.Ar. S.A.C.
 Remeap E.I.R.L.
 Seguridad Industrial
 Q & E S.A.C.
 SML Perú S.A.C.
 Sociedad Inducontrol
 Ingeniería S.A.C.
 Suma Publicidad S.C.R.L.
 Telemática S.A.
 Xerox del Perú S.A.

MARTES 13

Chamorro Rodríguez
 Rosa Alejandrina
 Corporación Arteco S.A.C.
 Corporación Gráfica
 Rodríguez S.A.C.
 Decor Inox S.A.C.
 Empresa Imperio S.A.C.
 Gexim S.A.C.
 Inca Yume S.A.C.
 Indutex S.A.
 Komatsu - Mitsui
 Maquinarias Perú S.A.
 LE Sheng Inversiones S.A.C.
 Micalo Franquicias S.A.C.
 Mountain Lodges of Peru S.A.C.
 MRDS Importación
 Exportación E.I.R.L.
 Pajuelo Escobar Martha
 Alejandrina
 Peragrow Foods S.A.C.
 Productos de la Naturaleza
 Seleccionados S.R.L.
 Promotora Interamericana
 de Servicios S.A.
 Quantum Holding S.A.
 ZRL Controls S.A.C.

MIÉRCOLES 14

Acabados y Negocios
 Cynan E.I.R.L.
 Aire Frío Salazar S.A.C.
 Berlitz Centers Del Perú S.A.C.
 Coansa del Perú
 Ingenieros S.A.C.
 Construcción de Proyectos
 Industriales Mantenimiento
 & Consultoría E.I.R.L.
 Corporación Omega
 Plastic S.A.C.
 CVDI S.A.C.
 El Cristal S.C.R.L. Servicios
 e Inversiones
 General House de Comercio
 Industrial S.A.C.
 Invermol Solutions S.A.C.
 JV Peru Export S.A.C.
 Marítima Mercantil S.A.C.
 Metales Ingeniería y
 Construcción S.A.C.
 Pagosonline Perú S.A.C.
 Prodartes Perú S.A.C.
 Remori S.A.C.
 Representaciones Deco S.A.C.
 World Communications S.A.

JUEVES 15

3B Soluciones
 Industriales S.A.C.
 Abbott Laboratorios S.A.
 Actividades Electromecánicas
 Industriales S.R.L.
 Alcobia Luz Joao Pedro
 Andes Global Perú S.A.C.
 Asesores & Consultores
 de Negocios Nacionales e
 Internacionales S.A.C.
 Carreón Torres & Asociados
 Auditores y Asesores
 Tributarios S.C.R.L.
 Cía. Importadora
 Americana S.A.
 Clínica de Ojos
 D'Opeluce S.A.C.
 Clínica Especializada de Cirugía
 Plástica y Reconstructiva y
 Estética San Miguel S.A.C.
 Construct Electric S.A.C.
 Corporación Ganajur S.A.C.
 Corporación West S.A.C.
 Corporation Yomardily's S.A.C.
 Cruvert Import & Export S.A.C.
 Distribution Running Box S.A.C.
 Empresa de Proyectos y
 Servicios de Saneamiento
 Ambiental S.R.L.
 Esencias Fragancias y
 Sabores Industriales S.A.
 Esmeralda Corp. S.A.C.
 Flameo Catering &
 Eventos S.A.C.
 Grupo Dossier S.A.C.
 Howard Consulting S.A.C.

Importaciones Villadeza's S.A.C.
 Industria de Calzado
 El Lobo S.A.C.
 LAB Nutrition Corp. S.A.C.
 Línea Pet Perú S.A.
 Litografía Goicochea Hnos. S.A.
 María Matilde Amalia
 Martínez Alva
 Marketing y Participación S.A.
 Marleo Industrial
 Services S.A.C.
 Negocios Advance S.R.L.
 Nova Casa S.A.C.
 Oltec Soluciones S.A.C.
 Proyecto Tierra Verde S.R.L.
 Sergenind S.A.C.
 Sistema Automotriz S.A.C.
 Textil Marchi E.I.R.L.
 Textil Moda Universal S.A.C.
 Transportes C.M.R. S.A.C.

VIERNES 16

AC Extintores & Equipos
 de Seguridad S.A.C.
 Airtec S.A.
 Biorelax S.A.C.
 Business Alchemists S.A.C.

Casanova Tarabochia
 Amaro Alfredo
 Dell Perú S.A.C.
 Droguería Laboratorio
 Hermani S.A.C.
 Estudio Sandoval
 Asesores E.I.R.L.
 Panaka Exclusive Service S.A.C.
 REC Fire Servicios
 Generales E.I.R.L.
 Refrigeración y
 Multiservicios Dany S.A.C.
 Roda S.A.
 Servicios Turísticos
 Río Santa S.A.C.
 Universidad Privada
 del Norte S.A.C.

SÁBADO 17

Alcántara Zanabria Henry
 América Salud S.A.C.
 Clase 3
 Consorcio Agua Azul S.A.
 DRGT S.A.C.
 Drokasa Perú S.A.
 El Auténtico Sabor
 Trujillano S.A.C.

PORTAL WEB
 PARA CONTADORES



Ahora los Contadores de
STARSOFT, podrán
Registrar Comprobantes
 por internet y **Consultar:**
 EEEF, Análisis Top Down
 y Liquidación de Impuestos.

Software de CONTABILIDAD STARSOFT

Principales Funcionalidades

- Envía alertas para prevenir contingencias con SUNAT.
- Análisis Top Down del Estado de Situación Financiera.
- Control de Activos Fijos incluidos en la Contabilidad.
- Registro Dinámico de transacciones y procesos.
- Estado de Resultados comparativos por meses.
- Genera los libros y registros electrónicos PLE.



www.starsoft.com.pe

Contáctanos para coordinar una
 visita **GRATUITA** de demostración.

451-9770 / 452-1548
 ventas@starsoft.com.pe

STARSOFT



INGRESO LIBRE

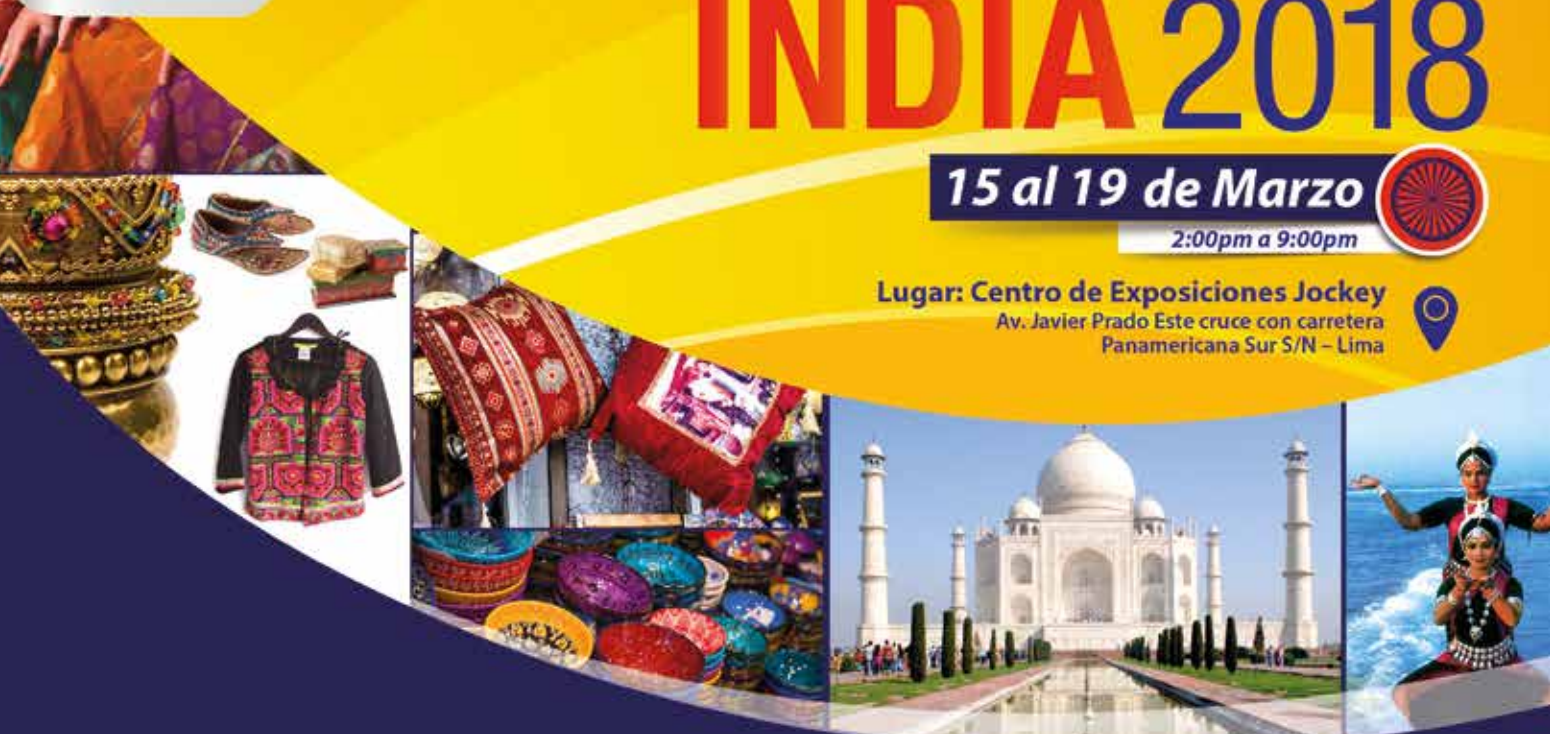
FERIA INDIA 2018

15 al 19 de Marzo

2:00pm a 9:00pm



Lugar: Centro de Exposiciones Jockey
Av. Javier Prado Este cruce con carretera Panamericana Sur S/N – Lima



La feria comercial más importante de la India vuelve al Perú

Más de 80 empresas ofrecerán:

- Accesorios de moda
- Artesanía india
- Artículos de cuero y calzado
- Artículos de regalo
- Bolsos y carteras
- Decoración del hogar
- Especias y condimentos
- Joyería india
- Muebles para el hogar
- Prendas de vestir
- Productos medicinales
- Regalos y decoración
- Tejidos a mano
- Textiles indios

Demostración en vivo de artesanos de India





RAPIDEZ SEGURIDAD Y GARANTÍA

- Distribución de correspondencia en general
- Personal altamente especializado a su servicio
- Cobertura Integral en servicio local
- Modalidad de servicio acorde a sus necesidades (4hrs, 8hrs, 24hrs, 48 hrs y 96 hrs)
- Confirmación de entrega vía e-mail
- Tarifas especiales por envíos masivos
- Apoyo postal gratuito (ensobrado, embolsado y etiquetado)
- Descuento del 5% a todos los socios de la CCL



CORREOS METROPOLITANOS S.A.C.
Servicio de Mensajería Local y Nacional

Jr. Oxapampa 477 - Breña
Telefono: 7334129 / 7334135 / 4787305
Informes: at.cliente@metrocourierperu.com
Web: www.metrocourierperu.com
 Correos Metropolitanos