

# La cámara

LA REVISTA DE LA CCL

## Comercio exterior

Urge suscribir más acuerdos para evitar la doble tributación a inversión extranjera.

## Análisis legal

Indecopi eliminó trabas burocráticas en municipios y el MTC.

# AGRO, EL MÁS INFORMAL

Junto al sector servicios, el agrícola es el que registra mayor empleo informal en el Perú. En total, en el país hay casi 12 millones de trabajadores informales.





## Estructuración Financiera de Proyectos bajo la Modalidad de Asociación Público Privada (APP)

**07** DE JUNIO

7:00 p.m. a  
10:00 p.m.

### MÓDULO I:

Fundamentos financieros de las APP y Herramientas de gestión y evaluación.

### MÓDULO II:

Estructuración financiera de proyectos y asignación de riesgo.

### MÓDULO III:

Casística en infraestructura: modelos autofinanciados, cofinanciados, fusiones y adquisiciones de APP.

**Dirigido a:** Profesionales en las posiciones de gerentes y analistas, consultores públicos y privados, funcionarios públicos en posiciones de análisis y auditoria de Asociaciones Público Privadas, como asesores financieros, miembros de comités de inversiones, gerentes financieros, entre otros.

**Certificado** a nombre de la Cámara de Comercio de Lima e Inkapitales



**Informes:**

Av. Giuseppe Garibaldi 396 - Jesús María  
Email: [programasccl@camaralima.org.pe](mailto:programasccl@camaralima.org.pe)  
Teléfono: 219-1616

# BRECHAS DE GÉNERO

# E

xisten en nuestro país muchas brechas por cerrar, como las de género. Estamos en un país donde, por alguna razón, a lo largo de la historia las remuneraciones han discriminado el hecho de que un trabajador sea hombre o mujer, pero felizmente el Gobierno ya está haciendo algo al respecto, e incluso se prevé acciones de fiscalización en el corto plazo. Pero también hay otra brecha por cerrar, que tiene que ver con el número de ejecutivos hombres frente a las mujeres, es decir, en nuestro país –y también en la región– es marcada la diferencia que existe en cuanto al liderazgo de hombres y de mujeres en las empresas, principalmente en el sector extractivo. Así, por ejemplo, según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en el Perú menos del 8% de los empleos formales del sector minero pertenecen a las mujeres. Este es solo uno de los sectores donde hay mucho por hacer. Los cargos ejecutivos en las empresas pueden ser realizados de manera eficiente indistintamente del género de las personas y las empresas sumarían puntos a su favor buscando un equilibrio en cuanto a género. Oferta laboral existe, ya que en la actualidad tanto hombres como mujeres siguen todo tipo de carre-

ras y especializaciones apuntando al liderazgo empresarial. Un equilibrio o una posición más balanceada en los puestos de trabajo traerá beneficios para la sociedad e incluso generará mayor productividad. En este aspecto, cabe recordar lo señalado por el BID, en el sentido de que si se cerrara la brecha global de participación laboral, el producto bruto interno mundial crecería 26% al 2025 y en América Latina avanzaría 34%. En nuestro país, cada vez hay más mujeres que deciden y tienen la oportunidad de prepararse profesional y técnicamente para el mercado laboral, por lo que es de prever que se irá reduciendo la brecha en los puestos de liderazgo. Al respecto, las empresas tienen una gran responsabilidad, y también el Estado, que ya está tomando cartas en el asunto con alternativas como el Programa para Mujeres Líderes Emergentes del Sector Extractivo, que busca promover el liderazgo de mujeres en cargos de gerencia media. Estamos seguros de que una paulatina reducción de la brecha de género conllevará a una mayor empatía entre hombres y mujeres y una disminución de la violencia contra las últimas.



**Yolanda Torriani Del Castillo**

Presidenta  
Cámara de Comercio de Lima



## CONSEJO DIRECTIVO 2018-2019

### PRESIDENTA

Sra. Yolanda Torriani Del Castillo

### PRIMER VICEPRESIDENTE

Sr. Roberto De La Torre Aguayo

### SEGUNDO VICEPRESIDENTE

Sr. José Hopkins Larrea

### TESORERA

Sra. Marysol León

### VOCALES

Sr. Jorge Ochoa

Sr. Guillermo Grellaud

Sr. Eduardo Escardó

Sr. Bernardo Furman

### PAST PRESIDENT

Sr. Mario Mongilardi Fuchs

### DIRECTORES

Sr. Ángel Acevedo Villalba

Sr. Guillermo Angulo Miranda

Sr. Rudolf Becker Rodríguez De Souza

Sr. José Cabanillas Lavini

Sr. Rubén Carrasco De Lama

Sr. Giovanni Conetta Vivanco

Sr. Javier De La Viuda Sainz

Sr. John Gleiser Schreiber

Sr. Óscar Lobatón Sorogastua

Sr. Juan Carlos Morón Urbina

Sr. Sergio Andrés Mottola

Sr. Carlos Mujica Barreda

Sr. Luis Nevares Robles

Sr. Omar Neyra Colchado

Sr. Mario Pasco Lizárraga

Sr. Mauro Pineda Supo

Sr. Volker Ploog Otting

Sr. Bernd Schmidt Osswald

Sr. Sandro Stapleton Ponce

Sr. Pedro Tomatis Chiappe

Sr. Ramón Véliz Alva

Sr. Jorge Zegarra Reátegui

Sr. César Zevallos Heudebert

### GERENTE GENERAL

Ing. José Rosas Bernedo

### DIRECTOR INSTITUCIONAL

Sr. Hernán Lanzara Lostaunau



### INFORME ECONÓMICO

SECTORES AGRO Y SERVICIOS REGISTRAN  
MAYOR EMPLEO INFORMAL.

#### PÁGINA 10

#### INFORME ESPECIAL

PROCESO DE  
DIGITALIZACIÓN DE LA  
BANCA Y SEGUROS  
AVANZA A PASO LIGERO.



#### PÁGINA 14 ENTREVISTA

“MUCHOS EMPRESARIOS NO VEN LA  
VENTAJA DE SER FORMAL”, DICE DIEGO  
MACERA, GERENTE GENERAL DEL IPE.

#### PÁGINA 116

#### COMERCIO EXTERIOR

Marco regulatorio es clave para atraer  
inversión y reactivar la economía.

#### PÁGINA 20

#### ANÁLISIS LEGAL

Indecopi eliminó trabas burocráticas  
en municipios y el MTC.

#### TRENDING TOPICS

##### KEST Company

@kest\_company



Carreras relacionadas a  
la tecnología serán las  
más demandadas en el  
futuro cercano.

##### PQS

@PQSpe



Desde la CCL  
consideran que son  
propuestas discutibles  
e insuficientes y piden  
reforma integral de la  
política tributaria.

#### #SOYCCL

##### #Noticias del #Perú

@peruenlanoticia



Clase media alcanzaría  
al 44% de la población  
peruana con  
incorporación de 778  
mil personas.

##### XALCA Perú

@XalcaPeru



El 79% de las  
exportaciones de  
sacha inchi se dirige a  
Corea del Sur.

Nos siguen  
en la red



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 DEL COMITÉ EDITORIAL

Bernardo Furman Wolf

#### DIRECTOR

Hernán Lanzara Lostaunau

#### EDITOR

Fernando Chevarría León

#### COORDINADOR

Ricardo Serra Fuertes

#### REDACCIÓN

Renzo Alcántara Estupiñán

Maribel Huayhuas Vargas

Sthefanie Mayer Falla

Evelyn Sánchez Figueroa

Kevin Arratea Pizán

#### DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Flavio Hevia Meir

Bryan A. Rodríguez Espinoza

#### ANÁLISIS ECONÓMICO

Instituto de Economía y Desarrollo

Empresarial (IEDEP)

#### ANÁLISIS DE COMERCIO EXTERIOR

Instituto de Investigación y Desarrollo

de Comercio Exterior (Idecxam)

#### JEFE DE PUBLICIDAD

Robert Sosa Herrera

#### EJECUTIVOS DE PUBLICIDAD

Ricardo Angelats Corzo

Magaly Ferrer Vía

Jaime Huerta Mora

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](mailto: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)

ESCANEA ESTE CÓDIGO QR PARA LA  
VERSIÓN DIGITAL DE NUESTRA REVISTA





# XIII FERIA EXPO PYME

# ¿CÓMO LLEGAR A SER UNA PYME DE CLASE MUNDIAL?

DESAFÍOS, OPORTUNIDADES Y RETOS

**20** Miércoles  
**Junio**

Lugar: **Centro de Convenciones - CCL**  
Av. Giuseppe Garibaldi 396  
Jesús María

**INVERSIÓN S/.25**  
INCLUYE IGV

## PROGRAMA PRELIMINAR

### I INAUGURACIÓN

- 8:30 - 8:40** **PALABRAS DE BIENVENIDA**  
Yolanda Torriani Del Castillo  
Presidenta de la Cámara de Comercio de Lima
- 8:40 - 8:50** **PRESENTACIÓN**  
Jorge Ochoa Garmendia  
Presidente del Gremio de la Pequeña Empresa
- 8:50 - 9:00** **INAUGURACIÓN**  
Martín Vizcarra Cornejo (\*)  
Presidente Constitucional de la República

### II BLOQUE DE LA MAÑANA

- 9:10 - 09:50** **ÉTICA Y EMPRESA**
- 09:50 - 10:30** **PERSPECTIVAS ECONÓMICAS DE LAS PYMES PERUANAS**  
Luis Baba Nakao  
Ing. Industrial y Ex Presidente COFIDE
- 10:30 - 10:50** **COFFEE BREAK**
- 10:50 - 11:20** **AVANCES LEGISLATIVOS EN BENEFICIO DE LAS PYMES**  
Miguel Ángel Torres  
Congresista de la República
- 11:20 - 11:50** **HACIA UNA VERDADERA REFORMA TRIBUTARIA**  
Victor Shiguiyama  
Superintendente de SUNAT

- 11:50 - 12:20** **REFORMA LABORAL: TEMAS PENDIENTES**  
Tulio Obregon  
Director de ESTUDIO OBREGON SEVILLANO S.A.C.
- 12:20 - 12:40** **SORTEOS ENTRE LOS ASISTENTES**

### III BLOQUE DE LA TARDE

- 15:00- 15:30** **FINANCIAMIENTO PARA PYMES Y SUS ALTERNATIVAS**  
Panelistas:  
Victor Sanchez - Gerente General de CAVALI  
Pedro Grados - Presidente de COFIDE  
Javier Dávila Q. - Viceministro de MYPE e Industria Produce
- 15:30 - 16:00** **EMPRESA FAMILIARES Y GOBIERNO CORPORATIVO**  
Conversatorio:  
Jorge Echeandia - International Finance Corporation - IFC  
Beatriz Boza - Socia EY
- 16:00 - 16:20** **COFFEE BREAK**
- 16:20 - 16:50** **COMERCIO ELECTRÓNICO PARA PYMES**
- 16:50 - 17:20** **¿QUÉ FUTURO TIENEN LAS PYMES EN EL PERÚ?**
- 17:20 - 18:10** **CASOS DE ÉXITO**
- 18:10 - 18:20** **CLAUSURA**  
Raul Perez - Reyes Espejo (\*)  
Ministro de Estado en el Despacho de la Producción

(\*) por confirmar

AUSPICIADORES



Con el apoyo de:



AL-Invest 50



Este proyecto está financiado por la Unión Europea



**INFORMES: 219 - 1671**

Email: [eventos@camaralima.org.pe](mailto:eventos@camaralima.org.pe) / [www.camaralima.org.pe](http://www.camaralima.org.pe)





## SECTORES AGRO Y SERVICIOS REGISTRAN MAYOR EMPLEO INFORMAL

De los casi 12 millones de trabajadores informales existentes en el país, el 45,4% tienen entre 25 y 44 años de edad.



**DR. CÉSAR PEÑARANDA  
CASTAÑEDA**

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

# L

a informalidad laboral es resultado en gran medida de una baja productividad de los trabajadores que actúan en un mercado laboral normado por una política rígida, con costos de contratación y de despido elevados, que se desenvuelven además en un mercado de bienes y servicios copado por empresas informales.

Conforme al Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) de

la Cámara de Comercio de Lima, el empleo informal alcanzó en el año 2017 a 11'978.142 personas, es decir, representa el 72,6% de la población económicamente activa ocupada (PEAO), la cual ascendió a 16'510.984 personas, mientras el 27,4% restante labora con un empleo formal. La tasa de informalidad laboral se redujo de 80,0% a 72,6% entre los años 2007 y 2017. Empero, al final del



periodo, 2015 y 2017, la tasa de informalidad laboral creció. Este desempeño es lógico pues coincide con la desaceleración económica.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), se considera como un empleo informal a: i) los patronos y cuenta propia cuya unidad productiva pertenece al sector informal, ii) los asalariados que no cuentan con una seguridad social financiada por su empleador y iii) los trabajadores familiares no remunerados, independiente de la

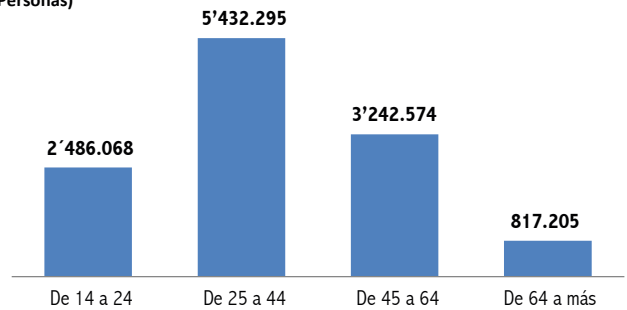
de seis y 10 trabajadores y 7,2% en aquellas de 31 a más trabajadores. El menor número de trabajadores informales (4,5%) se ubica en empresas de 11 a 30 trabajadores. Sin embargo, sorprende que existan 862.869 trabajadores sin derechos sociales en empresas que operan con más de 31 trabajadores.

En lo que respecta al empleo formal se observa que del universo de 16,3 millones de trabajadores formales el 66,5% se encuentra en empresas de uno a cinco trabajadores y

## INFORMALIDAD LABORAL POR EDADES

DE LOS CASI 12 MILLONES DE TRABAJADORES INFORMALES, UN TOTAL DE 5,4 MILLONES (45,4%) SE ENCUENTRA ENTRE 25 Y 44 AÑOS.

(Personas)



Fuente: INEI - ENAHO

Elaboración: IEDEP

(27,1%) entre 45 y 64 años de edad y 2,5 millones (20,8%) entre 14 y 24 años. La menor participación la tienen los trabajadores de 64 a más años que alcanzan alrededor de 817 mil trabajadores.

Sin embargo, corresponde llamar la atención de la alta proporción de informalidad laboral en la población de entre 14 y 24 años. Los 2,5 millones de trabajadores informales mencionados anteriormente representan el 86,5% de la población total en dicho rango de edad, mientras que solo el 13,5% restante ocupa un empleo formal.

Existe una elevada exposición de los jóvenes de sumarse a la informalidad. Por cada joven con un contrato de trabajo formal se suman 6,4 jóvenes en modalidad de informales, el ratio más alto entre los diferentes grupos etarios. Estos resultados son más dramáticos si se hace un análisis por género. Por cada mujer joven con un empleo formal se crean 7,1

empleos informales, cifra superior a la registrado en hombres jóvenes (5,9).

## CONDICIÓN DEL TRABAJADOR

Un bajo nivel de educación alcanzado determina la condición de un trabajador de ser formal e informal. Así, el 93,8% de aquellos que han culminado la educación primaria son trabajadores informales, y apenas el 6,2% lo hace en condiciones de formalidad. Dicho indicador se reduce a 79,0% en el caso de aquellos trabajadores que culminaron educación secundaria. La tasa de informalidad laboral es más baja en trabajadores que cuentan con educación superior universitaria (39,61%) y no universitaria (54,2%).

## EN REGIONES

Un análisis por número de trabajadores muestra que un total de 3,3 millones de trabajadores informales se encuentra en la región Lima, lo que representa un 27,9% del total. Le

## “EXISTE UNA ELEVADA EXPOSICIÓN DE LOS JÓVENES DE SUMARSE A LA INFORMALIDAD LABORAL”

naturaleza formal o informal de la unidad productiva donde labora. Las cifras de empleo informal para el año 2017 se han obtenido a partir de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho 2017).

## INFORMALIDAD EN LAS MICROEMPRESAS

Los trabajadores informales se encuentran empleados en su gran mayoría en microempresas. De los casi 12 millones a nivel nacional, el 81,0% se encuentra ocupado en empresas de entre uno y cinco trabajadores. Mientras, el 7,3% se encuentra en empresas

el 21,4% en empresas de 31 a más trabajadores.

Se tiene una proporción de 8,2 trabajadores informales por cada trabajador formal en empresas de uno a cinco trabajadores, disminuyendo dicho ratio a medida que la empresa tiene un mayor número de empleados.

## EMPLEO INFORMAL EN JÓVENES

Un análisis del empleo informal por edades nos muestra que de los casi 12 millones de trabajadores informales, un total de 5,4 millones (45,4%) tiene entre 25 y 44 años de edad. Luego se registran 3,2 millones

sigue Cajamarca (6,5%), Piura (5,9%), La Libertad (5,9%), Puno (5,7%) y Cusco (5,2%). Todas las regiones mencionadas superan los 600.000 trabajadores informales. Entretanto, las regiones con menor número de trabajadores informales (menor de 100.000) son Moquegua (0,6%) y Madre de Dios (0,5%).

En términos de participación respecto a la PEAO, Lima (58,5%) es la única región con un porcentaje de informalidad menor del 60%. Se ha determinado que en 11 regiones la tasa de informalidad fluctúa entre 60% y 80%. En 12 regiones dicho ratio supera el 80%,

incluso alcanzado niveles dramáticos en Cajamarca (90,1%) y Huancavelica (91,3%).

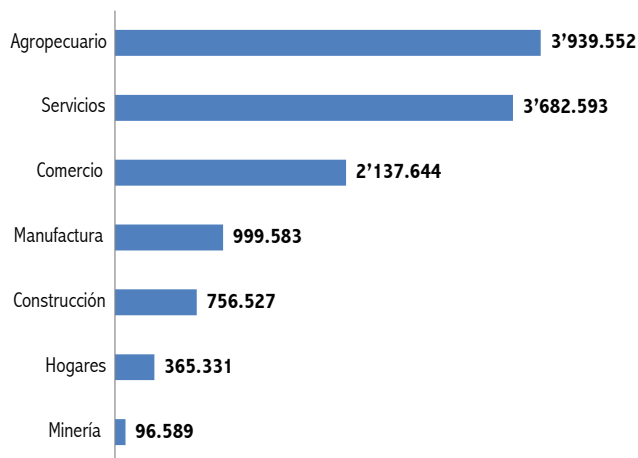
## SECTORES AGRO Y SERVICIOS

Del universo de trabajadores informales, 3,9 millones (32,9% del total) están empleados en el sector agrícola, que incorpora además a las actividades de ganadería, silvicultura y pesca. De este total se identifica 1,1 millones y 2,8 millones de trabajadores en zonas urbanas y rurales, respectivamente. Otro porcentaje importante de trabajadores se encuentra empleado en los sectores de servicios (30,7%) y comercio

## EMPLEO INFORMAL POR ACTIVIDAD ECONÓMICA

(En número de trabajadores)

DEL UNIVERSO DE TRABAJADORES INFORMALES, SON 3,9 MILLONES QUE SE ENCUENTRAN EMPLEADOS EN EL SECTOR AGRÍCOLA. OTRO ALTO PORCENTAJE SE ENCUENTRAN EMPLEADOS EN SERVICIOS (30,7%) Y COMERCIO (17,8%).



Fuente: INEI - ENAHO

Elaboración: IEDEP

(17,8%). Se han identificado actividades donde es elevada la concentración de trabajadores informales. En el sector agrícola la proporción es de 28 trabajadores informales por cada trabajador formal, en construcción es de 3,8 a 1 y en comercio de 2,6 a 1.

para no crecer, entre otros. Además, es indispensable propender a ofrecer moderna infraestructura, institucionalidad consolidada mejorando la seguridad interna y eliminando la corrupción, a la par con potenciar el capital humano para ganar productividad, así como buscar cabalmente que el saldo beneficio-costos de ser formal sea claramente superior al correspondiente por permanecer en la informalidad.

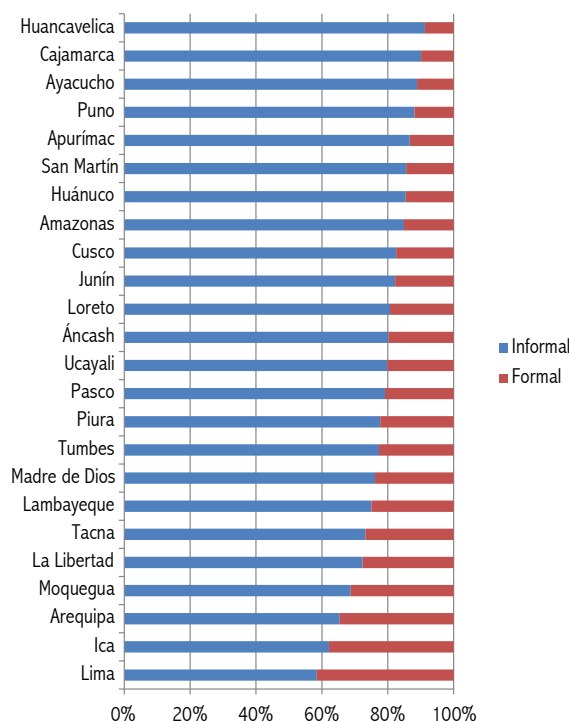
Por cierto, esta es una acción que abarca a los tres niveles de gobierno, por tanto conlleva políticas que involucran a diversos sectores, por lo que no es solo un tema tributario o de política laboral, sino que es multisectorial y, como tal, el Ejecutivo debe enfrentar este crítico problema que traba la ruta hacia un país del primer mundo.

## POLÍTICAS PÚBLICAS

Un primer nivel de reformas orientadas a reducir la informalidad tiene que ver con los costos y beneficios de actuar en la legalidad, es decir, por qué una empresa o trabajador decide operar formalmente. Existe consenso de la necesidad de eliminar barreras burocráticas, reducir los costos tributarios y laborales, que el salario mínimo refleje los niveles de productividad, de corregir aquellos incentivos que obtienen las empresas

## INFORMALIDAD LABORAL POR REGIONES

LIMA ES LA ÚNICA REGIÓN CON UN PORCENTAJE DE INFORMALIDAD MENOR DEL 60%. EN 11 REGIONES LA TASA DE INFORMALIDAD FLUCTÚA ENTRE 60% Y 80% Y EN OTRAS 12 DICHO RATIO SUPERA EL 80%.



Fuente: INEI - ENAHO

Elaboración: IEDEP



# Desarrolla y gestiona las estrategias del mundo financiero

Innovation  
Branding  
Solution  
Marketing  
Analysis  
Ideal  
Success  
Management

## Programas ejecutivos: área de finanzas

### PADE Internacional en Finanzas Corporativas:

- › Inauguración: 14 de agosto.

### Programa de Alta Especialización en Normas Internacionales de Información Financiera - NIFF:

- › Inicio de clases: 9 de agosto.

### Diploma Internacional en:

- Finanzas Corporativas**
- › Inicio de clases: 2 de octubre.

- Gestión Estratégica de Costos**
- › Inicio de clases: 14 de agosto.

### 3PEE en finanzas

#### Certificados de especialización en:

- › Finanzas Corporativas.
- › Preparación y Evaluación de Proyectos.
- › Banca.

- › Inicio de clases: 11 de junio.



**Especialidad en Finanzas**  
Ranking por Especialidad  
Mejores Escuelas de Negocios de América Latina  
América Economía 2018



**Especialidad en Marketing**  
Ranking por Especialidad  
Mejores Escuelas de Negocios de América Latina  
América Economía 2018



**Especialidad en Emprendimiento e Innovación**  
Ranking por Especialidad  
Mejores Escuelas de Negocios de América Latina  
América Economía 2018



**Especialidad en Recursos Humanos y Desarrollo Organizacional**  
Ranking por Especialidad  
Mejores Escuelas de Negocios de América Latina  
América Economía 2018



**Escuelas de Posgrado**  
XVII Encuesta Anual de Ejecutivos de la CCL 2017



**MBA Tiempo Completo**  
QS Global MBA  
Ranking 2018

### Acreditaciones



### Membresías



### Informes e inscripciones

T/ 317 7226 WhatsApp: 942 891 541

E/ informes@esan.edu.pe

Alonso de Molina 1652, Monterrico, Surco

[www.esan.edu.pe](http://www.esan.edu.pe)

✕ [conexionesan.com](http://conexionesan.com)    @esanperu    f [esaneducacionejecutiva](http://esaneducacionejecutiva)

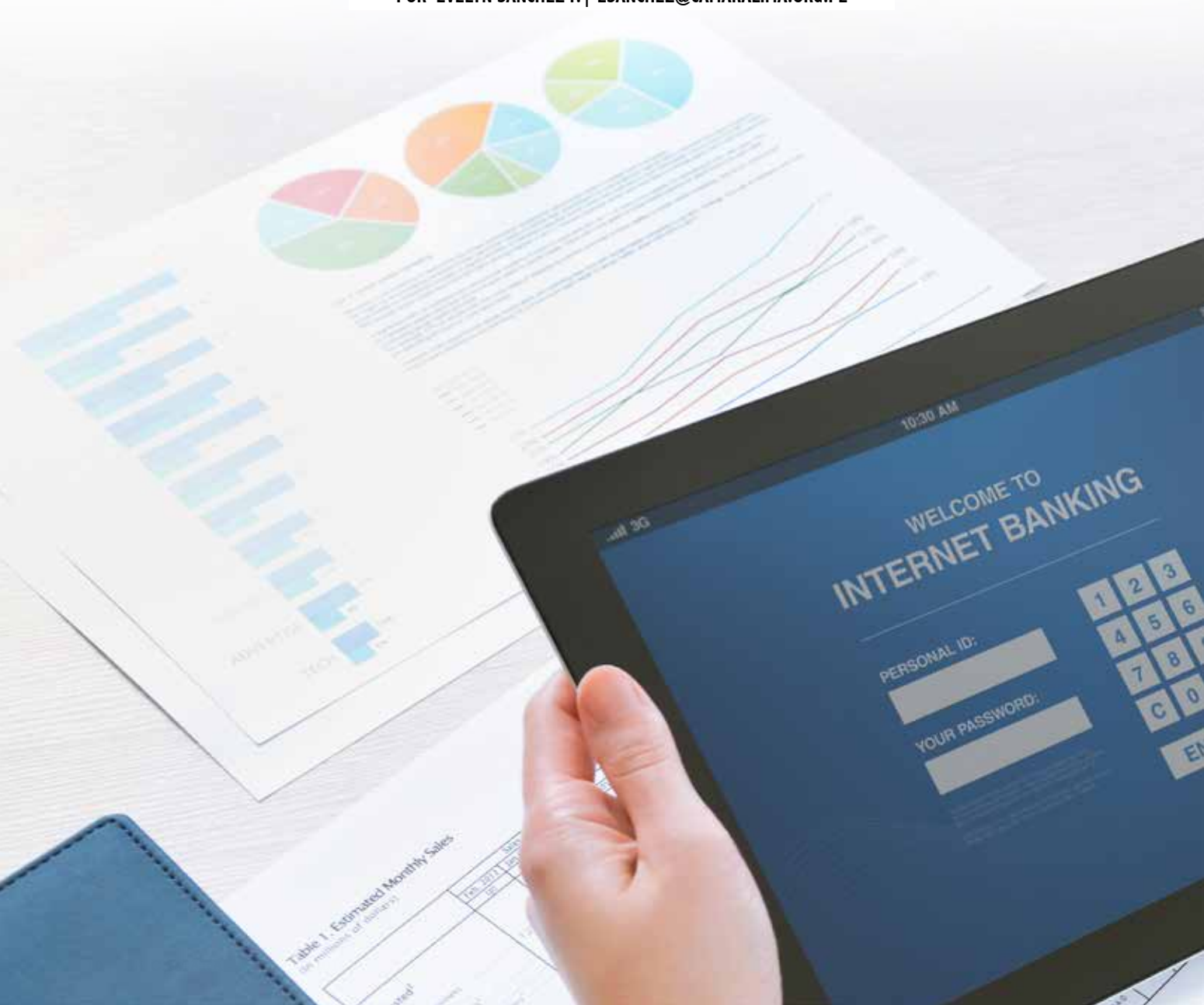


EN EL 2017, CERCA DE 9 MILLONES DE PERUANOS REALIZARON PAGOS DIGITALES

# **PROCESO DE DIGITALIZACIÓN DE LA BANCA Y SEGUROS AVANZA A PASO LIGERO**

La consultora Accenture informa que más del 50% de los consumidores latinoamericanos esperan usar servicios móviles para el 2020.

POR EVELYN SÁNCHEZ F. | [ESANCHEZ@CAMARALIMA.ORG.PE](mailto:ESANCHEZ@CAMARALIMA.ORG.PE)







Procesos más rápidos, inmediatez y pagos desde un celular o plataforma virtual es lo que hoy en día demanda el usuario. Por tanto, las entidades bancarias y aseguradoras se han visto en la necesidad de acelerar el ritmo e ir a la par de la evolución tecnológica para sumergirse en procesos de digitalización que optimicen la interacción con el usuario.

Especialistas en el tema dan cuenta de cómo la banca y las aseguradoras vienen desempeñándose en el mundo digital y qué aspectos aún deben tomar en cuenta para una mejor atención o servicio.

### HAY INTERÉS POR CONECTAR CON EL CLIENTE

Camilo Valero, líder de SaaS para IBM Watson Customer Engagement Latam, manifestó que en Latinoamérica se han venido haciendo grandes esfuerzos para la transformación digital de la banca y seguros.

“De la banca podemos decir que se ha venido enfocando en el entendimiento de sus clientes y en el ordenamiento de datos. Han estado proveyendo más sus canales para que los clientes se conecten de forma más fácil”, expresó.

Asimismo, dijo que hay países con un mayor avance como Brasil y Chile, que están más enfocados en la digitalización, que tienen una banca virtual específica o hechas directamente para un sector de ese mundo digital como los millenials.

Particularmente sobre Perú, Valero mencionó que hay retos que tienen que ver con temas regulatorios, pues estos tienen que estar a la par tanto de las necesidades de los clientes como de la tecnología que se aplica para resolver dichas necesidades.

“El proceso de digitalización está

avanzando entre lo que los clientes quieren y lo que las entidades pueden hacer. Esto es totalmente aplicable al sector de los seguros, solo que aquí hay factores que tienen que ver con el comportamiento y ciclo de vida de los clientes, es decir, opciones que sean más

**“LAS ASEGURADORAS TAMBIÉN ESTÁN TENIENDO PROCESOS EVOLUTIVOS. HAN EMPEZADO A CENTRARSE MÁS EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES”.**

fáciles de acceder”, afirma.

Valero aseveró que en América Latina, el acceso digital que está dando la banca se ve representando en un 100% y que los procesos son evolutivos.

Sobre los seguros, añadió que en el camino de transformación en el que se encuentran, comienzan a centrarse en los clientes, que están cambiando el chip de pasar a vender seguros estándar u

obligatorios a vender seguros de vida que tienen que ver con la situación de cada uno de los clientes.

“Se han visto obligados a entender mejor al cliente y a comunicarse con ellos a través de diferentes canales, creando facilidades para que entienda la necesidad de un seguro. La digitalización de los seguros ha demorado en comparación con la banca. El proceso de maduración se dará en unos cinco años”, resalta Valero.

### EXISTE UN PROCESO AGRESIVO

Para Miguel Arce, gerente comercial de Pagos Digitales Peruanos, es la banca la que lidera la transformación digital, debido a que posee mayor tipo de aplicaciones (banca móvil, páginas web, etc.), y que en una segunda línea se encuentran los seguros que también han empezado a lanzar servicios digitales como, por ejemplo, el SOAT.

“Hay un proceso agresivo que va en línea con lo que pasa en el mundo, acercarse al consumidor final. En Perú se ha avanzado, se ha crecido. Hemos pasado de 22% a 34% (2014-2017) en transacciones digitales en adultos, es decir, cerca de 9 millones de peruanos”.

Asimismo, Arce reveló que según

### NÚMERO DE OPERACIONES - MEDIOS DE PAGO BANCARIOS

(En millones)

| Canal / Año                                | 2012          | 2017            | Var. Anual % - últimos 5 años |
|--|---------------|-----------------|-------------------------------|
| Banca móvil (celular)                      | 0,38          | 27,99           | 7.318,09                      |
| Compras por Internet (página del comercio) | 2,39          | 24,56           | 928,19                        |
| Banca por Internet                         | 31,06         | 72,75           | 134,24                        |
| Terminal de punto de venta                 | 139,40        | 276,34          | 98,24                         |
| Cajero automático                          | 247,22        | 361,86          | 46,37                         |
| Software corporativo                       | 45,88         | 64,69           | 41,00                         |
| Cajero corresponsal                        | 101,84        | 106,38          | 4,45                          |
| Ventanilla operativa                       | 64,95         | 57,05           | -12,17                        |
| Otros (1)                                  | 47,82         | 22,28           | -53,40                        |
| <b>Total general</b>                       | <b>680,93</b> | <b>1.013,90</b> | <b>48,90</b>                  |

(\*) Cajero automático incluye: Cajero automático, cajero monedero y cajero multifuncional

(1) Otros incluye: Banca por teléfono, software de cliente, instrucción directa del cliente por carta o fax, y otro.

Fuente: ASBANC



un reporte del Banco Mundial (Findex 2017), del 2014 al 2017 la digitalización de pagos a nivel mundial ha registrado un avance de 10 puntos, pasó de 42% a 52%.

Mencionó además que un aspecto a tener en cuenta en procesos digitales tiene que ver con el riesgo operacional. Afirmó que las entidades financieras y de seguros tienen el máximo cuidado en el desarrollo de sus aplicaciones y plataformas, que cumplen con todos los requisitos estándar, pero que siempre hay riesgos en la tecnología.

“Hay que estar atentos a los procedimientos que tienen los hackers. Estos son menores porque hay mecanismos de protección, pero así como no se debe bajar la guardia a nivel de banca o seguros, el cliente también debe ser cuidadoso. En el país no solo se necesita seguir avanzando en un proceso de digitalización sino también de bancarización”, subrayó Arce.

### ¿QUÉ EXPERIENCIAS SE ESTÁN DANDO?

Juan Fernando Maldonado, gerente de Payments & Loyalty Business Development y Digital Banking del BBVA Continental, expresó que están convencidos de que los servicios financieros van a cambiar radicalmente en los próximos años y que aquellos bancos que no estén listos para atender de manera eficiente y en tiempo real a sus clientes van a desaparecer.

“Si uno no evoluciona, desaparece. Hace unos años empezamos con la banca digital, luego nos dimos cuenta de que la digitalización no debe ser solo de un área, sino que es transversal a todo el banco, por lo que empezamos una transformación integral, tanto en el proceso de servicios como en el modelo de servicios al cliente”, contó.

De ese modo, Maldonado explicó que ser digital no significa tener una

página web o un app, sino utilizar toda la potencia del mundo digital para dar servicio a todos los clientes, y que ejemplo de ello es la BBVA Wallet, el poder pagar con el teléfono, pasar a cuotas inmediatamente, poder activar y desactivar una tarjeta, entre otros.

“Esto no era posible de manera de autoservicio y en tiempo real, ahora sí. Estamos innovando en todos los procesos y servicios. Vamos muy rápido y eso nos ha generado una velocidad de cambio grande y una dinámica constante. A final de año el 95% de las transacciones se podrán hacer desde canales digitales”, anunció Maldonado.

En el caso particular de los seguros, desde el 2012, Rimac Seguros empezó a utilizar una modalidad virtual para la emisión de pólizas de seguro y para aplicar dicha tecnología basta con que el asegurado otorgue su conformidad y cuente con una dirección de correo electrónico para que sus pólizas de seguros, las comunicaciones relacionadas a las mismas y otras informaciones puedan ser remitidas por medios electrónicos.

Asimismo, viene promocionando a través de su página web, su nuevo servicio de Médico Virtual, el cual te permite recibir atención médica

a través de una video llamada por Internet. Para este tipo de servicio, el usuario con su seguro de salud o EPS Rimac, podrá descargar la app y solicitar la atención, además de poder realizar pagos virtuales.

### PENSAR EN EL CLIENTE

La consultora Accenture informa que más del 50% de los consumidores latinoamericanos esperan usar servicios móviles para el año 2020. En ese sentido, comentó que proporcionar solo servicios en línea, estados de cuenta en PDF y contar con portales web no son una oferta completa de comunicación digital que los usuarios o clientes esperan. Por ello considera que se deben ofrecer las siguientes innovaciones:

1. Un proceso optimizado para transferir dinero y pagar facturas.
2. La capacidad de canjear recompensas.
3. Captura de firma electrónica al suscribirse a nuevos servicios o al firmar pagos.
4. La capacidad de generar comunicaciones dinámicas presentadas en estados de cuenta.
5. Contenido que involucra a los clientes con cuadros y gráficos interactivos.





**COMPROMISO**  
Hablemos  
más simple



## Ahora es más fácil que tus productos lleguen al mundo

Haz que estén en la mirada de todos con los productos de Comercio Exterior que el BCP pone a tu disposición:  
Cartas de crédito, Cobranza, Factoring, Financiamiento, Garantías bancarias y mucho más, para que puedas exportar e importar de manera fácil y rápida.

Infórmate más escribiéndonos a [comercioexternor@bcp.com.pe](mailto:comercioexternor@bcp.com.pe)

Contigo **BCP**

# “MUCHOS EMPRESARIOS SIMPLEMENTE NO VEN LA VENTAJA DE SER FORMAL”

Diego Macera, gerente general del Instituto Peruano de Economía (IPE), considera que más que impulsar la creación de más empresas formales, lo que se debe fomentar es la productividad de las empresas y del trabajador.

POR STHEFANIE MAYER | SMAYER@CAMARALIMA.ORG.PE

## ¿Por qué hay tantas empresas informales en el país? ¿En otros países es igual o más complicada la formalización?

En primer lugar, el Perú es todavía un país con una productividad muy baja. Ello es causa y a la vez consecuencia de tener unidades productivas muy pequeñas, de subsistencia, sin capital ni acceso a este, con poca tecnología y acceso a mercados.

La informalidad en el Perú es mucho más alta que en otros países con niveles de PBI per cápita comparables. Ello refleja la existencia de políticas públicas que no incentivan la formalización. Los trámites burocráticos excesivos, la corrupción al tratar con el Estado, la falta de cadena productiva formal en la cual insertarse y el subsidio implícito a la informalidad representan costos para el empresario que terminan por pesar más que los beneficios potenciales en la decisión de formalizarse o no. La verdad es que muchos empresarios simplemente no ven la ventaja de ser formal, y lo peor es que en muchos casos es una decisión perfectamente razonable. La estrategia de combate a la informalidad no se puede diseñar desde un solo frente (laboral, tributario, cultural), sino que debe ser integral porque la naturaleza



*“LA ESTRATEGIA DE COMBATE A LA INFORMALIDAD NO SE PUEDE DISEÑAR DESDE UN SOLO FRENTE, SINO QUE DEBE SER INTEGRAL”*



del problema es integral.

**¿Es necesario cumplir las 136 normas de las 1.400 páginas del Compendio de Normas sobre la Legislación Laboral? ¿Si eres pequeña o mediana empresa es necesario cumplir con todas?**

No necesariamente, porque hay normas que regulan actividades o industrias específicas. Sin embargo, una empresa a la que se aplican sí debe conocerlas para evitar una futura sanción. Por ejemplo, si una empresa pequeña o grande quiere contratar a un trabajador extranjero debe leer las dos leyes que regulan dichos contratos. La mayor parte de las normas son, de hecho, generales.

**¿Es posible que una empresa ya sea grande, mediana o pequeña cumpla con la mayoría de normas?**

Es sumamente costoso para una empresa pequeña y mediana cumplir con toda la regulación laboral vigente. Así, la legislación presenta un claro sesgo en contra de dichas empresas. Una empresa grande, con presupuestos para fuertes departamentos legales, de contabilidad, de recursos humanos, puede quizá cumplir con la gran mayoría, pero es imposible pedirle lo mismo a una empresa de 20

trabajadores.

**Este compendio laboral de 1.400 páginas presenta diversos capítulos. ¿Cuáles de estos presentan mayor cantidad de normas y por qué?**

*“ES SUMAMENTE COSTOSO PARA UNA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA CUMPLIR CON TODA LA REGULACIÓN LABORAL VIGENTE”*

Los capítulos más extensos están relacionados con las obligaciones del empleador y la igualdad y no discriminación en el trabajo. El primero comprende más de 46 normas y, entre las más extensas, se encuentra la ley sobre seguridad y salud en el trabajo. El segundo capítulo contiene 31 normas y destacan las leyes sobre inspección laboral.

**¿Por qué se siguen utilizando normas que datan de los años 60? ¿Qué cambios deberían realizarse?**

El problema es que las políticas de regulación laboral consisten en crear nuevas leyes sin ánimos de simplificación. Es decir, se van agregando normas en vez de agruparlas en un par de normas principales según tipo. Por ello es que existen, por ejemplo, nueve normas solo para regular la compensación por tiempo de servicios.

**¿La normatividad en Perú ha hecho algunos avances en términos de flexibilizar el mercado laboral?**

En los últimos años no se han logrado avances importantes respecto a la flexibilización del mercado laboral.

Según el índice de competitividad del WEF, el Perú ocupa el puesto 130 de 140 países respecto a las prácticas de contratación y despido. Es decir, el mercado laboral en el Perú es uno de los menos flexibles en el mundo. Es cierto, sí, que hay otros indicadores en los que vamos mejor, como la determinación de salario, pero eso no debe distraer de lo que tenemos pendiente en materia laboral. Además, más de la mitad de las normas sobre legislación fueron promulgadas en los últimos 10 años.

**¿Qué hacer para impulsar la creación de empresas formales?**

En el corto plazo, son necesarias las políticas para simplificar la legislación laboral, flexibilizar el empleo mediante la adecuada interpretación del Tribunal Constitucional respecto al despido arbitrario, analizar el impacto de los regímenes especiales de trabajo (como el que tiene el agro), entre otras medidas. En el mediano plazo, es fundamental aumentar la productividad a través de fomento de la contratación en empresas formales ya productivas, mejor educación, acceso a bienes de capital, etc. Finalmente, además, se requiere de un consenso político que asegure la estabilidad de políticas en favor de la formalización. No podemos seguir avanzado con la amenaza de desinformaciones como la que hubo con la “ley pulpín”.

Ahora, más que impulsar la creación de más empresas formales, lo que tenemos que fomentar es la productividad de las empresas y del trabajador. ¿De qué nos sirve tener muchas empresas formales, si no son productivas, no pagan salarios suficientes, pagan impuestos bajísimos, y eventualmente quiebran? Lo que necesitamos son más empresas medianas, más trabajo en empresas con acceso a capital sostenibles. Esas son las que hacen la diferencia.

**HOJA DE VIDA**

● **NOMBRE**

Diego Macera.

● **CARGO**

Gerente general del Instituto Peruano de Economía (IPE).

● **PROFESIÓN**

Economista.

# MARCO REGULATORIO ES CLAVE PARA ATRAER INVERSIÓN Y REACTIVAR LA ECONOMÍA

Es sustancial la suscripción de más acuerdos para evitar la doble imposición tributaria a inversiones extranjeras.

**N**o cabe duda que las acciones que viene desarrollando el Gobierno Nacional en los últimos meses tienen la clara intención de mejorar la situación económica del país, vía la aplicación de una serie de mecanismos que permitan mejorar el clima de negocios, ampliar la base tributaria y reducir las trabas administrativas.

Sin embargo, este esfuerzo resulta fútil si no completamos el marco regulatorio necesario para atraer y retener la inversión extranjera, cerrando el círculo a través de convenios que evitan la doble imposición tributaria.

Conforme a las cifras del Banco Central de Reserva (BCR), el flujo de inversión extranjera directa en el Perú ha venido disminuyendo desde el 2012 (año en que alcanzó su cúspide), a una tasa promedio del -10% (Gráfico 1). Sin embargo, siguiendo la información del mismo BCR, si consideramos la reinversión de utilidades



en el mismo periodo y, en segundo lugar, los préstamos netos con la casa matriz entre el inversionista y su empresa afiliada –es decir, la diferencia entre los préstamos recibidos menos los préstamos pagados–, observaremos que el saldo de la inversión extranjera directa ascendió a un total de US\$25.203 millones al cierre del 2016 (cifra actualizada

al 30 de junio del 2017). El origen de la misma se puede identificar en el Gráfico 2.

De ese total, los sectores Minería (22%), Comunicaciones (19%) y Finanzas (19%) son los que mayor inversión registran. Sin embargo, los sectores Industria y Servicios, los de mayor generación de empleo, registran apenas el 13% y 3% respectivamente,



**DR. CARLOS POSADA**

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



este último muy por debajo del promedio de la región.

A esto se suma que el Perú ha suscrito acuerdos internacionales en materia de inversión desde el año 1991, los cuales tienen por objeto brindar a los inversionistas extranjeros y a sus inversiones en el país garantías de trato nacional, protección respecto a riesgos no comerciales y mecanismos adecuados de solución de controversias, todo ello con la finalidad de consolidar un marco jurídico que garantice un clima apropiado, estable y previsible que promueva la atracción



de inversión extranjera y fomente su establecimiento en el país (29 en total). De igual manera, nueve tratados de libre comercio contienen disposiciones de protección de inversiones que reafirman la importancia que ha tenido en la política económica del país para atraer inversiones extranjeras en mayor medida.

No obstante, un punto muy importante que el Perú ha dejado de lado, y que hoy nos empieza a pasar factura, es la falta de convenios para

evitar la doble imposición tributaria. En efecto, cuando los inversionistas llevan su dinero para realizar inversiones a un país determinado, al obtener ganancias en dicho país, son gravados con el Impuesto a la Renta o cualquier otro impuesto a las ganancias de capital y cuando repatrian sus ganancias, a su vez son gravados en sus países de origen, haciendo, en muchos casos, poco atractivo el invertir fuera de sus fronteras.

Para evitar estos inconvenientes existen los denominados convenios de doble imposición (CDI), los cuales tienen como finalidad evitar que, sobre sus residentes, se configure la doble tributación jurídica. Generalmente estos instrumentos utilizan dos métodos para evitar que ocurra la doble tributación: el método de la exención y el de descuento. El primero evita el doble pago mediante la exoneración al contribuyente del pago del impuesto en el lugar de la residencia y permitiendo únicamente que se grave en el lugar donde se genera el ingreso o viceversa. El segundo método, el de descuento, como su nombre lo indica, permite que el contribuyente tome el impuesto pagado en el lugar donde se genera el ingreso como un descuento fiscal, el cual puede estar limitado a lo que debiera pagar la renta en el país de la residencia.

Ahora bien, normalmente existen dos modelos de convenio. El primero, el de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), que busca la neutralidad de las decisiones del inversionista, pero que en opinión de algunos favorece al país de residencia de este (generalmente un país desarrollado), en desmedro de los ingresos fiscales del país donde se generan las ganancias.

El otro modelo es el denominado “Convención modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación

**“EL PERÚ TIENE A LA FECHA SOLO OCHO CONVENIOS DE DOBLE IMPOSICIÓN, CIFRA INFERIOR A LOS 32 QUE REGISTRA CHILE”**

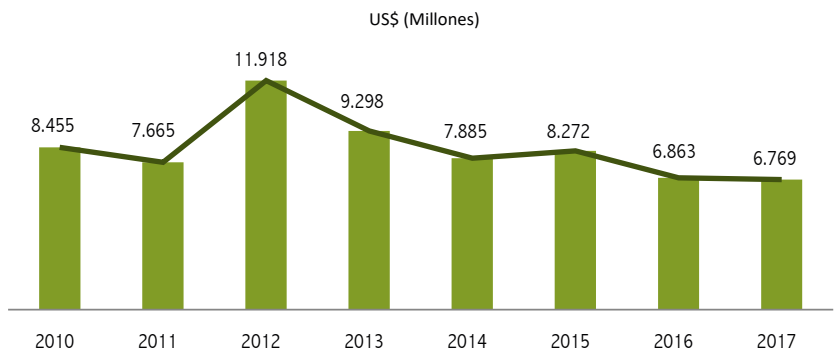
entre países desarrollados y países en desarrollo”, que resalta el hecho de que no existe igualdad entre los países fuente de las inversiones y los países de destino de estas inversiones, tratando de hacer de estos convenios una herramienta para las naciones en desarrollo.

Los CDI cumplen tres funciones principales:

- Evitar o prevenir la doble imposición

**GRÁFICO 1: FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA**

LA IED HA VENIDO DISMINUYENDO DESDE EL AÑO 2012, EN UN PROMEDIO ANUAL DEL -10%. RECÍÉN EN EL AÑO 2017 SE FRENA EL PORCENTAJE DE CAÍDA.



Fuente: BCRP

Elaboración: Idexcam

mediante la asignación de potestades tributarias a los países de residencia o fuente.

- Intercambio de información entre países mediante cláusulas que faciliten dicho intercambio.
- Prevenir la evasión fiscal mediante cláusulas que prevengan la utilización de los CDI con el único fin de aprovechar sus beneficios.

La mayor parte de los acuerdos de doble imposición suscritos por el Perú se basan en el modelo de la OCDE, pero recogiendo disposiciones del modelo de las Nacionales Unidas. Sin embargo, la historia nos demuestra hoy que la cantidad para generar verdadera atracción de inversiones es insuficiente.

En este campo, Chile es un ejemplo a seguir, ya que ha suscrito 26 acuerdos comerciales, 32 acuerdos de doble imposición y dos CDI (que están en proceso de negociación). Del total de los CDI, 12 corresponden a los países o bloques con los cuales han suscrito los acuerdos comerciales. Por otro lado, examinando el origen de la inversión extranjera directa en Chile, de los cinco principales países fuente, tienen CDI con al menos tres de ellos y, como ya se mencionó, en negociación un CDI con Estados Unidos. El Perú, por su lado, tiene suscritos a la fecha solo ocho CDI (Chile, Canadá, Brasil, México,

**“DE CONCRETAR MÁS CONVENIOS DE DOBLE IMPOSICIÓN, NUESTROS EXPORTADORES TENDRÍAN LA POSIBILIDAD DE MEJORAR SU RENTABILIDAD Y, POR ENDE, GENERARÁN MÁS EMPLEO Y RECAUDACIÓN FISCAL”**

Confederación Suiza, Portugal, Corea del Sur y la CAN), sin embargo, conforme vimos en el Gráfico 2, de los cuatro primeros países de origen de la inversión extranjera directa en el país, solo hemos suscrito un CDI con Chile, lo que demuestra la poca coherencia de nuestras autoridades, al haber decidido suscribir instrumentos para fomentar la inversión, sin completar el circuito con los CDI.

En el caso de España, que constituye nuestro principal inversionista, el Perú negoció hace más de 10 años un convenio de doble

## GRÁFICO 3: ACUERDOS INTERNACIONALES DE INVERSIÓN

|           |              |                                       |
|-----------|--------------|---------------------------------------|
| Alemania  | El Salvador  | Portugal                              |
| Argentina | España       | Reino Unido                           |
| Australia | Finlandia    | República Checa                       |
| Bolivia   | Francia      | Rumania                               |
| Canadá    | Italia       | Suecia                                |
| China     | Japón        | Suiza                                 |
| Colombia  | Malasia      | Tailandia                             |
| Cuba      | Noruega      | Unión Económica<br>Bélgica Luxemburgo |
| Dinamarca | Países Bajos | Venezuela                             |
| Ecuador   | Paraguay     |                                       |

## TLC CON CAPÍTULOS DE INVERSIÓN

|                |                         |
|----------------|-------------------------|
| Canadá         | Panamá                  |
| Chile          | República Popular China |
| Costa Rica     | República de Corea      |
| Estados Unidos | Singapur                |
| México         |                         |

Fuente: MEF

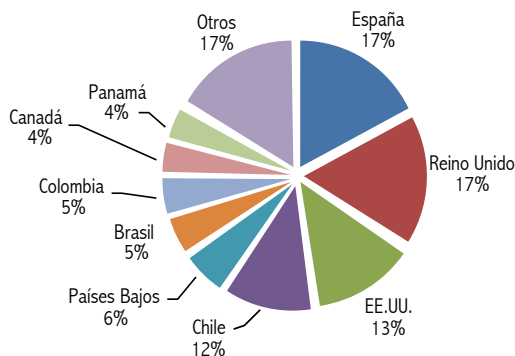
Elaboración: Idexcam

imposición, el mismo que no llegó a ser presentado ante el Congreso de la República por consideraciones subjetivas, negando la posibilidad de poder recibir un nivel aún mayor de inversión proveniente de dicho país. Pese a los intentos de la diplomacia española para lograr que el Gobierno peruano prosiguiera con los trámites necesarios para su aprobación, aún no se ha logrado nada, habiendo caído sus disposiciones en obsoletas. Este desinterés es una vergüenza para un país que requiere de la inversión privada para afianzar el crecimiento del PBI.

Concretar más CDI significaría para nuestros exportadores la posibilidad de mejorar su rentabilidad, con el consiguiente estímulo para lograr el crecimiento de sus operaciones y, con ello, el impulso en la generación de más puestos de trabajo y recaudación fiscal. Esperamos que esta y otras propuestas que vienen haciendo diversos gremios empresariales sean recogidas por las autoridades del Gobierno Nacional a fin de consolidar las bases para el crecimiento de nuestra economía, sin tratar de experimentar con la misma.

## GRÁFICO 2: SALDO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR PAÍS DE ORIGEN.

ESPAÑA, REINO UNIDO, ESTADOS UNIDOS Y CHILE SON EL ORIGEN DEL 59% DEL TOTAL DEL SALDO DE LA IED EN EL PERÚ.



Fuente: BCRP

Elaboración: Idexcam



# V EXPO DRINKS & DELI FOOD

— CÁMARA DE COMERCIO - LIMA —

*El placer del buen vivir*

17 y 18 / AGOSTO / CASA PRADO

www.expodrinksdelifood.com



## ÚLTIMOS STAND

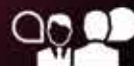
### Beneficios



Charlas y conferencias en salas totalmente acondicionadas.



Contará con 6 zonas especializadas:  
Zona de Vinos, Zona de Licores,  
Zona de Conferencias, Zona de Materiales e  
Insumos y Zona Cervecera.



Venta de productos conocedores y especializados en el sector de vinos y alimentos gourmet.

INFORMES E INSCRIPCIONES

Teléfonos: 219-1795 / 219-1804 E-mail: feriasccl@camaralima.org.pe

www.expodrinksdelifood.com



Auspiciadores

COCKTAIL

DISPENSER



Distribuidor Autorizado



Patrocina: Gremio de Importadores y Comerciantes de Vinos, Licores y otras Bebidas de la CCL

SÍGUENOS EN: Expo Drinks & Deli Food - Feria Internacional

TOMAR BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN EXCESO ES DAÑINO





# INDECOPI ELIMINA TRABAS BUROCRÁTICAS EN MUNICIPIOS Y EL MTC

Entidades infractoras: municipalidades de Independencia, Villa María del Triunfo, Pueblo Libre, Chorrillos, Villa El Salvador, Chilca e Ica y Ministerio de Transportes y Comunicaciones.

POR: GERENCIA LEGAL DE LA CCL

Se publicaron en normas legales del diario oficial El Peruano las resoluciones 447, 457 y 592-2017/CEB, 108 y 119-2018/CEB, mediante las cuales la Comisión de Eliminación de Barreras Burocráticas (CEB) del Indecopi declara que las municipalidades distritales de Independencia, Villa María del Triunfo, Pueblo Libre y Chorrillos han incurrido en barreras burocráticas ilegales que atentan contra las normas de simplificación administrativa, tal como se explica a continuación.

## BARRERAS BUROCRÁTICAS DECLARADAS ILEGALES POR LA CEB

• **Carné de sanidad - Distrito de Independencia.-** Conforme a la Res. 447-2017/CEB, se declara barrera burocrática la exigencia de la Municipalidad Distrital de Independencia para que las personas que presten servicios, manipulen alimentos y/o quienes atienden al público en actividades relacionadas con la venta, comercialización o manipulación de alimentos y bebidas deban contar con carné de sanidad, por cuanto la Ordenanza 331-2015-MDI contraviene la Ley General de Salud – Ley 26842.

• **Elementos de publicidad – Distrito de Independencia.-** Según Res. 457-2017/CEB, se declaran

barreras burocráticas diversas medidas contenidas en la Ordenanza 099-MDI de la Municipalidad Distrital de Independencia, que regula la ubicación e instalación de elementos de publicidad, por cuanto la Ordenanza contraviene las Leyes 27444, 27972 y el Decreto Legislativo 1044, ya que no está autorizada para regular el contenido de los anuncios publicitarios de manera previa a su difusión.

• **Anuncios de publicidad – Distrito Villa María del Triunfo.-** La Res. 592-2017/CEB declara que el TUPA (Ord. 062-2002) de la Municipalidad de VMT impone diversas barreras burocráticas ilegales. Por ejemplo, la vigencia de anuncios de publicidad solo por un año, la obligación de presentar croquis de ubicación del anuncio y la obligación de presentar carta de garantía y otras

obligaciones carentes de razonabilidad, que contravienen la Ley de Municipalidades y la Ley de Procedimiento Administrativo General - Ley 27444.

• **Instalación de antenas - Distrito de Pueblo Libre.-** De acuerdo a la Res. 108-2018/CEB, se declaran barreras burocráticas diversas medidas dispuestas por la Municipalidad de Pueblo Libre, respecto de la ubicación e instalación de infraestructura para la prestación de servicios públicos de telecomunicaciones, que contravienen la Ley de Municipalidades y el TUO de la Ley de Telecomunicaciones. Por ejemplo, se exige infraestructura para instalar la estación de radiocomunicaciones y se prohíbe instalar estaciones de radiocomunicaciones en azoteas, etc.

• **Canje de licencias de funcionamiento - Distrito de Chorrillos.-** Con la Res. 119-2018/CEB se declara barrera burocrática la exigencia de realizar el canje y/o actualización de la licencia de funcionamiento emitidas hasta el 17 de septiembre del 2005, como condición para mantener su vigencia, según las Ordenanzas 118 y 124 de la Municipalidad Distrital de Chorrillos, en contravención a lo dispuesto en la Ley 28976

- Ley Marco de Licencias de Funcionamiento.

**BARRERAS BUROCRÁTICAS DECLARADAS ILEGALES POR LA SALA**

Se publicaron en El Peruano las Resoluciones 080, 082, 087 y 097-2018-SE/INDECOPI, con las cuales la Sala Especializada en Eliminación de Barreras Burocráticas del Indecopi

vehículos de la categoría M2 clase III cuenten con un peso bruto vehicular superior a 3,5 toneladas para prestar el servicio de transporte público de personas, en la modalidad de transporte especial de ámbito nacional, por cuanto significó un cambio en las condiciones de mercado en el sector transporte, que no contó con el debido sustento técnico.

• **Instalación de antenas - Distrito de**

para establecimientos dedicados a giros especiales, establecida por la Municipalidad Distrital de Chilca, por cuanto carece de sustento legal.

• **Elementos de publicidad - Provincia de Ica.-** Con la Res. 0097-2018/SEL-INDECOPI se declara ilegal la exigencia impuesta por la Municipalidad Provincial de Ica, de obtener una autorización para la ubicación de elementos de publicidad exterior en vehículos. Las municipalidades no están autorizadas legalmente para regular las características físicas de los vehículos que circulan en la vía pública, por tanto tampoco pueden determinar la ubicación de la publicidad que exhiben estos vehículos, ni exigir una autorización para ello.

*“LO DISPUESTO COMO BARRERA BUROCRÁTICA SE APLICA Y BENEFICIA A TODOS LOS CIUDADANOS Y EMPRESAS DE CADA JURISDICCIÓN MUNICIPAL”*

declara cuatro barreras burocráticas ilegales que atentan contra las normas de simplificación administrativa.

Los procesos se han seguido contra el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), las municipalidades de Villa El Salvador, Chilca e Ica, confirmando en segunda instancia lo resuelto por la Comisión de Barreras Burocráticas.

• **Servicio de transporte público de personas - MTC.-** La Res. 0080-2018/SEL-INDECOPI declara ilegal la exigencia impuesta por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones para que

**Villa El Salvador.-** Conforme a la Res. 0082-2018/SEL-INDECOPI, se declaran ilegales diversas exigencias impuestas por la Municipalidad de Villa El Salvador, relacionadas con la instalación de infraestructura para la prestación de servicios de telecomunicaciones, por cuanto dicha materia es competencia del Ministerio de Transportes y Comunicaciones.

• **Licencias de funcionamiento - Distrito de Chilca:-** La Res. 0087-2018/SEL-INDECOPI declara ilegal la suspensión del trámite administrativo de licencia de funcionamiento

**EFFECTOS GENERALES**

Conforme a lo establecido en el Decreto Legislativo 1256, lo dispuesto como barrera burocrática recientemente por el Indecopi se aplica y beneficia a todos los ciudadanos y empresas de cada jurisdicción municipal y no solo beneficia al que denunció la barrera burocrática declarada ilegal. En el caso de la declaración de barrera burocrática impuesta por el MTC, por su jurisdicción es de aplicación nacional.





Alfredo Taboada, director del Centro de Desarrollo de Franquicias de la CCL, junto a los representantes de los casos de éxito en franquicias y 120 empresarios que asistieron al taller.

# CON ÉXITO SE REALIZÓ EL TALLER PARA FRANQUICIAS DE BAJO COSTO

La Cámara de Comercio de Lima brindó taller empresarial para las pequeñas y medianas empresas que deseen ser franquicia.

Con el objetivo de brindar el apoyo a las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de la estructura formal del modelo de la franquicia para su expansión a nivel nacional y con posibilidad de tener un alcance internacional, el Centro de Franquicias de la Cámara de Comercio de Lima con el apoyo de AL-Invest, organizaron el 22 de mayo el Programa para el Desarrollo de Franquicias para Pequeña y Mediana Empresa.

Al inaugurar el taller, Alfredo Taboada, director del Centro de Desarrollo de Franquicias de la CCL, indicó que las franquicias *low cost* o de bajo costo tienen una demanda cada vez mayor en el Perú como consecuencia de

las circunstancias económicas.

“La ajustada inversión inicial es la principal característica que a muchos emprendedores atrae para invertir por las franquicias de bajo costo. El principal inconveniente de la franquicia normal es que la inversión inicial puede ser demasiado elevada, en una época en que la obtención de financiación es difícil. Esta es una buena forma de empezar”, dijo Taboada.

Durante el evento se realizó el taller de autodiagnóstico “Conoce si tu empresa es franquiciable”, a cargo de la gerente general de Franchise Master Group, Fabiola Delgado. En el taller las 120 empresas participantes pudieron hacer preguntas sobre sus empresas y conocer qué pasos deben de seguir

para alcanzar el rápido crecimiento de sus negocios a través de franquicias rentables.

## CASOS DE ÉXITO

Miguel Castillo, gerente general de Las Canastas, señaló que es importante participar en ferias y ruedas de negocio para poder conocer a más inversionistas que deseen invertir y conocer más la marca.

“El *know how* del dueño de la franquicia es esencial para que el franquiciante pueda sacar la marca adelante. Cuando abrí el primer local hace 31 años pasé por muchos inconvenientes. Ahora este conocimiento lo transmito a través de la franquicia”, dijo.

Asimismo, Castillo señaló que de los 16 locales de la marca, cuatro son franquicias y que para crecer de esta manera es necesario capacitarse, aprender y traer nuevas ideas que ya hayan funcionado para poder innovar dentro de la marca.

Por su parte, Jorge Villalobos, gerente general de Applauzi, señaló que crearon Applauzi hace 30 años para el mercado peruano y 10 años después crearon Agua Clara para la exportación.

“Empezamos Applauzi invirtiendo aproximadamente US\$500 antes de ser franquicia. Ahora tenemos seis locales propios y dos franquicias en Panamá y Punta Cana. En todo momento tratamos de innovar, por ello vamos desde hace 22 años a Miami a los eventos Swim Week y el Swim Show, donde lanzan todas las marcas internacionales sus colecciones, para poder llegar a más inversionistas”, indicó.

Para Eduardo Gutiérrez, gerente general de Disfruta, la clave de una buena relación entre franquiciado y franquiciante está en el compartir conocimientos y el capital.

“Disfruta está en Perú, Chile y Panamá y planeamos en cinco años estar en toda Latinoamérica. Por ello creemos que es necesario la eficiencia operativa, saber cuánto cuesta cada vaso de jugo, cada insumo, para que el franquiciante sepa cuánto es lo que puede ganar”, dice Gutiérrez.

Por su parte, Richard Lovón, gerente general de Photolife, dijo que no es necesario entrar con un producto nuevo al mercado, siempre y cuando los clientes estén satisfechos con el servicio que se les brinda.

Lovón dijo que una de las ventajas de franquiciar es que tu marca crece más rápido, con lo cual puedes invertir en otros sectores de la empresa, como las ventas corporativas e insumos que se utilizan para estandarizar la marca.



El primer caso de éxito lo expuso Miguel Castillo, gerente general de Las Canastas.



Eduardo Gutiérrez, gerente general de Disfruta.



Durante el evento se realizó el taller de autodiagnóstico “Conoce si tu empresa es franquiciable” a cargo de la gerente general de Franchise Master Group, Fabiola Delgado.



# PERÚ MODA 2018 GENERÓ NEGOCIOS POR US\$120 MILLONES

Luis Antonio Aspillaga, presidente del Gremio Indumentaria de la CCL, resaltó que fue una de las mejores ediciones del evento, pues superó los 8.300 visitantes, mil de los cuales fueron compradores nacionales y extranjeros.



La Alianza de Diseñadores del Perú de la CCL, agrupación que reúne a los más destacados profesionales de la moda de nuestro país, generó gran expectativa e interés del público asistente.

**E**n los ojos del mundo. El Perú Moda y Perú Moda Deco 2018, importante evento internacional que reunió a la industria de la confección y decoración, logró para los próximos 12 meses compromisos de negocios por US\$120 millones.

El evento, que se desarrolló entre el 25 y el 27 de abril en el Centro de Convenciones de Lima, logró la asistencia de más de 8.340 visitantes, de los cuales 1.000 fueron compradores entre nacionales y extranjeros, estos últimos provenientes principalmente

de América, Europa y Asia. Los compradores accedieron a la diversa oferta exportable de 250 empresas (pymes) procedentes de Arequipa, Cusco, Ayacucho, Junín, Puno, Piura, La Libertad, Huancavelica, Abancay y Lima, informó Promperú.

Para Luis Antonio Aspillaga, presidente del Gremio de Indumentaria de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), el Perú Moda 2018 fue una de las mejores ediciones. “Tuve oportunidad de conversar con varios compradores y han regresado a sus países bastante satisfechos. Las ruedas de negocios han

sido bien coordinadas y productivas y creo que incluir a Lima Fashion Week (LIF week) fue un gran logro pues ha conseguido captar a un público que antes no asistía a este evento”, precisó.

Aspillaga también destacó la participación de la Alianza de Diseñadores del Perú de la CCL, al presentar innovadoras colecciones generando gran expectativa e interés para la industria de la moda.

El Perú Moda y Perú Moda Deco fue organizado por Promperú con el apoyo del Mincetur, Ministerio de Relaciones y Exteriores, CCL, ADEX y la SNI.



## VEXPO & RUEDA DE NEGOCIOS INTERNACIONAL DE FRANQUICIAS

CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

— 2018 —

• MARCAS SIN FRONTERAS •



**18 y 19**  
de Julio

**Cámara de Comercio de Lima**

Giuseppe Garibaldi 396 - Jesús María



Tendrá a más de **5,000 visitantes** cuya **base de datos** se le entregará post evento.



Contará con **Ruedas de Negocios** con agendamiento especializado.



Identificará **inversionistas nacionales e internacionales**, socios, proveedores y representantes.



Contará con **acceso preferencial a los talleres y seminarios** organizados, por el Centro de Desarrollo de Franquicias de manera **gratuita**.

**Reserva tu Stand**

\*La Cámara de Comercio de Lima a través de este evento pone a disposición de los interesados una plataforma para realizar operaciones sobre franquicia y actividades conexas. No participa de estas negociaciones, siendo las mismas de exclusiva responsabilidad de las partes\*.



**Informes:**  
Teléfono: 2191804 / 2191795  
Email: [expofranquicias@camaralima.org.pe](mailto:expofranquicias@camaralima.org.pe)  
[www.expofranquicias.com.pe](http://www.expofranquicias.com.pe)

Con el apoyo:

*prom*  
perú

Organiza:

**CCL**  
CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

CENTRO DE  
DESARROLLO DE  
FRANQUICIAS

# OFICINA DE LA DEFENSORÍA DEL CONTRIBUYENTE

La Oficina de la Defensoría del Contribuyente y del Usuario Aduanero es la encargada de atender los reclamos de los contribuyentes. Además, tiene el deber de gestionar mejoras burocráticas para los usuarios.

**L**a Oficina de la Defensoría del Contribuyente y Usuario Aduanero es un órgano especializado de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) que goza de autonomía en el ejercicio de gestionar las quejas y reclamos que son enviados por los contribuyentes al Libro de Reclamaciones. Este procedimiento permite conocer cuáles son las principales causas de insatisfacción de los propios usuarios, a fin de mejorar el proceso y la toma de decisiones de la oficina. A continuación, se detallan algunas funciones y deberes de la Oficina de la Defensoría del Contribuyente.



## 1 ¿CÓMO PRESENTAR UNA QUEJA ANTE LA SUNAT?

El trámite es virtual. Para acceder al Libro de Reclamaciones debe seguir los siguientes pasos:

- Ingresar al portal de la Sunat ([www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)).
- Seleccionar el Libro de Reclamaciones, el cual tiene un ícono en la parte superior derecha.
- Registrar los datos (persona natural o empresa) y los de persona de contacto.
- Describir el motivo de la queja.
- Imprimir y guardar la constancia de presentación y número de operación.

## 2 GESTIÓN DE LA DEFENSORÍA DEL CONTRIBUYENTE

La Oficina de la Defensoría del Contribuyente tiene la siguiente función ante una queja:

- Asignar un evaluador (de acuerdo al proceso quejado). Si se requiere más información, el evaluador contactará al contribuyente vía telefónica.
- El evaluador se comunicará con el área responsable para superar el problema consignado en la queja.

## 3 ¿QUÉ PLAZO TIENE LA DEFENSORÍA PARA RESPONDER?

De acuerdo al Decreto Supremo 42-2011-PCM, la Sunat tiene como plazo máximo responder en 30 días hábiles. Sin embargo, la Oficina de la Defensoría del Contribuyente tiene como deber atender las quejas en un plazo menor. Cabe destacar que, apenas se conozca el resultado de una queja, el evaluador se comunicará con el contribuyente (vía correo o por celular) para indicarle la respuesta.

## 4 OTROS DEBERES DE LA DEFENSORÍA

Dentro de las funciones de la Defensoría del Contribuyente también se encuentran las de sugerencias de normas:

- Coordinar con las áreas de la Sunat para aminorar las trabas burocráticas que puedan existir.
- Proponer al Ministro de Economía modificaciones normativas en materia de su competencia.





E&E Perú S.A.



Innóvate Perú

## ENGINEERS & ENVIRONMENTAL PERU S.A. ha recibido las certificaciones Internacionales ISO 9001:2015 y OHSAS 18001:2007



La entrega de las Certificaciones, se realizó en el Hotel Business Tower. El día 30 de abril de 2018, la asistencia fue dirigida a sus colaboradores y clientes. La empresa certificadora CERPER, quien otorgó dichas certificaciones.

E&E PERU S.A. agradece a INNOVATE PERU por el financiamiento para este logro y a sus clientes, por otorgar su confianza.

## SOMOS JITZONE APP DE TRANSPORTE DE CARGA

Descarga el app, pide tu servicio y nosotros nos encargamos



DISPONIBLE EN  
 Google Play

Proximamente

 Consíguelo en el  
App Store

 INGRESAR DESDE  
VERSIÓN WEB

Visítanos en [www.jitzone.com](http://www.jitzone.com)

# EXPANDE TU NEGOCIO CON EL TALLER IMPORTACIONES SEGURAS DESDE CHINA

La Cámara de Comercio de Lima (CCL) pone a disposición un taller para identificar las oportunidades de negocio en el mercado chino. El evento se realizará los días 4, 6 y 8 de junio en nuestra sede de Jesús María.



**H**oy en día, China tiene la economía más dinámica y favorable para la actividad empresarial en el mundo. En efecto, el gigante asiático se presenta como un mercado lleno de oportunidades para empresas de diversos sectores, ya que cuenta con canales, infraestructura y mano de obra capaz de cumplir las expectativas de empresarios extranjeros.

Sin embargo, existe una serie de normas que se deben tener en cuenta para importar productos chinos. Por ello, el Centro de Comercio Exterior

de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) está organizando el Taller Especializado: Importaciones seguras desde China.

## OBJETIVOS

El taller se realizará los días 4, 6 y 8 de junio de 6 p.m. a 10 p.m. en la sede principal de la CCL, en Jesús María. Además, estará dividido en tres módulos: Introducción a las importaciones desde China, reducción de riesgos comerciales y logística y costo de importación.

Este taller busca alcanzar tres

objetivos principales: identificar las oportunidades de negocios en el mercado chino, aplicar inteligencia comercial en actividades de importación desde China y detallar los procesos y costos que engloban la logística de importación.

## INFORMES

El costo de inscripción es de S/250 para los asociados y de S/300 para los no asociados (incluido IGV).

Para más información, llamar al teléfono 219-1868 o escribir al correo [estadistica@camaralima.org.pe](mailto:estadistica@camaralima.org.pe).





## Conectando al Mundo Connecting to the World

[www.expert.com.pe](http://www.expert.com.pe)

## NUESTROS SERVICIOS

Somos **Expert Projects & Logistics SAC**, empresa especializada en ofrecer un servicio que integre todos los procesos logísticos.

Contamos con personal altamente especializado para atender los requerimientos de nuestros clientes en los distintos sectores económicos, manteniendo siempre el compromiso de cubrir todas sus necesidades.

### ► OUR SERVICES

- Project cargo and special equipment
- Industry
- Door to door services
- Cargo consolidation air and ocean
- Custom clearance
- Perishable cargo
- Full or part charters
- Power plants
- Supply chain management
- Cargo Insurance
- Dangerous goods
- Reefers



MARÍTIMO / SEA FREIGHT



AEREO / AIR FREIGHT



TERRESTRE / LAND TRANSPORT



DESPACHO DE ADUANA /  
CUSTOMS CLEARANCE



CARGA DE PROYECTOS Y  
CARGAS ESPECIALES /  
PROJECTS & SPECIAL CARGO

### OFICINA PRINCIPAL / HEADQUARTER

Av. Elmer Faucett S/N of. 206 B Centro Aéreo Comercial - Callao  
Teléfonos: 717-3208 / 717-3630

### SUCURSAL / BRANCHES

Av. Industrial Mza. I lote. 5 Int. 5b zona comercial Piura - Paita  
[contacto@expert.com.pe](mailto:contacto@expert.com.pe)



# “CONTRIBUIREMOS CON LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA”

Jorge Zegarra, presidente del Gremio de Infraestructura, Edificaciones e Ingeniería de la CCL, dijo que se han propuesto coordinar permanentemente con los ministerios vinculados al desarrollo de la infraestructura en el país.

## ¿QUÉ TEMAS TIENEN EN AGENDA?

Reunimos a las empresas de uno de los sectores claves para la economía del país. Y nuestro objetivo es ejecutar un conjunto de acciones que contribuyan a la reactivación económica. Por eso nos hemos propuesto la coordinación permanente con los ministerios vinculados al desarrollo de la infraestructura, fijar una opinión institucional ante los proyectos de ley que incumban a nuestro sector e interactuar con la OSCE, la Contraloría General de la República, y con la Autoridad para la Reconstrucción con Cambios.

Hemos considerado invitar a nuevos afiliados y realizar intercambios con otros gremios de empresarios o consultores (Capeco o APC), además de una alianza académica con el Colegio de Ingenieros del Perú y las universidades con especialidades de ingeniería y arquitectura.

## EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS, ¿CUÁNTO SE HA AVANZADO EN INFRAESTRUCTURA?

No existe una evaluación actualizada del déficit ni de los avances de la infraestructura que el país requiere. Consideramos importante elaborar un nuevo Plan Nacional de Infraestructura en alianza con el Colegio de Ingenieros del Perú y la Universidad Nacional de Ingeniería que profundice y desarrolle el inventario de necesidades físicas desde el punto de vista de la ingeniería, de la actividad empresarial y del propio sector público.

## ¿QUÉ BARRERAS AFRONTA EL SECTOR?

Para nuestros asociados las principales barreras son los procedimientos administrativos de la Contraloría General de la República, cuyas acciones de control paralizan los procesos de ejecución, algo que sin perder la fiscalización puede modernizarse.



◆ NOMBRE DEL PRESIDENTE DEL GREMIO

JORGE ZEGARRA REÁTEGUI

◆ EMPRESA Y CARGO

GERENTE GENERAL DE BRYSON HILLS

◆ ESTUDIOS

ABOGADO E HISTORIADOR

◆ EXPERIENCIA LABORAL

MÁS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL RUBRO DE RESIDUOS SÓLIDOS, USO DE ENERGÍAS RENOVABLES Y CONSERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE.



**LINDA GRAHAM**

Jefa del Centro de Atención  
y Servicio al Asociado  
lgraham@camaralima.org.pe

**S**abemos que su tiempo es muy valioso, por este motivo hemos ubicado al ingreso de nuestra institución a una anfitriona que lo guiará a la persona que le brindará el servicio que usted requiera de una manera rápida y eficiente.

En esta oportunidad, queremos recordarle que puede ser parte de nuestros Grupos de Trabajos Sectoriales exclusivos para asociados, donde podrá acceder a programas de capacitación, oportunidades comerciales, ampliar sus redes de contactos y tener asistencia técnica.

## EVENTOS GRATUITOS PARA ASOCIADOS

### ● MESA DE ASESORÍA

“Técnicas para un alto Impacto Comercial”  
Fecha: 30 de mayo  
Sede: **Santa Anita**

### ● GRUPOS DE TRABAJOS SECTORIALES

Fecha: 5 de junio  
Sede: **Jesús María**

### ● NETWORKING

“Rueda de Contactos”  
Fecha: 14 de junio  
Sede: **Santa Anita**

### ● MESA DE ASESORÍA

“Cómo reducir el riesgo de la toma de decisiones en su negocio con la Investigación de Mercado”  
Fecha: 21 de junio  
Sede: **Jesús María**

### ● CONFERENCIA MAGISTRAL DE ESAN

“Conceptos y Metodologías aplicables para la Valoración de su empresa”  
Fecha: 26 de junio  
Sede: **Jesús María**

## NÚCLEOS SECTORIALES



### PARTICIPACIÓN EN GRUPOS DE TRABAJOS SECTORIALES

La metodología de grupos de trabajo sectorial fue desarrollada en Europa como mecanismo para elevar rápidamente la competitividad en las pymes. La CCL replica la experiencia europea y viene trabajando diversos grupos de trabajo exclusivos para nuestros asociados.

A través de los grupos de trabajo su empresa podrá resolver problemas comunes a las empresas agrupadas, generar oportunidades de negocio, acceder a proyectos de apoyo empresarial, ampliar su red de contactos y mucho más.

Contáctenos llamando al teléfono 219-1280 o envíe un correo electrónico a [coordinaciongts@camaralima.org.pe](mailto:coordinaciongts@camaralima.org.pe).



## LA ENTREVISTA DE LA SEMANA



**Mayra Ortiz**

Gerenta general  
Inkanto Natural S.A.C.  
Código de asociado 023428.0

### ¿Que la motivó a unirse a la Cámara de Comercio?

Busqué información de varias instituciones y hace ocho años me afilié a la CCL, que me dio más confianza y seriedad así como un abanico de oportunidades y servicios para aprovechar.

### ¿Qué servicio es de su interés y que beneficios ha utilizado?

Yo utilizo todos los servicios, no me pierdo ninguna oportunidad que la CCL me ofrece como asociada. He participado en ferias, capacitaciones, talleres, mesas de asesoría, *networking*, programas para mujeres empresariales y grupos de trabajos sectoriales.

### ¿Cómo ayuda la Cámara de Comercio de Lima al crecimiento de su empresa?

A través de la CCL he podido acceder a programas de instituciones del Estado aliadas como Produce, Promperú, Ministerio de Comercio Exterior, etc. La Cámara me da la garantía de tener a los expertos para atender cualquier consulta y ayudarme a resolverla.

## LOS SOCIOS QUIEREN SABER



BRYSON HILLS PERU S.A.  
Código de asociado 00030578.4

### ¿De qué manera puedo dar a conocer mis productos a los asociados?

Usted podrá participar en los eventos que realiza el área de Servicio al Asociado, entre ellos el cóctel de Oportunidades de negocios y Bienvenida de Asociados, donde se le brindará un espacio exclusivo con el fin de dar a conocer sus productos y servicios, previa coordinación con su sectorista. Otros medios interesantes son las publicaciones diversas que realizamos para nuestros socios (revista semanal, guías especializadas, encartes, entre otros).

## — INFORMACIÓN PARA ACCEDER A LOS SERVICIOS:

**Sede Callao**  
T. 219-1507  
[csanchez@camaralima.org.pe](mailto:csanchez@camaralima.org.pe)

**Sede Jesús María**  
T. 219-1533  
[nmontesinos@camaralima.org.pe](mailto:nmontesinos@camaralima.org.pe)

**Sede Los Olivos**  
T. 219-1844  
[atorres@camaralima.org.pe](mailto:atorres@camaralima.org.pe)

**Sede Santa Anita**  
T. 219-1511  
[erodriguez@camaralima.org.pe](mailto:erodriguez@camaralima.org.pe)



**Mónica Chávez**

Jefa de Promoción Comercial en Cámara de Comercio de Lima - CCL

consultas:  
mchavez@camaralima.org.pe

## TLC UE-PERÚ: Balance en cinco años de vigencia

Las negociaciones para el acuerdo comercial entre la Unión Europea (UE) y Perú terminaron oficialmente en mayo del 2010 y entraron en vigencia en marzo del 2013. Este acuerdo, que contempla un acceso preferencial para el 99,3% de productos agrícolas y para el 100% de productos industriales, le permitió a Perú aprovechar un mercado de 508 millones de habitantes con uno de los ingresos per cápita más altos del mundo. A nivel de cifras, el comercio de mercancías de la UE con Perú al cierre del 2017 estuvo determinado por poco más de 6.000 millones de euros en importaciones, mientras que las exportaciones alcanzaron los 4.000 millones de euros.

Respecto a nuestras importaciones desde la UE, destaca el comportamiento de las maquinarias (24%), equipos eléctricos (11%), productos farmacéuticos (5%) y productos químicos (4%). En cuanto a las exportaciones, en un contexto en el que Europa es el principal importador de productos agrícolas en el mundo, los productos peruanos no solo ingresan libres de aranceles sino que, a la vez, son de gran interés para este mercado. Tanto es así que entre los productos agrícolas que exportamos a la UE, luego de los minerales (29%), destacan las frutas frescas (16%), café (7%), vegetales procesados (4%) y pescados y moluscos (4%). Así también, entre los productos con tendencia favorable en exportación están las alcachofas en conserva, jengibre, conserva de atún, pimientos secos, palta, mango, plátano, azúcar de caña y dentro del sector textil destaca la fibra de alpaca. Adicionalmente se prevé también una creciente demanda del mercado europeo de productos especializados como prendas y accesorios hechos a mano, prendas para bebés en algodón orgánico, pijamería y *lounge wear*, artículos de decoración, entre otros, con alto valor agregado en diseño, materiales y acabados.



**Johana Villacrez**  
San Isidro

## ¿QUÉ ES EL RÉGIMEN DE ADMISIÓN TEMPORAL PARA PERFECCIONAMIENTO ACTIVO?

- ◆ Es el régimen que permite el ingreso al territorio aduanero de ciertas mercancías extranjeras con la suspensión del pago de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables a la importación para el consumo. Ello con el fin de ser exportadas dentro de un plazo determinado, luego de haber sido sometidas a una operación de perfeccionamiento, bajo la forma de productos compensadores.



**Christian Parodi**  
Surco

## ¿PARA QUÉ SIRVE UN CERTIFICADO FITOSANITARIO?

- ◆ Este documento certifica que las plantas y productos vegetales a exportar han sido inspeccionados conforme los procedimientos que solicita el Senasa. De esta manera se declara que tales productos están libres de plagas cuarentenarias y de cualquier otra plaga perjudicial, teniendo en cuenta la actual regulación fitosanitaria del país importador.



**Rafaella Marcos**  
Magdalena

## DE EXPORTAR PRODUCTOS A SUIZA, ¿EXISTE UN ACUERDO COMERCIAL CON ESTE PAÍS?

- ◆ Sí. En el 2010 se firmó el Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) – European Free Trade Association (EFTA) de la cual forman parte Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia. Los principales productos de exportación a los estados del EFTA son oro, aceite de pescado, minerales de cobre, espárragos, textiles, paltas, entre otros.

**Para enviar sus consultas, escríbanos a [ccex@camaralima.org.pe](mailto:ccex@camaralima.org.pe) o llámenos al 219 - 1775.**



# CENTRO DE CONVENCIONES - CCL

El mejor espacio para sus actividades de negocios



Ubicación céntrica de fácil acceso en zona residencial y comercial.  
El **Centro de Convenciones - CCL** destaca por sus modernas instalaciones y servicios de primer nivel: **alquiler de ambientes, servicios audiovisuales, catering, producción de eventos, staff especializado y más.**



## INFORMES

Av. Giuseppe Garibaldi 396, Jesús María

Teléfono: 219-1709 / 219-1570 / 219-1598

Email: [alquileryeventos@camaralima.org.pe](mailto:alquileryeventos@camaralima.org.pe) / [jtoledo@camaralima.org.pe](mailto:jtoledo@camaralima.org.pe)

[www.camaralima.org.pe](http://www.camaralima.org.pe)

# “SIN INVERSIÓN PRIVADA NO VAMOS A SALIR DE LA POBREZA”

Solo para el tema de cierre de brechas, Cajamarca necesita S/22 mil millones para salir de la pobreza extrema, advierte Juan Carlos Mondragón, presidente de la Cámara de Comercio y Producción de Cajamarca.

POR DIANA ARCE | DARCE@PERUCAM.COM

## Cajamarca es la región más pobre del país, según recientes cifras del INEI.

La tasa de pobreza en Cajamarca siempre ha sido alta, y si bien ahora se ha reducido, todavía no estamos cerca de la media nacional.

Esta situación es muy preocupante para el sector empresarial porque hoy dependemos solo de la inversión pública, la cual en el Gobierno de Ollanta Humala se retrajo en casi 28% y en el primer año del Gobierno de Kuczynski en 25%.

Si a ello le sumamos la falta de capacidad de gasto de los gobiernos nacional, regional y municipal, entonces no es alentador para nosotros, en estos momentos, la inversión pública. En tanto, la inversión privada es cero.

Si no existen desde el gobierno nacional las condiciones para que la empresa privada pueda invertir, no vamos a salir de la pobreza.

## ¿Y cuáles serían esas condiciones?

Por ejemplo, en el sector minero, en el caso de la adjudicación del proyecto Michiquillay, necesitamos que desde el gobierno nacional se den las condiciones en infraestructura productiva. Asimismo, desarrollar clústeres en algunos sectores.

Nosotros como Cámara de Comercio estamos promoviendo los clústeres de lácteos, café, minero, forestal y metalmecánica, que van a soportar tanto a la minería como al sector agropecuario.

Además, tenemos que hacer énfasis en el tema social. Consideramos que en donde existen en este momento actividades mineras, por ejemplo, Celendín, Cajabamba, Bambamarca y Cajamarca, se deben crear los colegios de alto rendimiento (COAR) para que los jóvenes estén mejor capacitados. Asimismo, en Jaén, porque hay otra dinámica económica, como es el café.

Entonces, en los próximos cuatro o cinco años se deberían ejecutar estos COAR para que se den las condiciones a los estudiantes porque la pobreza está ligada a bajos índices de aprendizaje, además de la infraestructura productiva para que estos proyectos de inversión minera puedan ser sostenibles.



Juan Carlos Mondragón Arroyo

Presidente de la Cámara de Comercio y Producción de Cajamarca

## EXISTE UNA RELACIÓN DIRECTA ENTRE INFORMALIDAD Y POBREZA

Justamente, nosotros como Cámara de Comercio estamos haciendo estas propuestas al gobierno nacional.

## ¿Han presentado estas propuestas a las autoridades?

En el Muni Ejecutivo que se realizó en Cajamarca no pudimos conversar con el presidente Martín Vizcarra, pero sí con el premier César Villanueva, y le hemos planteado estos temas. Nos ha solicitado una ayuda memoria con las propuestas y los costos, la cual enviaremos en los próximos días para que pueda ser analizada por sus técnicos y ver de qué manera se comienza a ejecutar.





### ¿Qué necesita Cajamarca para que salga de la situación en la que se encuentra?

Necesitamos que se haga efectiva la inversión privada con las condiciones dadas desde el sector público.

Pero qué hacemos mientras llega la inversión privada, que puede demorar entre cuatro y seis años. Ahí es donde el gobierno nacional, a través del Ministerio de la Producción, con los clústeres, así como los COAR pueden ayudarnos.

Solo para el tema de cierre de brechas, Cajamarca necesita S/22 mil millones para salir de la pobreza extrema.

A esto se suma el alto grado de informalidad que hay en la región.

Existe una relación directa entre informalidad y pobreza. En Cajamarca la tasa de informalidad está cerca del 90% porque, al no existir fuentes de empleo, la población comienza

a generar sus propios puestos de trabajo en sus casas, cocheras, etc., abren cafés, restaurantes, juguerías, pero no son formales, sino informales, por lo tanto no tienen AFP, seguros ni sueldos dignos.

### ¿Esta situación se ha desencadenado a raíz del quiebre con la minería?

**“SI NO EXISTEN DESDE EL GOBIERNO NACIONAL LAS CONDICIONES PARA QUE LA EMPRESA PRIVADA PUEDA INVERTIR, NO VAMOS A SALIR DE LA POBREZA”**

La pobreza la tenemos muchos años, pero en ese momento hubo un quiebre en el tema de la inversión privada y, además, la inversión pública se retiró de la región.

Entonces, no tenemos inversión ni del sector privado ni público. Por eso el gobierno nacional debe crear las condiciones para que esta se asiente en Cajamarca y sobre todo porque tenemos un potencial minero, cerca de US\$16.000 millones, que no podemos desaprovechar. Sin inversión privada no vamos a salir de la pobreza.

Pero es indispensable enfocarse en lo que nosotros denominamos como el nuevo relacionamiento de la minería con Cajamarca. Hay que entender que en la región el 55% de la PEA es rural y la inversión privada en el sector minero tiene que llegar a fortalecer las actividades productivas.





TU SOCIO ESTRATÉGICO  
EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN



SISTEMA ERP ADMINISTRATIVO Y CONTABLE

✓ EN LA NUBE

Siempre que cuentes con conexión a internet podrás usar el sistema.

✓ ILIMITADO

Puedes realizar todas tus operaciones de manera ilimitada.

✓ ADMINISTRABLE

El Sistema es multiempresa y multiusuario.

✓ ACTUALIZADO

Siempre contarás con la última versión sin costos adicionales.

✓ INTEGRADO

Nos integramos con NTX FACT Sistema de Facturación Electrónica.

✓ SUNAT

Está desarrollado bajo las últimas disposiciones legales.

✓ ALQUILADO

No requiere costosas inversiones en software y hardware.

✓ BAJO COSTO

De implementación en comparación con la competencia.



[www.ntxpro.net/erp](http://www.ntxpro.net/erp)

01 480 7992

[sopORTE@ntxpro.net](mailto:sopORTE@ntxpro.net) / [marketing@ntxpro.net](mailto:marketing@ntxpro.net)



Publirreportaje

## El Muestreo de Auditoría ¿Es la única alternativa?



Si bien el auditor, con frecuencia aplica con motivo de su examen, el "Muestreo de Auditoría", resulta importante precisar que al efectuar el diseño de sus pruebas de controles y de detalle, considera "Medios de Selección", siendo uno de dichos medios el "Muestreo".

El "Muestreo de Auditoría" y los "Medios de Selección" están referidos en las Normas Internacionales de Auditoría, NIA 530 "Muestreo de Auditoría", y NIA 500 "Evidencia de Auditoría", respectivamente.

El muestreo de auditoría, conforme a la definición contenida en la NIA 530, corresponde a la aplicación de los procedimientos de auditoría a un porcentaje inferior al 100% de los elementos de una población rele-

vante para la auditoría, de forma tal, que todas las unidades de muestreo tengan la posibilidad de ser seleccionadas, con el fin de proporcionar al auditor una base razonable a partir de la cual alcanzar conclusiones sobre toda la población.

Asimismo, conforme a la NIA 500, al realizar el diseño de las pruebas de controles y de detalle, el auditor determina "Medios de Selección", siendo estos, a) la selección de todos los elementos (examen al 100%), y b) de elementos específicos, así como c) el muestreo de auditoría. Más aún, esta Norma también considera que la aplicación de cualquiera de los mencionados "Medios de Selección", o de varios en combinación, puede ser adecuada, dependiendo de las circunstancias.

A su vez, aunque el examen selectivo de elementos específicos de una clase de transacciones o de un saldo contable, con frecuencia será un medio eficiente para obtener evidencia de auditoría, al no constituir muestreo de auditoría, los resultados de procedimientos de auditoría aplicados a los elementos seleccionados de este modo, no pueden proyectarse al total de la población.

Por lo tanto, el "Muestreo de Auditoría" es una de las alternativas con que cuenta el auditor al determinar "Medios de Selección".

Mg. David Eyzaguirre Q.  
Gerente de Auditoría

NOLES MONTEBLANCO & ASOC.  
firma miembro de  
BAKER TILLY INTERNATIONAL

**JASATEC S.A.C.** (CCL: 00033881.0), empresa peruana que apuesta por el futuro de la electrónica y la electricidad, informó que brinda servicios y equipamiento en protección eléctrica de máxima calidad. "Jasatec cuenta con profesionales y técnicos que asesoran a los clientes en las áreas de diseño, ingeniería y servicio técnico", señaló la empresa, que ofrece líneas de productos como transformadores, estabilizadores, UPS, tableros, lámina EI y mantenimiento de grupos electrógenos y subestaciones.



Jasatec

**PREVECON S.A.C.** (CCL: 00037440.1) presentó un innovador modelo de gestión integral llamado GISSO, a través del cual se satisfacen las necesidades de la seguridad y la salud ocupacional. Además, la empresa brinda los servicios de evaluaciones médicas, asesoría, consultoría, auditoría, formación y monitoreos. PREVECON forma parte de CLEVER Global, multinacional cotizada en Madrid, especializada en la homologación de proveedores y la acreditación de trabajadores y equipos médicos.



Prevecon

**CPL Consultores & Asociados** (CCL: 00041136.5) anuncia que, desde inicios de este mes, patrocina judicialmente a la empresa A & G Industrias S.A.C., compañía dedicada a la ingeniería y logística de suministros y repuestos de piezas industriales del sector petrolero, energético e hidrocarburos. "Los servicios brindados por CPL comprenden la representación y patrocinio judicial en la recuperación de su cartera pesada por un monto ascendente a S/1'500.000", indicó el gerente de la consultora.



CPL Group

La Dirección de Profesionalización de Adultos (DPA) de la **Universidad ESAN** (CCL: 000652.7) firmó convenios corporativos con Terminales Portuarios Peruanos (TPP), Cabify y la Cooperativa IBM. El objetivo es facilitar que los colaboradores de estas empresas y sus familiares directos puedan continuar su formación académica en la casa estudios contando con beneficios. Para más información de DPA, escribir a [dpa@ue.edu.pe](mailto:dpa@ue.edu.pe).



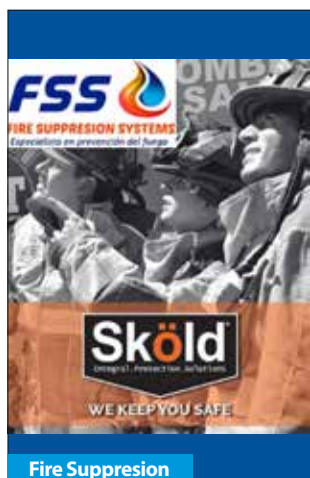
Universidad ESAN

**Reparto Total S.A.C.** (CCL: 00036038.1), empresa especializada en el servicio de reparto, distribución y mensajería, anuncia la llegada de su nuevo servicio de *delivery* mediante un aplicativo móvil. De la misma manera, Reparto Total informó que para tal fin se ha capacitado al personal motorizado en el manejo de *smartphones*, equipos donde se instala el aplicativo con el cual se desarrolla el novedoso servicio.



Reparto Total

**Fire Supresion Systems E.I.R.L.** (CCL: 00041394.7), empresa especializada en sistemas automáticos contra incendios, anunció su incorporación como miembro de la NFPA y representante de las líneas internacionales Skold Safety y CPS Pumps. Con ello, la empresa amplía sus servicios brindados y reafirma su oferta competitiva en el rubro minero, petrolero e industria en general. Más detalles: [www.fss-peru.com](http://www.fss-peru.com) o escribir a [comercial@fss-peru.com](mailto:comercial@fss-peru.com).



Fire Supresion

**London House** (CCL: 00030778.1), boutique para caballeros de Lima, inicia desde esta semana su campaña por el Día del Padre, ofreciendo nuevas líneas para ejecutivos que incluyen telas italianas e inglesas de alta gama en diversos colores y presentaciones, principalmente en negro y azul, así como diseños en cuadros y rayas. La empresa se ubica en Av. Larco 748, Miraflores. Para más información, llamar al 446-4992 o al 998-390-361.



London House



## NUESTROS PRODUCTOS

Ropas industriales y EPPs:

- Chaleco industrial
- Mameluco
- Casco de seguridad
- Protección respiratoria
- Protección auditiva

Seguridad Vial:

- Conos viales
- Cilindros viales
- Mallas
- Señales para obras
- Cintas de peligro



# IMPEXAPERÚ

Ingeniería en Seguridad Industrial y Vial



## NUESTROS SERVICIOS

Seguridad Industrial:

- Pasos peatonales
- Señalización de oficinas
- Zonas seguras de sismo
- Señales informativas
- Señalización de almacén

Señalización de Parqueos:

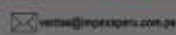
- Reductores de velocidad
- Protectores de pared
- Señales para discapacitados
- Señales de estacionamiento
- Achurados

Señalización Vial:

- Pintado de pavimento
- Señales verticales
- Instalación de tachas y tachones



01-496-9262



ventas@impexaperu.com.pe



Impexa Perú



Impexa Perú



www.impexaperu.com.pe

# Fiestas Patrias



**FIESTAS PATRIAS EN CANCÚN**  
Desde US\$ 1089  
Del 26 de Julio al 29 de Julio

**FIESTAS PATRIAS EN RÍO DE JANEIRO**  
Desde US\$ 849  
Del 27 de Julio al 01 de Agosto

**FIESTAS PATRIAS EN CARTAGENA**  
Desde US\$ 689  
Del 27 de Julio al 30 de Julio

**FIESTAS PATRIAS EN SALINAS**  
Desde US\$ 919  
Del 26 de Julio al 30 de Julio

**FIESTAS PATRIAS EN PUNTA CANA**  
Desde US\$ 1059  
Del 26 de Julio al 30 de Julio

**FIESTAS PATRIAS EN BARÚ**  
Desde US\$ 1039  
Del 28 de Julio al 31 de Julio

**FIESTAS PATRIAS EN IGUAZÚ**  
Desde US\$ 815  
Del 27 de Julio al 31 de Julio

**FIESTAS PATRIAS EN CRUCERO PULLMANTUR**  
Desde US\$ 1619  
Del 26 de Julio al 03 de Agosto

**FIESTAS PATRIAS EN BUENOS AIRES**  
Desde US\$ 749  
Del 26 de Julio al 30 de Julio

**FIESTAS PATRIAS EN VARADERO**  
Desde US\$ 1045  
Del 26 de Julio al 29 de Julio



¡Haz tus reservas!

(01) 371 3658 997767399 / 987731515

info@anqatravel.com  
Av. San Martín 187 Pueblo Libre - Lima



## LXVII ALMUERZO DE INTEGRACIÓN DEL GREMIO DE LA PEQUEÑA EMPRESA

El 3 de mayo se llevó a cabo el LXVII Almuerzo de Integración del Gremio de la Pequeña Empresa (COPE) de la CCL. El evento estuvo a cargo de Jorge Ochoa, presidente del Gremio COPE, quien presentó los parámetros del “Plan Estratégico del Gremio de la Pequeña Empresa”. Al evento asistieron asociados al gremio e invitados especiales. Además, en la reunión se dieron a conocer la visión, misión y los objetivos estratégicos del comité gremial de la CCL.



En la actualidad, el Gremio de la Pequeña Empresa (COPE) está conformado por más de 100 empresas asociadas.



El seminario estuvo dirigido a todos los empresarios que deseen mejorar el proceso de abastecimiento de su empresa.

## SEMINARIO: SUPPLY CHAIN MANAGEMENT PARA RETAILERS

El jueves 17 de mayo, el Gremio de Retail organizó el seminario Supply Chain Management para *Retailers*. La exposición estuvo a cargo de Marco Espejo, especialista en la gestión de la cadena de suministros. El objetivo del evento fue entender la importancia de establecer metas y estrategias en la interacción de las empresas del sector *retail* con sus proveedores, a fin de reducir costos y los plazos de entregas de productos. Con esto, se busca garantizar un servicio de calidad al cliente.

## GREMIO XCOM LLEVÓ A CABO SEMINARIO DE PREVENCIÓN ADUANERA

El 10 de mayo, el Gremio de Comercio Exterior - XCOM realizó el seminario “¿Cómo prepararse para una fiscalización aduanera?”. El conversatorio fue dirigido por el vicepresidente del Sector Logística del Gremio de Comercio Exterior, Óscar Vásquez, quien abordó el tema de fiscalización aduanera en el marco de fiscalización de importación con valoración y tributación aduanera. Por otro lado, con respecto a la fiscalización de exportación se tocaron los temas de *drawback* y el saldo a favor.



El seminario tuvo como finalidad informar a las empresas importadoras y exportadoras sobre las debidas políticas aduaneras.



El objetivo principal del taller fue detallar la importancia de establecer una cultura de innovación dentro de una empresa.

## TALLER PARA INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD CON INNOVACIÓN

Con el objetivo de brindar información a los gerentes innovadores que deseen incrementar sus negocios y reducir sus costos de manera radical, el Centro de Innovación de la CCL organizó el 14 de mayo el taller: “Cómo generar negocios e incrementar la productividad con innovación”. Los expositores del evento fueron Hamilton Martínez, consultor en innovación y productividad y máster en administración; y Fabián Bueno, director de *itbrands.pe* y fundador de *Quéloco*.

**BENEFICIO**

**EXCLUSIVO PARA ASOCIADOS**

**CÓMO REDUCIR EL RIESGO DE LA TOMA DE DECISIONES EN SU NEGOCIO CON LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO.**

**EXPOSITOR: HORACIO ACOSTA MARTINEZ**

• Egresado de la Facultad de Ciencias de la Comunicación de la Universidad de Lima. Integró el Staff Ejecutivo de la empresa de investigación CCR Internacional.

En el 2007 fundó MERCADOS Y SOCIEDAD (www.mercadosysociedad.com), empresa dedicada a ayudar a encontrar oportunidades, ideas y soluciones de marketing, comerciales y negocios basadas en información del mercado con experiencia internacional en diversos países de la región.

**TEMARIO:**

1. Tipos de investigación que existen: por sus fuentes de información, por sus técnicas, por sus resultados, por sus objetos de estudio.
2. Ejemplo de una investigación de mercados que ayudó a reducir el riesgo en una toma de decisión comercial y de marketing.
3. Qué es la Investigación de mercados. Definición y por qué es una actividad crítica para la empresa.
4. Qué es lo que hace y no hace por la empresa la investigación de mercados. Cómo ayuda en la toma de decisiones comerciales, de marketing y de negocios.

**21 DE JUNIO**  
08:00 A.M. A 11:00 A.M.

**SEDE JESÚS MARÍA**

Informes:  
Av. Giuseppe Garibaldi N° 396  
Correo: lvalderrama@camaralima.org.pe

**Teléfono: 219 1535**  
www.camaralima.org.pe

CUPOS LIMITADOS  
**SOCIOS DE LA CCL**  
INGRESO LIBRE



**DISEÑO & ARQUITECTURA DE INTERIORES**

\*Brindamos asesoría y ejecución de proyectos integrales personalizados a nivel nacional.  
MATERIALES Y ACABADOS DE CALIDAD

Departamentos - Locales Comerciales - Oficinas  
Cocinas - Espacios para niños - Terrazas  
Fabricación e instalación de todo tipo de acabados.



PLANOS DE DISTRIBUCIÓN Y GENERACIÓN



MADERA, MELAMINADO Y ENCAPADOS Y MÁS.



BAÑOS, GRANDES CUERPOS, PORCELANOS Y MÁS.



DISEÑO Y PROYECTO DE MUEBLES Y MONTAJES.

**VISITA - TOMA DE MEDIDAS**  
**ASESORIA Y PROPUESTA DE DISEÑO SIN COSTO...!!!**

comercial@dicoín-corp.com  
proyectos@dicoín-corp.com

922 829 045 / 949 079 907



www.dicoín-corp.com



## 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.

CCLI CÁMARA DE COMERCIO LIMA  
La Fuerza de los Empresarios

130 Aniversario

### LUNES 28 DE MAYO DEL 2018

Consorcio de Telecomunicaciones e Ingeniería  
Data General  
Corporación E.I.R.L.  
Díaz Arcayo Benny Gay  
DXN International Perú S.A.C.  
Inkas Rent A Car S.A.  
Isdin Peru S.A.C.  
Martínez Álvarez Silvia  
Negociaciones e Inversiones Abva S.C.R.L.  
Nipro Medical Corporation  
Sucursal del Perú  
Niquen Deza Rafael Óscar  
Representaciones Elguera E.I.R.L.  
Varoko Traders E.I.R.L.

### MARTES 29

Clínica Internacional S.A.  
Instituto Quimioterápico S.A.  
Triplex Inversiones S.A.  
Insil Osorio Robert Williams  
Soluciones Específicas S.A.C.  
Crovisa S.A.C.  
Casa Macchiavello S.A.C.  
Gestión QHSEC S.A.C.  
Inypsa Informes y Proyectos S.A. Sucursal del Perú  
King Group S.A.C.  
Castle Group E.I.R.L.  
Industrias de Calzado Abbielf S.A.C.  
Ideas Calderas y Quemadores S.A.C.  
Safety And Health Services E.I.R.L.

### MIÉRCOLES 30

Peter Henningsen S.A.C.  
Curtiembre La Pisqueña S.A.  
Ian Taylor Perú S.A.C.  
Synlab Perú S.A.C.  
Oximedic S.A.C.  
APU Enterprise S.A.C.  
Mega Decor S.C.R.L.  
Moreno Gonzales  
Máximo Paolo  
Estudio Contable Herrera & Chirre E.I.R.L.  
Logística y Transportes Alfa S.A.  
Proveedores de Insumos Diversos y Veterinarios S.C.R.Ltda.  
Ledesma Mejía María Elena  
Electro Frio ABC S.R.L.  
Ramacota S.R.L.  
Integrum Soluciones S.A.C.  
Magicandor Film E.I.R.L.  
Cooperativa de Ahorro y Crédito Ponderosa Ltda.

### JUEVES 31

A.W. Faber-Castell Peruana S.A.  
Institución Educativa Privada  
Walt Whitman E.I.R.L.  
Juvaben S.A.C.  
Telkus Perú E.I.R.L.  
Wong Consulting & General Services S.A.C.  
Belia Trading Perú S.A.C.

### VIERNES 1 DE JUNIO DEL 2018

26.98 Industrial S.A.C.  
Adec. Atc. Asociación Laboral para el Desarrollo  
Agrícola Viña Vieja Viña Santa Isabel S.A.C.  
Agro International  
Business A & C S.A.C.  
Agroindustrial Laredo S.A.A.  
Agroindustrial y Comercial Arriola E Hijos S.A.  
Agropecuaria Inka Cuy S.A.C.  
Agroquímicos E.I.R.L.  
Albaluz S.R.L.  
Alfredo Máximo  
Galarza Peña  
Alpharetta Tecnología y Construcción S.A.C.  
Ananías López Rodríguez  
Asesoría CTL e Integrados S.A.C.  
Asociación Nacional de Empresas de Cobranzas del Perú - ANECOP  
Avm. Aduanera S.A.C. Agentes Afianzados de Aduana  
Beautyge Andina S.A.  
BHIP Global Perú S.A.C.  
Biosyntec S.A.C.  
Birktrans S.A.C.  
Bosch Rexroth S.A.C.  
Cautus Security S.A.C.  
Climatización Ambiental S.A.C.  
Compra y Venta de Materiales Metálicos S.A.C.  
Corporación Vuela Club S.A.C.  
CSALUD S.A.  
De Vicente Constructora S.A.C.  
Delta Films S.A.C.  
Dinámica Profesional Consultores S.A.  
Distribuidora Droguería Alfaro S.A.C.  
Drokasa Licores S.A.  
Dupree Venta Directa S.A.  
E.R.S. Solutions S.A.C.  
Ecolab Perú Holdings S.R.L.  
Ekams Servicios Generales S.A.C.  
El Detente S.A.C.  
Electrical Controls S.A.C.  
Empresa Corporativa de Servicios Internacionales Glori S.R.L.  
Empresa de Aire

Acondicionado y Ventilación Industrial Ojeda Hnos. S.A.C.  
Empresa de Transportes Hermanos Alonso S.A.C.  
Envío Franco S.A.C.  
Environmental and Forest S.A.C.  
Equipamientos & Servicios Salazar S.A.C.  
Erikson Distribution E.I.R.L.  
Estudio Caballero Bustamante S.A.C.  
Estudios de Mercados & Gestión Empresarial S.A.C.  
Estudio Miranda & Centeno  
Abogados Group S.A.C.  
Galenicum Health Perú S.A.C.  
Gial Medica E.I.R.L.  
Global Investment Solutions S.A.C.  
Group Vela Cleaner & Security S.A.C.  
Grupo Editorial I & C S.A.C.  
Grupo Empresarial de Comercio Exterior y Consultoría S.A.C.  
Grupo Wyrak—On S.A.C.  
Happy Team Servicios

Hermetiventanas S.A.C.  
HPH Inversiones S.A.C.  
Imedia Comunicaciones S.A.C.  
Importador Grafico Suca S.A.C.  
Industrias e Inversiones J & M E.I.R.L.  
Inkafero Perú S.A.C.  
Inmobiliaria 5ta de Gamarra S.A.  
Inversiones Noresa S.A.C.  
Inversiones Rinoplast S.A.C.  
Inversiones y Servicios Mundo Verde E.I.R.L.  
Inversiones Ygriega S.A.C.  
J.E. Distribuidora Médica Del Sur S.A.C.  
Jireh Medical Import S.A.C.  
Kusa Cotton Perú S.A.C.  
La Escuela de Edición de Lima S.A.C.  
Limachem Ingenieros S.C.R.Ltda.  
Maderera Vulcano S.A.C.  
Maktub Contratistas Generales S.R.L.  
MDC Edificaciones S.A.C.  
Moncal S.A.C.

**EVITE PROBLEMAS**  
Contables y Tributarios  
Con la SUNAT

**El Software de CONTABILIDAD de STARSOFT,**  
le permitirá mantener en regla su contabilidad y pagar sus impuestos sin error.  
La nueva versión Gold incluye tecnología CLOUD, Analítica OLAP y Digitalización

**PRINCIPALES FUNCIONALIDADES:**

- Portal Web para registro y consulta de asientos.
- Analítica Contable generando Cubos OLAP.
- Alertas Digitales para evitar contingencias SUNAT.
- Análisis Top Down del Estado de Situación Financiero.
- Control de Activos Fijos incluido en la Contabilidad.
- Estados de Resultados comparativos por meses.
- Registro dinámico de transacciones y procesos.

Contáctanos para coordinar una visita GRATUITA de demostración.  
451-9770 / 452-1548  
ventas@starsoft.com.pe

www.starsoft.com.pe

**STARSOFT**



## 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.

MVM Drilling S.A.C.  
Naturally Divine  
Perú S.A.C.  
Nautilus S.A.  
NSF Inassa S.A.C.  
O & D Corporation S.A.C.  
Olivos Maquinarias S.A.C.  
Onlycid S.A.C.  
Overseas Service Agency S.A.  
P & S Drywall Proyectos  
Arquitectónicos en  
General S.A.C.  
Perú Cargo Line S.A.C.  
Pharmaris Perú S.A.C.  
PIAF Producciones S.A.C.  
Plasticsal S.A.C.  
Publicidad Capi S.A.C.  
R & V Logística Cargo S.A.C.  
Representaciones Educativas  
Santiago Apóstol S.A.C.  
Resonancia Médica S.R.Ltda.  
Ricalde Soto Carlos Enrique  
Ríos & Hnos. S.A.C.  
Rockwell Automation  
de Perú S.A.  
Roussed Pharma S.A.C.  
Rovident S.A.C.  
Sawaya Harb  
Maira Patricia  
Schroth Corporación  
Papelería S.A.C.  
Servicios Generales  
Hualaga 2000 E.I.R.L.  
Shurtape Perú S.A.  
Smart English  
Professionals E.I.R.L.  
Sociedad de Asesoramiento  
Técnico S.A.C.  
Solventes Químicos  
Willmax S.A.C.  
Tambos Perú S.A.C.  
Termil Editores  
Impresores S.R.L.  
Territorio Digital S.A.C.  
Tessuti Moda S.A.C.  
The Closet E.I.R.L.  
Total Gas Service S.R.L.  
Transportes Luis Meza S.A.C.  
Tsuchiya Gutarra Olga  
Union Cartonera S.R.L.  
UNIT5 S.A.C.  
Vidrios Lirquen Perú S.A.C.  
Villanueva & Villanueva  
Import S.R.L.  
WEP Pharma S.A.C.  
Zetta Company S.A.C.

## SÁBADO 2

All Security S.A.  
APC Contratistas Generales S.A.  
Armediam S.R.L.  
Asociación Femenina de  
Ejecutivas de Empresas  
Turísticas del Perú  
DHM Consultores S.A.C.  
Envasadora de Productos  
en General S.R.L.

Expert Games S.A.C.  
Extinsafe S.A.C.  
F & M Proyectos  
Integrales S.A.C.  
Grupo Ingeniería Médica S.A.C.  
Instituto Cultural Peruano  
Norteamericano  
Inter Export Solutions S.A.C.  
Inversiones Riniplast S.A.C.  
Marmat Servicios  
Especiales S.A.C.  
Mecsoft E.I.R.L.  
Omnitécnica S.A.C.  
Otto & Diesel Motors S.A.C.  
Paradigma S.A.C.  
Se Música E.I.R.L.  
Sociedad Cultural  
Latinoamericana S.A.C.  
Soluciones Urbanas Perú S.A.C.  
Vidal Foods S.A.C.  
VSV Euroglobal Perú S.A.C.

## DOMINGO 3

Advance Scientific  
del Perú S.A.C.  
ASIX S.A.  
Chronos Ingenieros S.A.C.  
Chue Tapia Winnie Ross  
CMA CGM Perú S.A.C.  
Colarsa Organic E.I.R.L.  
Consorcio Textil Bags  
& Fits S.A.C.  
Consultoría Construcción  
JBR Asociados S.A.C.  
Corporación Woallance S.A.C.  
Cotton Knit S.A.C.  
Cuzco Gaming Venture S.A.  
Empresa Constructora  
A.R.C. S.R.Ltda.  
Kanay S.A.C.  
Kossodo S.A.C.  
Mary Kay Perú S.R.L.  
MCJ Open Training E.I.R.L.  
Papelería Zarate S.A.C.  
Phsperu.Com S.A.C.  
Producción y Comercialización  
de Hortalizas Lapa E.I.R.L.  
Q Pharma S.A.C.  
Salimos Hoy S.A.C.  
San Francisco Consulting S.A.C.  
Scientific Satellite S.A.C.  
Tiny Land S.A.C.

## LUNES 4

Altair Consultores  
Asociados S.A.C.  
Asesoría y Administración  
Empresarial and  
Merchandising S.A.C.  
Cardosanto S.A.C.  
Centro de Especializaciones  
Académicas S.A.C.  
Development Medical  
Group S.A.C.  
DITEC Distribuidora y  
Comercializadora de

Tecnología S.A.C.  
Estudios de Mercados &  
Gestión Empresarial S.A.C.  
Maclabi S.A.C.  
Magnatech S.A.C.  
Movimiento Manuela Ramos  
O'jala Crepes E.I.R.L.  
Pride Corporation S.R.Ltda.  
Samitex S.A.  
Telecomunicaciones y  
Meteorología S.A.C.

## MARTES 5

CCD Global Interlogistik  
Perú S.A.  
Corporación Decormetal S.A.C.  
Derecho & Empresa S.A.C.  
Eralma Constructora S.A.C.  
Estudio Cassina  
Abogados S.R.L.  
Importaciones Leaders S.A.C.  
Murga Blanco Richard  
Benjamina  
Netafim Perú S.A.C.  
Pilqay Constructora e  
Inmobiliaria S.A.C.  
Protelam S.A.C.  
Representaciones Martin S.A.C.  
Román José Manrique Vega  
Sheridan Enterprises S.A.C.  
Smartteg S.A.C.  
Técnica Mecánica Minera S.A.C.  
Total Gas Service S.R.L.  
VR Trout S.A.C.  
Worldweb Entertainment S.A.C.

## MIÉRCOLES 6

AT Biotec S.A.C.  
B.Bios International S.A.C.  
Darqom S.A.C.  
Estudio Peramas  
Abogados S.R.L.  
Fernández Salas Carmen  
Gestiones Contables  
Integrales S.A.C.  
IT Professional Consulting S.A.C.  
J & R Peruvian S.A.C.  
JOB Profile S.A.C.  
JRP Group S.A.C.  
Laboratorios Roemmers S.A.  
Maletex Perú S.A.C.  
New Hydroclean S.A.C.  
Ruen Drilling Int. Inc.  
Sucursal del Perú  
Securicop S.R.L.  
Silva Céspedes Wilfredo  
Solís Hilarión José Vicente  
Soluciones Contables  
Empresariales S.A.C.  
Terumo BCT Perú S.A.C.

## JUEVES 7

Agui Reynoso Juan Jesús  
All Safety E.I.R.L.  
Arellano Loayza Carlos Alberto

Aserentido S.A.C.  
Centro Textil de La Matta S.A.C.  
Contapyme S.A.C.  
Delchi Import S.R.L.  
Edwin Fernandez Ávila  
Contratistas Generales E.I.R.L.  
Grupo BMW Well  
Manufacturas S.A.  
Grupo Corfamet Peru S.A.C.  
Importadora Exportadora  
G & G S.A.C.  
Inversiones Gasho S.A.C.  
Inversiones Kincorp S.A.C.  
Logytec S.A.  
Miatech International S.A.C.  
Pacheco Villanueva Erika Shirley  
Seguridad 111 S.R.L.  
Suminox Aceros S.A.C.  
Textil Santos S.A.C.  
Tsuchiya Gutarra Olga  
Xchange Perú S.A.C.  
Yeyas E.I.R.L.

## VIERNES 8

Asociación Capítulo  
Peruano del Instituto  
Americano del Concreto  
B & L Asociados S.A.  
Román José Manrique Vega  
Asociaciones y  
Suministros Afines S.A.C.  
Contadores & Abogados S.A.C.  
Hualca Ingenieros S.A.C.  
Import. y Export.  
Edison Textil S.R.L.  
Importaciones y  
Distribuidora Lurevi S.A.C.  
Jacorp Producciones E.I.R.L.  
Ng. Guo Liang  
OPP Film S.A.  
Servicios Integrados de  
Limpieza S.A. Silsa  
Soluciones Logísticas  
Integrales S.A.C.  
Yungay Tours  
Internacional S.A.C.

## SÁBADO 9

Alimentos del Perú G y R S.A.C.  
Anram Servicios  
Generales E.I.R.L.  
Bureau Nacional de  
Desarrollo Turístico E.I.R.L.  
C & S Proyectos Perú S.A.C.  
Carlos Martín Llanos Guerrero  
Comercial Lecarnaque E.I.R.L.  
Copiadoras Import E.I.R.L.  
Corporación Inka Colors S.A.C.  
Edificios S.A.  
Importaciones y  
Representaciones  
Electrónicas S.A.  
Jotavere S.R.L.  
Marasal S.A.  
Pharma Hosting Perú S.A.C.  
Proseguridad S.A.  
Textiles San Germán S.A.C.



presente en

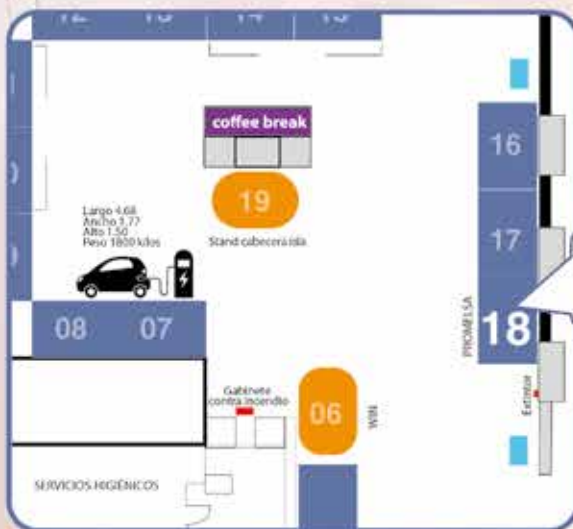
# PERÚ ENERGÍA 2018

TECNOLOGÍA Y CAMBIOS  
PARA UN SECTOR ESTRATÉGICO

**11 y 12 de junio**

Swissotel, San Isidro. Lima - Perú

**ESTAMOS EN EL STAND N° 18**



Algunos de nuestros proveedores:



**Sede Principal:**  
Av. Nicolás Arriola 899  
La Victoria  
T. 712 5500

**Centro de distribución:**  
Av. Guillermo Dansey 1094  
Urb. Zona Industrial - Lima  
T. 715 4200

**Sede Miraflores:**  
Av. Roosevelt 5975  
Miraflores  
T. 719 4920

**Outlet:**  
Jr. Raul Porras Barrenechea  
1982 Chacarillos - Lima  
T. 337 6842

**Sede Piura:**  
Av. Sánchez Cerro, Urb.  
Santa Ana Mz. S Lt. 58  
T. (073) 608897

**Sede Arequipa:**  
Urb. Cooperativa de Vivienda  
Universitaria Mz. C Lt. 9  
T. (054) 212131

**Sede Trujillo:**  
Jr. Unión  
402-403  
T. (044) 232143

[www.promelsa.com.pe](http://www.promelsa.com.pe)



Líder en soluciones eléctricas





El éxito conecta  
con la acción.  
Prepárate para  
llegar más lejos.

Programa de Especialización para Ejecutivos

# 3PEE

Conoce los Certificados  
de Especialización en el  
área de Finanzas:

## Finanzas Corporativas

- > Administración y renegociación en concesiones y APPs: factores claves @
- > Auditoría financiera bajo NIIF y su aplicación práctica
- > Contabilidad financiera gerencial
- > Contabilidad gerencial y costos en proyectos @
- > Contabilidad y finanzas para no especialistas
- > Dirección financiera de corto plazo
- > Fusiones, adquisiciones y valorización de empresas
- > Gestión de tesorería
- > La sostenibilidad como ventaja competitiva

- > Planeamiento financiero
- > Precios de transferencia
- > Reestructuración de empresas y patrimonios
- > Evaluación de proyectos de salud
- > Valoración económica de servicios ambientales y biodiversidad

## Banca

- > Gestión de banca minorista @
- > Gestión de riesgos bancarios @
- > Mercado de capitales

## Preparación y Evaluación de Proyectos

- > Formulación, preparación y evaluación de proyectos nuevos y proyectos en marcha
- > Gerencia financiera avanzada

@ Curso online



**Especialidad en Finanzas**  
Ranking por Especialidad  
Mejores Escuelas de Negocios  
de América Latina  
América Economía 2018



**Especialidad en Marketing**  
Ranking por Especialidad  
Mejores Escuelas de Negocios  
de América Latina  
América Economía 2018



**Especialidad en Emprendimiento e Innovación**  
Ranking por Especialidad  
Mejores Escuelas de Negocios  
de América Latina  
América Economía 2018



**Especialidad en Recursos Humanos y Desarrollo Organizacional**  
Ranking por Especialidad  
Mejores Escuelas de Negocios  
de América Latina  
América Economía 2018



**Escuelas de Posgrado**  
XVII Encuesta Anual de  
Ejecutivos de la CCL 2017



**MBA Tiempo Completo**  
QS Global MBA  
Ranking 2018

## Informes e inscripciones:

T/ 317 7226

E/ informes@esan.edu.pe

Alonso de Molina 1652, Monterrico, Surco

[www.esan.edu.pe/pee](http://www.esan.edu.pe/pee)

✕ [conexionesan.com](http://conexionesan.com)    @esanperu    f [esaneducacionejecutiva](http://esaneducacionejecutiva)