Del 30 de octubre al 5 de noviembre del 2017, Nº800 Cámara Comercio Lima | @CamaradeLima

# La cámara

LA REVISTA DE LA CCL

**Informe especial**

La tecnología cada vez está más inmersa en la salud.

**Comercio exterior**

Importaciones de artículos deportivos crecen 34%.

EDICIÓN 800

# EL IMPACTO DE LA INFORMALIDAD

En el Perú, las empresas formales terminan asumiendo los costos de las informales. En promedio, por cada mil habitantes existen 67,5 compañías formales y 139,9 informales.

CCL
Publicidad & Publicaciones

# ADQUIERE EL NUEVO

# DIRECTORIO WEB DE LA CCL

## ACCEDA A LA RED DE CONTACTOS EMPRESARIALES MÁS GRANDE DEL PAÍS

**Directorio** On Line
+
**La Versión** Impresa

**PRECIO VENTA** **S/ 1,200** + IGV

- Realice sus campañas de marketing utilizando nuestra plataforma virtual, con más de **60,000 contactos** y en **constante actualización.**
- Puede filtrarlos por rubros o por entidades para encontrar la información específica requerida.
- Podrá exportar la información a un excel y utilizarla según su necesidad.

Muy pronto nuestra aplicación para tu Smartphone

**INFORMES:**
Av. Giuseppe Garibaldi 396 - Jesús María
Teléfonos: 219-1663 / 219-1664
E-mail: publicidad@camaralima.org.pe

CCL CÁMARA DE COMERCIO LIMA
La Fuerza de los Empresarios

LIMA, 30 DE OCTUBRE DE 2017

# LLEGAMOS A 800 EDICIONES

La revista "La Cámara" ha llegado a su edición número 800. Una a una, la revista institucional de la Cámara de Comercio de Lima cumple con entregar a sus asociados y demás stakeholders información relevante para el quehacer empresarial y los negocios, a través de artículos de análisis macroeconómico, de comercio exterior, informes sectoriales y análisis legal, así como artículos de opinión de interés de nuestro público objetivo.

Asimismo, este canal de comunicación permite a los lectores conocer las actividades que realizará la Cámara de Comercio de Lima que pueden tener impacto positivo en sus actividades empresariales. Igualmente, informa acerca de los últimos acontecimientos institucionales.

La revista de nuestro gremio empresarial nació el 24 de julio de 1929 con la denominación de "Boletín Informativo de la Cámara de Comercio de Lima". Posteriormente, en el año 1967 adoptó el nombre de "Comercio&Producción", y en el 2001 pasó a llamarse "Empresas&Negocios". El nombre actual, "La Cámara", lo recibe a partir de septiembre del 2013.

El equipo editorial de la revista, así como las áreas de estudios económicos, de comercio exterior, legal, los distintos gremios y sectores de la Cámara de Comercio de Lima, Perucámaras y articulistas de opinión realizan sus aportes de valor agregado, con el objetivo de que los asociados vean a la revista "La Cámara" como una herramienta más para la toma de sus decisiones empresariales.

En estas 800 ediciones de la revista gremial se ha mantenido el énfasis en proporcionar información que sea de utilidad de los asociados, y pretendemos continuar en esa senda, manteniendo la imparcialidad y la objetividad periodística en los artículos que presentemos y siempre en línea con el modelo que sigue el país, de ser una economía social de mercado.

Para nadie es secreto que la información es vital para los negocios, y más aún la información actualizada, las últimas tendencias y la información veraz, libre de sesgos y de intereses particulares. En la revista de la Cámara de Comercio de Lima, el único interés que se persigue es la objetividad, así como el bienestar de los empresarios y del país en general. Nos comprometemos a seguir adelante y hacer que la información brindada se encuentre depurada y se centre en lo que los empresarios realmente necesitan.

Felicitaciones a todo el equipo de La Cámara.

**Mario Mongilardi Fuchs**
Presidente
Cámara de Comercio

CCL CÁMARA DE COMERCIO LIMA
La Fuerza de los Empresarios

**CONSEJO DIRECTIVO 2017-2018**

**PRESIDENTE**
Sr. Mario Mongilardi Fuchs

**PRIMER VICEPRESIDENTE**
Sr. Héctor García

**SEGUNDO VICEPRESIDENTE**
Sr. Raúl Lozano

**TESORERA**
Sra. Marysol León

**VOCALES**
Sra. Gabriela Fiorini
Sr. Juan Antonio Morales
Sr. Eduardo Escardó

**PAST PRESIDENT**
Sr. Jorge von Wedemeyer

**DIRECTORES**
Sr. José Allemant Sayán
Sr. Arturo Ariansen Seminario
Sr. Javier Butrón Fernández
Sr. José Cabanillas Lavini
Sr. José Antonio Casas Delgado
Sr. Adrián Cumpa Santa Cruz
Sr. Vicente Chang Say Yon
Sr. Alberto Ego-Aguirre Yáñez
Sr. Fernando Fernandini Marcial
Sr. Arturo Field Burgos
Sr. Guillermo Grellaud Guzmán
Sr. Antonio Gnaegi Urriola
Sr. Óscar Enrique Lobatón Sorogastua
Sr. Salvador López Cano Codolosa
Sr. Roberto de la Tore Aguayo
Sr. Juan Carlos Morón Urbina
Sr. Sergio Andrés Mottola
Sr. Mauro Pineda Supo
Sr. Volker Ploog Otting
Sr. Sandro Stapleton Ponce
Sra. Lilia Luisa Sakata Guevara
Sr. Félix Ureta Benegoni
Sr. Félix Yapur Nakhoul

**GERENTE GENERAL**
Ing. José Rosas Bernedo

**DIRECTOR INSTITUCIONAL**
Sr. Hernán Lanzara Lostaunau

# ÍNDICE

PÁGINA 6

## INFORME ECONÓMICO:

DENSIDAD EMPRESARIAL EN PERÚ ES DE 207,4 EMPRESAS POR CADA MIL HABITANTES

PÁGINA 12 **INFORME ESPECIAL:**

TECNOLOGÍA CADA VEZ MÁS INMERSA EN LA SALUD

PÁGINA 16

**ENTREVISTA:**

"LA INNOVACIÓN NECESITA LLEGAR A MÁS EMPRESAS", PRECISÓ EDUARDO ÍSMODES, MIEMBRO DEL CONSEJO CONSULTIVO DEL CENTRO DE INNOVACIÓN DE LA CCL

PÁGINA 18

**INSTITUCIONAL**

Presidente de la CCL realiza visita al ministro de Educación

PÁGINA 20

**COMERCIO EXTERIOR**

Cinco marcas concentran más del 80% de las importaciones de zapatillas

PRESIDENTE DEL COMITÉ EDITORIAL
Bernardo Furman Wolf

DIRECTOR
Hernán Lanzara Lostaunau

EDITORA
Nilda Zavaleta Montoya

COORDINADOR
Ricardo Serra Fuertes

REDACCIÓN
Renzo Alcántara Estupiñán
Maribel Huayhuas Vargas
Sthefanie Mayer Falla
Evelyn Sánchez Figueroa

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN
Luis Enrique Alquizar Flores
Flavio Hevia Meier

ANÁLISIS ECONÓMICO
Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP)

ANÁLISIS DE COMERCIO EXTERIOR
Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior(Idexcam)

JEFE DE PUBLICIDAD
Robert Sosa Herrera

EJECUTIVOS DE PUBLICIDAD
Ricardo Angelats Corzo
Isabel González Csirke
René Mendiburu Nieto
Julissa Donayre Sarango
Raúl Vidal Anzardo
Gloria Flores Fernández

IMPRESIÓN
Grambs Corporación Gráfica S.A.C.

PARA CONTACTARNOS
Av. Giuseppe Garibaldi N° 396
(antes Gregorio Escobedo) Lima 11, Perú
**Teléfono:** 463-3434
**Fax:** 219-1823
**Publicidad:** publicidad@camaralima.org.pe

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

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

Nos siguen en la red

## TRENDING TOPICS

### #NOTICIAS DEL #PERÚ

@PERUENLANOTICIA

Según proyecciones del #IEDEP-#CCL la exportación de servicios crecería alrededor de 12% este año. http://goo.gl/4BsUAc

## #SOYCCL

### Medios Peruanos

@MEDIOSPERUANOS

@SUNATOficial traba implementación del registro #Exportadores-DeServicios. http://goo.gl/eZbewb

ESCANEA ESTE CÓDIGO QR PARA LA VERSIÓN DIGITAL DE NUESTRA REVISTA

ANDROID

IPAD

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.

# 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 comercioexterior@bcp.com.pe

Contigo BCP

# HAY TRES EMPRESAS INFORMALES POR CADA COMPAÑÍA FORMAL EN PERÚ

La densidad empresarial en el país es de 207,4 empresas por cada mil habitantes.

**DR. CÉSAR PEÑARANDA CASTAÑEDA**

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

A octubre del presente año, el universo empresarial en el Perú está formado por 2´124.280 empresas, de las cuales el 94,7% son microempresas, el 4,4% son pequeñas empresas y el 0,6% se agrupan como mediana y gran empresa. El 0,3% restante corresponde a entidades de la administración pública, de acuerdo al Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

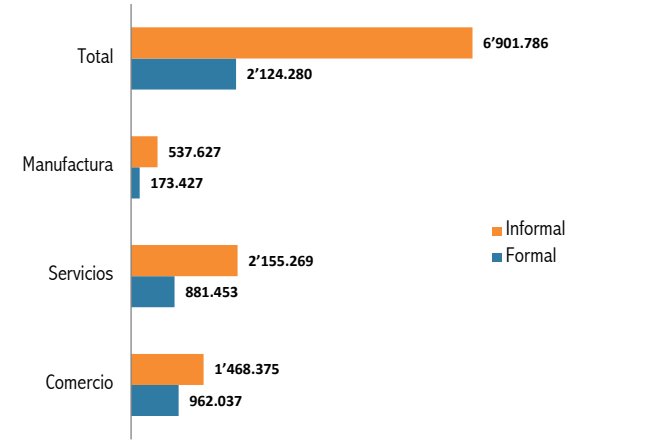
En tanto, la tasa promedio de nacimiento de empresas en los últimos cinco años fue de 14,8%, mostrando una clara tendencia decreciente. A la par, la tasa promedio de mortalidad de empresas fue de 8,6%, manteniéndose relativamente estable en el periodo de análisis.

Al respecto, el Instituto de Economía y Desarrollo

## UNIVERSO EMPRESARIAL FORMAL E INFORMAL 2016

EL IEDEP IDENTIFICÓ UN TOTAL DE 6´901.786 EMPRESAS INFORMALES. SERVICIOS REPRESENTA EL 31,2% DEL UNIVERSO EMPRESARIAL INFORMAL, SEGUIDO DEL SECTOR COMERCIO (21,3%) Y MANUFACTURA (7,2%).

(Número de empresas)




*Fuente: ENAHO - INEI, IEDEP* *Elaboración: IEDEP*

Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio de Lima indica que la clasificación de empresas se realiza en función a su nivel de ventas. Se reconoce a una microempresa cuando su venta anual es menor de 150 UIT, para pequeña empresa el rango es de 150 UIT a 1.700 UIT, mediana empresa entre 1.700 y 2.300 UIT y gran empresa con un nivel de ventas superior a 2.300 UIT.

## UBICACIÓN GEOGRÁFICA

La concentración de empresas por regiones responde al aporte que cada una de ellas hace al valor del PBI. La provincia de Lima (con 36,3% del PBI) concentra el más alto porcentaje de empresas de todos los tamaños, el 42,7% del total de microempresas, el 57,6% de las pequeñas empresas y el 70,0% de la mediana y gran empresa.

Le sigue en importancia Arequipa (6,0% del PBI) donde se ubican el 5,6% de las microempresas, el 5,1% de las pequeñas empresas y el 3,4% de la mediana y gran empresa.

Las regiones con una participación menor del 1% en el universo de empresas son Apurímac (0,9%), Tumbes (0,8%), Madre de Dios (0,7%), Amazonas (0,6%), Moquegua (0,6%), Pasco (0,6%) y Huancavelica (0,5%). Todas estas regiones tienen un aporte individual menor que el 2% del PBI.

Durante el año 2016 se registró una tasa neta de 4,0% en la expansión de empresas, siendo las regiones que alcanzaron un mayor crecimiento Amazonas (8,3%), Ayacucho (7,0%) y San Martín (6,6%) y la de menor dinamismo la Provincia Constitucional del Callao (2,5%) y Moquegua (1,5%).

## EMPRESA UNIPERSONAL Y SOCIEDAD ANÓNIMA

Las dos principales formas de organización jurídica de las empresas en el Perú son la empresa unipersonal y la sociedad anónima. En el primer caso es la persona natural quien asume responsabilidad y responde con todo su patrimonio personal, frente a deudas u obligaciones que se generen en el negocio. En el segundo caso estas empresas jurídicas son constituidas con un mínimo de dos personas y puede tener hasta 750 socios, quienes tienen responsabilidad limitada, es decir no responden con su patrimonio personal.

En el Perú hay 1´608.960 empresas unipersonales (75,7% del universo empresarial), cuya presencia se va reduciendo a medida que se incrementa el tamaño de empresa. Así, estas representan el 79,2% de las microempresas, el 15,9% de las pequeñas empresas y apenas el 2,9% de la mediana y gran empresa.

Se tiene un total de 241.205 sociedades anónimas que representan el 11,4% del universo empresarial. A diferencia de las empresas unipersonales, la presencia de esta organización jurídica se va incrementando con el tamaño de empresa, representando el 9,3% del total de microempresas, el 48,5% de las pequeñas empresas y el 71,9% de la mediana y gran empresa.

Comercio, Servicios y Manufactura son los principales sectores económicos que agrupan el 95,0% de las empresas formales del país y el 64,0% del PBI.

## COMERCIO

El sector Comercio, que agrupa a tres divisiones, comercio al por menor, comercio al por mayor y la reparación de vehículos automotores y motocicletas, representa alrededor del 10,1% del PBI.

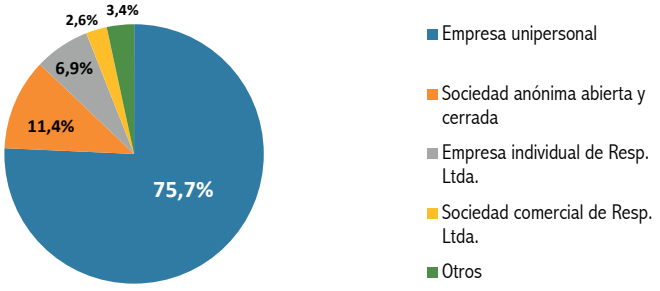
En este sector se identifica el mayor número de empresas, con un total de 962.037 que representan el 45,3% del universo empresarial. Se encuentran en dicho total 921.044 microempresas, 36.006 pequeñas empresas y 4.958 medianas y grandes empresas. Según la actividad económica, 715.758, es decir el 74,4%, se dedican al comercio al por menor o retail, el 19,5% el comercio al por mayor y un mínimo 6,1% a la venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas.

Según la organización jurídica, el 86,2% son empresas unipersonales, el 6,4% se constituyen como sociedad anónima cerrada o abierta y el 5,4% como empresa individual de responsabilidad limitada.

## EMPRESAS SEGÚN ORGANIZACIÓN JURÍDICA 2016

EN EL PERÚ HAY 1´608.960 EMPRESAS UNIPERSONALES, 75,7% DEL UNIVERSO EMPRESARIAL Y UN TOTAL DE 241.205 SOCIEDADES ANÓNIMAS QUE REPRESENTAN EL 11,4% DEL UNIVERSO EMPRESARIAL.

(Distribución porcentual)




*Fuente: INEI* *Elaboración: IEDEP*

## SERVICIOS

El sector Servicios, que representa alrededor del 41,2% del PBI, engloba una amplia gama de actividades: transporte y almacenamiento, alojamiento y servicios de comidas, información y telecomunicaciones, actividades inmobiliarias, servicios profesionales, técnicos y de apoyo empresarial, enseñanza, atención de salud y actividades artísticas, entretenimiento y otros servicios como financieras, seguros, administración pública, entre otros.

Un total de 881.453 es el número de empresas del sector Servicios, las que crecieron en 4,9% respecto al año 2015. Si bien este sector engloba un gran número de actividades económicas, destacan los servicios profesionales, técnicos y de apoyo empresarial (24,7% del total), servicios de comidas y bebidas (18,1%), y transporte y almacenamiento (12,3%). El año 2016, que se caracterizó por una baja inversión y un débil desempeño del sector construcción, explica el bajo crecimiento de empresas en sectores como servicios profesionales (1,7%), actividades inmobiliarias (1,0%) y de información y comunicaciones (-4,8%).

Al igual que el sector Comercio, en su mayoría estas son microempresas con un total de 833.878 (94,6% del total) y 36.190 son pequeñas empresas (4,1%). Solo 4.189 clasifican como mediana y gran empresa (0,5%).

Según la organización jurídica, el 69,6% son empresas unipersonales, el 13,6% se constituyen como sociedad anónima cerrada o abierta y el 7,3% como empresa individual de responsabilidad limitada.

## MANUFACTURA

Según el INEI, la Manufactura agrupa actividades económicas que realizan la transformación física o química de materiales, sustancias o componentes en productos nuevos. Al 2016 se reconoció un total de 173.427 empresas, lo que significó un 3,4% más respecto al año anterior. El segmento de microempresas capta el 93,6% de dicho total, mientras que el 5,4% son pequeñas empresas y tan solo 1,0% son mediana y gran empresa.

> *"LIMA Y AREQUIPA CONCENTRAN EL MAYOR NÚMERO DE EMPRESAS FORMALES Y APORTAN MÁS AL PBI."*

Un alto porcentaje de manufactureras (30,8%) se dedican a la industria textil y de cuero, seguido de alimentos y bebidas (16,8%), fabricación de productos metálicos (15,9%) y maderas y muebles (15,8%). Según la forma de organización, el 71,7% son empresas unipersonales, 15,0% sociedades anónimas y 9,3% como empresa individual de responsabilidad limitada.

## UNIVERSO INFORMAL

Según el IEDEP, el sector formal empresarial convive con un número superior de empresas informales en cada región del país, lo que eleva los costos de transacción y complica la competitividad de las empresas legalmente constituidas. En el año 2016 se identificó un total de 6´901.786 empresas informales, con un crecimiento de 3,5% respecto al 2015.

El mayor número de empresas informales se encuentra en el sector Servicios, alrededor de 2,2 millones representando el 31,2% del universo empresarial informal, seguido del sector Comercio (21,3%) y Manufactura (7,2%). Es importante resaltar que el número de empresas informales creció durante el 2016 tanto en Servicios (4,0%) como en Manufactura (12,0%), por el contrario se redujo en Comercio (-1,7%).

Esto se podría explicar por la desaceleración del sector comercio de los últimos años y por una mayor competencia proveniente del sector formal. Mención aparte tiene el sector Agropecuario que registra el mayor número de empresas informales en el país, un total de 2,4 millones (35,8%), todas ellas pequeñas unidades productivas cuya producción es a pequeña escala mayormente para consumo propio y en zonas rurales del país.

## DENSIDAD EMPRESARIAL

La densidad empresarial (DE) es el número de empresas por cada mil habitantes y muestra la relación que existe en un territorio entre el número de empresas y sus habitantes, permitiendo medir la actividad empresarial con relación a la población interna. Según los resultados del INEI, en el año 2016 Perú registró una DE formal de 67,5 empresas por cada mil habitantes, siendo los sectores con mayor índice Comercio (30,6), Servicios (28,0) y Manufactura (5,5).

Complementariamente, para tener una visión integral, el IEDEP ha estimado la DE informal a nivel nacional, la que resultó de 139,9, lo que hace una DE conjunta de 207,4 empresas por cada 1.000 habitantes. La mayor concentración de empresas informales se encuentra en Servicios con un DE de 68,4, seguido de Comercio (46,6) y Manufactura (17,1).

Asimismo, se ha realizado una estimación de la DE informal por cada región del país, excluyendo las unidades empresariales agropecuarias porque estas se ubican mayormente en zonas rurales. Los resultados muestran que en todas las regiones el ratio de DE informal supera al formal. Las regiones con mayor índice de DE total, es decir mayor actividad empresarial sea formal o informal, son Tumbes (348,1) y Madre de Dios (326,8), resultados que se deben a la alta informalidad empresarial existente. En el caso de Tumbes, hay cuatro empresas informales por cada formal y en Madre de Dios la proporción es de dos a uno.

Las regiones con menor DE formal a nivel nacional como Huancavelica (20,1), Amazonas (30,2) y Cajamarca (30,8) tienen una DE informal alta, 87,0; 115,1 y 121,7, respectivamente. Tomando en cuenta que las empresas informales son de baja productividad,

> *"EN EL 2016, SE IDENTIFICÓ UN TOTAL DE 6,9 MILLONES DE EMPRESAS INFORMALES, CON UN CRECIMIENTO DE 3,5% RESPECTO AL 2015"*

a pesar de su gran número no tienen mayor aporte al PBI y dichas regiones se encuentran entre las más pobres del país. En el caso de la provincia de Lima (36,3% del PBI) la DE formal es de 102,1, uno de los ratios más altos a nivel nacional después de Madre de Dios, con una DE informal de 124,7 entre los más bajos del país.

## COSTOS DE LA INFORMALIDAD

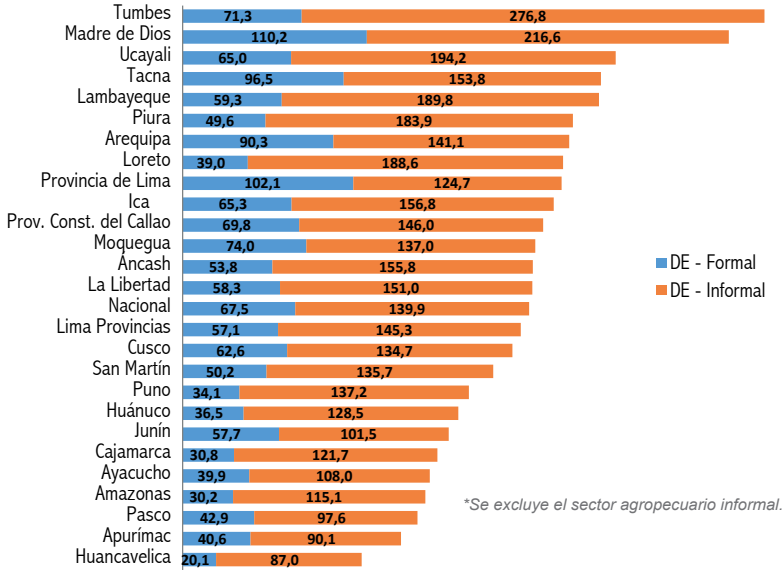
Las cifras muestran que existe un alto ratio de densidad empresarial informal, lo que –reiteramos– genera sobrecostos y externalidades negativas a la economía. Las empresas informales, además de representar competencia desleal, afectan el accionar de las empresas formales. Precisa el IEDEP que el hecho de acceder a la infraestructura vial, los servicios públicos como agua y luz, la seguridad ciudadana, entre otros, todo ello sin haber contribuido en lo absoluto, significa un costo que al final lo asumen las empresas formales.

Además, son empresas que reclutan trabajadores con baja productividad laboral e informales pues no les reconocen beneficios sociales, los que en el largo plazo se convertirán en una carga para el Estado pues deberá comprometer recursos para atenderlos en su etapa de jubilación. La economía informal (empresarial y laboral) reduce el potencial de crecimiento de mediano-largo plazo de un país.

### DENSIDAD EMPRESARIAL FORMAL E INFORMAL*

LAS REGIONES CON MAYOR ÍNDICE DE DENSIDAD EMPRESARIAL TOTAL SON TUMBES (348,1) Y MADRE DE DIOS (326,8), RESULTADOS EXPLICADOS POR LA ALTA INFORMALIDAD EMPRESARIAL EXISTENTE.

(Número de empresas por cada 1.000 habitantes)




*Fuente: ENAHO - INEI* *Elaboración: IEDEP*

# ESTADOS UNIDOS DA LA OPORTUNIDAD DE VIVIR, ESTUDIAR Y TRABAJAR MEDIANTE SU PROGRAMA DE INVERSION EB-5.

POR LA ABOGADA JIMENA G. CABRERA

El programa de visas de inversionistas "EB-5" fue creado por el congreso Americano para estimular la economía de EE.UU. a través de la creación de puestos de trabajo e inversión de capital.

Con este programa el inversionista extranjero accederá a la residencia permanente para él y su familia. La residencia permanente le permite vivir, estudiar y trabajar en Estados Unidos y se emite al principio por dos años, después de los cuales se transformara en definitiva.

Hay dos formas distintas de invertir a través del programa de visas EB-5. El Programa Básico o de Inversión Directa y el Programa de Centros Regionales. En ambos programas se requiere que el inversionista haga una inversión de $ 500,000 o $1,000,000 dependiendo donde se haga la inversión.

## PROGRAMA BÁSICO O DE INVERSIÓN DIRECTA

La inversión se realiza directamente en una empresa comercial nueva. La inversión debe crear 10 puestos de trabajo a tiempo completo, permitiendo al inversionista participar directamente en las operaciones diarias de la empresa.

## PROGRAMA DE CENTROS REGIONALES

Los Centros Regionales EB-5 son entidades económicas públicas o privadas involucradas en la promoción de capital, creación de puestos de trabajo, mejoras de la productividad regional y el aumento del crecimiento económico.

Los Centros Regionales EB-5 están especialmente designados por el Servicio de Inmigración y Ciudadanía de los Estados Unidos (USCIS) para administrar proyectos de inversión EB-5. La designación de un Centro Regional significa que USCIS reconoce esta entidad económica como un participante en el Programa EB-5. Cuando USCIS designa un Centro regional, reconocemos que sus modelos económicos y los planes de negocios parecen ser alcanzables y que se crearán empleos directos o indirectos a través de la inversión.

La opción de invertir a través de Centros Regionales es mejor para aquellos inversionistas EB-5 que están más orientados a obtener la residencia permanente que a administrar directamente su propia inversión.

**ESTRATEGIA DE SALIDA DE INVERSIONES EN CENTROS REGIONALES Y RETORNO DE LA INVERSIÓN:** Un Centro Regional acreditado ofrecerá a sus inversionistas un plan comercial que incluye una estrategia de salida, que le permite al inversionista EB-5 recuperar la inversión en aproximadamente 5 a 6 años. Sin embargo, es importante tener en cuenta que la inversión debe y está en riesgo; y que el retorno de la inversión no está garantizado.

## REQUISITOS PARA LA VISA EB-5

• Inversión de Capital

El monto mínimo de inversión es de $1,000,000, sin embargo, si la inversión se hace en una zona económicamente deprimida (En inglés Targeted Employment Area) la inversión mínima requerida es de $ 500,000.

• Creación de Puestos de Trabajo

La empresa comercial debe crear 10 puestos de trabajo a tiempo completo para los trabajadores Americanos que califiquen. Esta creación de puestos de trabajo, debe realizarse dentro de los dos primeros años que el inversionista es admitido a Estados Unidos como residente permanente.

• Fuente Legítima de los Fondos

El inversionista debe demostrar que el capital proviene de una fuente legal, el Servicio de Ciudadanía e Inmigración de los Estados Unidos (USCIS) es muy estricto en la revisión de la legitimidad de los fondos.

## PROCESO

1. La primera es la Petición I-526, la cual debe incluir evidencia documentada del origen legal de los fondos y documentos que verifiquen que el inversionista está invirtiendo activamente la cantidad de capital requerido en la empresa comercial y concederá la residencia permanente condicional por dos años.

2. La segunda es presentar la petición I-829 (Aplicación para Remover las Condiciones) En esta petición el inversionista debe demostrar que durante esos dos años (1) invirtió totalmente los fondos de inversión EB-5 y (2) se crearon diez empleos de tiempo completo.

## BENEFICIOS DEL PROGRAMA DE VISAS PARA INVERSIONISTAS EB-5

1. Vía directa a la residencia permanente en los Estados Unidos para inversionista, su cónyuge y sus hijos menores de 21 años.

2. Libertad para el inversionista y su familia de vivir, trabajar, estudiar y jubilarse en cualquier lugar de los Estados Unidos, incluida la capacidad de desarrollar y administrar su propio negocio.

3. El inversionista, su cónyuge e hijos pueden asistir a la universidad a los costos de residente de los Estados Unidos, ellos pueden postular a cualquier escuela de EE.UU y evitar pagar las tarifas de estudiantes internacionales, incluido el acceso a las escuelas públicas elite, según la ubicación de su domicilio.

4. Mayor mercado de trabajo para sus hijos en el futuro.

5. El inversionista y su familia inmediata pueden viajar dentro y fuera de los EE.UU

6. El inversionista y su familia pueden aplicar a la ciudadanía después de cinco años de residencia permanente.

7. Capacidad para que el inversionista patrocine a otros miembros de su familia.

8. No hay requisitos de idioma.

ABOGADA JIMENA G. CABRERA

**Jimena Cabrera tiene 11 años de experiencia en leyes de inmigración a los Estados Unidos, con especial enfoque en visas de inversionistas y negocios.** Ella posee el grado Académico de Juris Doctor y una Maestría en Derecho Financiero y Corporativo de la Universidad de Wayne State en EE.UU. La Doctora Cabrera es miembro de la Asociación Americana de Abogados de Inmigración, la Barra de Abogados de Michigan EE.UU y el Colegio de Abogados de Arequipa.

UNA INVERSIÓN DE US $500,000, PERMITE QUE EL INVERSIONISTA Y SU FAMILIA OBTENGAN LA RESIDENCIA PERMANENTE O "GREEN CARD".

# THE LAW OFFICE OF JIMENA G. CABRERA

## INVESTMENT AND BUSINESS IMMIGRATION LAW

### VISAS DE INVERSIONISTA A EE.UU.

- Representación al Inversionista
- Visas EB-5

**JIMENA CABRERA**

Phone: +1.3107556524
Email: eb5visa@cabreralaw.com
Skype: eb5attorney
WhatsApp:+1.2482177953


Para mas información visite
**www.cabreralaw.com**


21151 S. Western Ave, Suite 147 Torrance, CA, United States


SBM State Bar of Michigan · LinkedIn · eb5 · 2017 Member

# TECNOLOGÍA, CADA VEZ MÁS INMERSA EN LA SALUD

La inversión tecnológica en el sector salud se rentabiliza en un periodo de dos años, y la reducción de costos se encuentra en un rango de 20% a 25%, aseguran especialistas.

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

La revolución tecnológica no solo entretiene sino que también sana y en algunos casos permite una mayor interacción con el paciente así como mejoras en el servicio brindando. Especialistas en el sector salud aseguran que en el Perú sí se cuenta con tecnología de punta y que sin duda la inserción de citas médicas electrónicas y el uso de historias clínicas digitales permiten ofrecer una mejor atención al paciente y reducir costos elevando así la productividad de algunos centros de salud.

## ¿QUÉ TANTO HEMOS AVANZANDO?

Giovanni Conetta, presidente del Sector Equipos Médicos del Gremio de Salud de la Cámara de Comercio de Lima, aseguró que se ha avanzando bastante en tecnología médica en el país y que esto no solo tiene que ver con la adquisición de nuevos equipos sino también con la mejora de la gestión y la calidad de servicio.

"La tecnología de diagnóstico por imágenes existe en el país y es tan igual a la que hay en Europa, Estados Unidos, Brasil o México. Es el sector privado el que adquiere este tipo de tecnología, pero el Estado también ha adquirido alta tecnología para atender mejor a los pacientes, tal vez no con la misma magnitud que el sector privado pero sí con un nivel de complejidad alto para poder mejorar la calidad de diagnóstico", indicó.

Conetta precisó que se ha avanzado en tecnologías de la información orientadas al sector salud, pero que aún faltan cosas por hacer, como por ejemplo invertir más para seguir cerrando brechas.

"Si me preguntan por avances, hay algunos como las historias clínicas digitales, la integración de sistemas de diagnóstico o los diagnósticos remotos.

### EL DATO

Según el último estudio del IMS Institute for Healthcare Informatics, son 97.000 las apps de salud y medicina que se pueden descargar en un celular.

Se están optimizando tiempos de respuesta en radiología, Asimismo, se están por usar soluciones de informática para reducir costos y tiempo en diagnóstico de laboratorio. Hay centros de salud que pueden mostrar una clara orientación hacia el uso intensivo de la tecnología", comentó.

Consultado por la reducción de tiempo en procesos y rentabilidad de las inversiones en el sector salud, Conetta, dijo que algunos exámenes se pueden realizar en la mitad de tiempo en que se hacían antes, y que eso incrementa, definitivamente, la productividad de los centros de salud.

"Un centro que antes atendía 20 pacientes por día ahora puede atender a 35 o 40 pacientes al día sin ningún inconveniente. El servicio o los exámenes médicos con equipos modernos son más rápidos. Además, la reducción de costos puede darse en un rango de 20% o 25%, eso en salud es muchísimo dinero", explicó.

> *"LAS HISTORIAS CLÍNICAS EN ESTADOS UNIDOS SE EMPEZARON A USAR EN 1960, DIJO ALONSO VERDUGO, ARQUITECTO DE SOLUCIONES EN SALUD EN IBM*

Los equipos de diagnóstico, informó Conetta, pueden costar entre US$70.000 y US$75.000 si son equipos de ultrasonido. En el caso de equipos de resonancia, estos cuestan alrededor de un millón de dólares.

"La rentabilidad de la inversión se verá en un corto o mediano plazo, dependiendo de la tecnología. Hay equipos que se rentabilizan muy rápido como el de ultrasonido, y hay equipos como los destinados a tomografías y resonancia magnética, que toman de dos a tres años para recuperar lo invertido. Un periodo razonable de recuperación de la inversión se ve en el tercer año", aseguró.

## LAS APP, UNA TENDENCIA EN EL SECTOR SALUD

Por su parte, Antonio Chumbe, gerente general de Marketing Médico Consultoría, manifestó que la inversión de tecnología en el sector salud ha mejorado y que particularmente en el sector privado existe un mayor interés por el uso de la tecnología, considerando que hoy en día el uso de Internet a través de los celulares es una tendencia que va en auge.

"Los privados invierten más en áreas de tecnología. Algunas clínicas ya implementan el uso de apps para citas electrónicas , así como también han implementado el uso de historias clínicas electrónicas. Hay un gran reto para que esto también se aplique en el sector público", expresó.

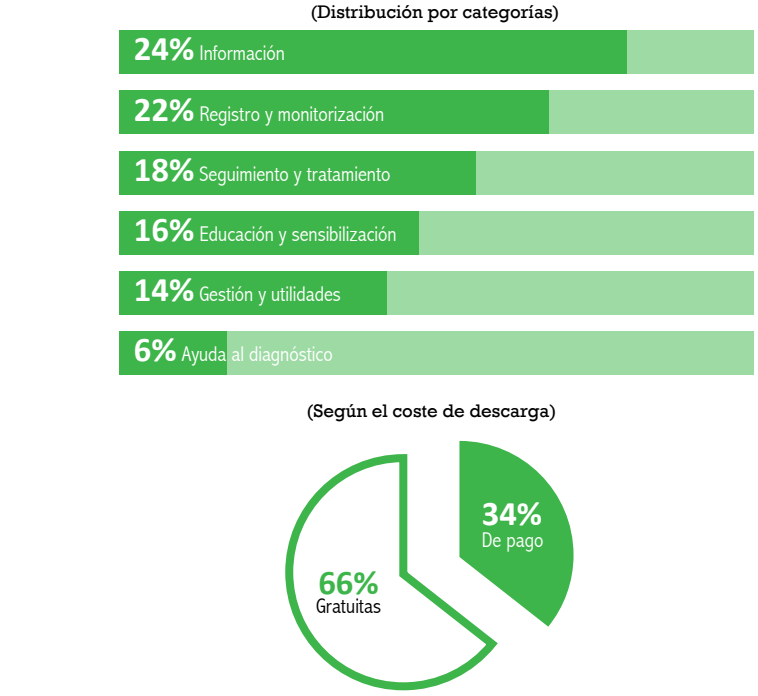
"Casi el 90% de la población mundial podría beneficiarse de las oportunidades que ofrecen las tecnologías móviles y con un costo relativamente bajo", señala la Organización Mundial de la Salud.

Según el último estudio del IMS Institute for Healthcare Informatics, son ya más de 40.000 las apps de salud y medicina que se pueden descargar desde la tienda de Apple y 97.000 sumando todas las tiendas de aplicaciones móviles.

En julio de este año, el Ministerio de Salud lanzó el AhorroMED, aplicativo móvil para la consulta de precios de medicamentos y ubicación de farmacias que permite conocer dónde se puede comprar fármacos a bajo costo. El año pasado, la Clínica Internacional lanzó su APP para teléfonos inteligentes, para que los usuarios puedan programar y autogestionar sus citas de manera automática con disponibilidad las 24 horas del día y los 365 días del año. Del mismo modo lo hizo el grupo Auna.

Según PwC, la salud móvil en Latinoamérica generará un volumen de negocio de US$1.600 millones.

## CÓMO SE DISTRIBUYEN LAS MEJORES APPS PARA LA SALUD




*Fuente: http://www.theappdate.es*

## SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

Xavier Santoro, fundador de Maint International Services, mencionó que en el mundo las empresas necesitan adaptarse a los cambios y que esto no es ajeno al sector salud, por lo que en varios hospitales de Guayaquil (Ecuador) vienen brindando servicios y herramientas de soporte tecnológico que permiten a los centros de salud mejorar su gestión y monitorear la calidad de sus servicios. Estas herramientas –dijo– son totalmente aplicables en el Perú.

"Tenemos la mesa de servicios, el monitoreo de dispositivos tecnológicos, y servicios como el almacenamiento de imágenes médicas. Los resultados de ambas cosas permiten obtener índices de gestión que antes no se tenían y que son importantes para la evaluación de cada uno de los centros", explicó Santoro.

Detalló que cuando se habla de mesa de servicio, el mejor ejemplo es el siguiente: "Si se daña una máquina de rayos X, la mesa de gestión resuelve el problema de manera que el impacto al servicio sea el menor posible. Y cuando se habla de monitoreo remoto, esto está relacionado a un dispositivo electrónico que puede detectar que hay un problema en un equipo, saber que algo se dañó".

Agregó que es importante definir estándares en los centros médicos y automatizar procesos de sistemas de gestión en cada uno de ellos. "La tecnología que se demande siempre dependerá de la necesidad del hospital o clínica. La inversión puede estar alrededor de los US$200.000 con beneficios en el corto plazo", resaltó.

Finalmente, Ronald Estremadoyro, director general de Philips Peruana, expresó que en los últimos años se ha experimentado una transformación significativa, mejorando la vida de millones de personas en América Latina y que por ello han maximizado el uso de la tecnología como punto de intersección que contribuye a la mejora de la salud y al bienestar para los consumidores, pacientes, médicos y proveedores del sector.

Según Philips Peruana, entre los productos más destacados para el sector salud se encuentra una plataforma de nueva generación en la terapia guiada por imágenes que permite al intervencionista llevar a cabo procedimientos con facilidad y confianza, ayudándole a optimizar el desempeño de la sala de intervención y logrando una atención médica superior. "Es posible reducir el ruido de la imagen en un 60% y 80% en comparación a escaneos convencionales. Asimismo, se pueden realizar múltiples intervenciones de mínima invasión, en una única sala integrando la guía de imágenes en vivo y en 3D. Con la tecnología adecuada es posible reducir en un 75% la dosis de radiología manteniendo una óptima calidad de imagen necesaria para intervenciones guiadas por imagen", anotó Estremadoyro.

# ¡CINCO AÑOS CUMPLIENDO CON EL CALLAO!

Petramás

PERUANOS TRABAJANDO POR UN MEDIO AMBIENTE SALUDABLE

Hemos reducido
**300.000 toneladas de $CO_2$**

- Relleno Sanitario Modelo Callao
- Planta de MDLde reducción de emisiones de Gases de Efecto Invernadero
- Caso de éxito de Conversión de botadero a relleno sanitario en tiempo record y por una empresa 100% peruana.

- Reducimos la Contaminación.
- Nos preocupamos por la Salud.
- Cuidamos El Medio Ambiente.
- Creemos en la conversión de botaderos en rellenos sanitarios

*En Petramás Trabajamos por el*
*Medio Ambiente y la Salud*

@Petramás Petramás

Av. Tomás Marzano 2813 piso 8 –Santiago de Surco / Teléfono 4199300 www.petramas.com

# “LA INNOVACIÓN NECESITA LLEGAR A MÁS EMPRESAS”

Eduardo Ísmodes, miembro del Consejo Consultivo del Centro de Innovación de la CCL, asegura que Concytec e Innóvate Perú solo han beneficiado a 2.000 empresas.

POR EVELYN SÁNCHEZ | ESANCHEZ@CAMARALIMA.ORG.PE

**¿Cómo analiza el ecosistema de innovación en el Perú?¿Ha mejorado?**

De los tres niveles característicos (político, operador y generadores de innovación y emprendimiento) se puede decir que no están bien articulados. Hace falta liderazgo en cada uno de ellos.

**¿Nos puede detallar cada uno de ellos?**

En el aspecto político, pocos consideran que la inversión en innovación es importante. Sin embargo, destacan entidades que se involucran y participan en la promoción de actividades de investigación, desarrollo y emprendimiento. A nivel de operadores tenemos pocas organizaciones que lo hacen como el Concytec, Innóvate Perú, el Programa Nacional de Innovación Agraria y el Minedu con becas, pero debería haber más apoyo.

**¿ Y en cuanto a generadores de innovación?**

Pocos empresarios apuestan por estos temas y pocos decanos o rectores de universidades se involucran y declaran públicamente

“NECESITAMOS LÍDERES COMPROMETIDOS EN CADA UNO DE ESTOS NIVELES, ESTADO, EMPRESA Y ACADEMIA”

que esto es importante. Entonces, tenemos un ecosistema de innovación en un nivel primario. Hay que despertar para el que el Perú se convierta en un país guiado por la innovación.

### ¿La creación del Concytec e Innóvate Perú ha sido un gran paso para el país?

Ellos han cambiado el panorama. Son como el punto del sabor, porque con todo el apoyo que han recibido a lo mucho han apoyado a unas 2.000 empresas en todo el país, siendo de Lima más de la mitad.

Necesitamos trabajar sobre un marco de 11.000 grandes y medianas empresas, 71.000 pequeñas empresas y 1'700.000 microempresas. Con todos los notables esfuerzos que se hayan hecho necesitamos llegar a más empresas.

### A través del sector privado, ¿de qué manera se puede llegar a una mayor cantidad de empresas?

Es necesarios tener a todas las pymes capacitadas, que sepan manejar sus modelos de negocio, y para eso hay una herramienta simple, el Canvas que sirve para describir tu proyecto, modelo o idea. Asimismo, existe el Desing Thinking, instrumento que ayuda a innovar y generar cambios. Este tipo de herramientas, con pocos recursos pero masificándolos puede ayudarnos a conseguir grandes logros y en paralelo se deben aumentar los fondos en Concytec para llegar a más empresas, particularmente en provincia.

*EN INNOVACIÓN, PERÚ INVIERTE DE US$10 A US$12 POR HABITANTE, MIENTRAS QUE CHILE INVIERTE US$80 POR HABITANTE.*

### ¿Hay alguna región en el país que lidere la innovación?

Podríamos decir que año a año varía. Arequipa, Trujillo, Cusco, Puno son las que mejores resultados en innovación tienen. Realmente, hace falta un trabajo más intenso a nivel regional. El crecimiento del país depende también de las regiones y creo que hay oportunidad para involucrarlas.

### En ese sentido, ¿cómo desarrollar un ecosistema de innovación que dé resultados a un largo plazo?

Es necesario tener líderes comprometidos en tres sectores (Estado, empresa y academia). Sin ese compromiso, la tarea se vuelve más difícil. Además, el compromiso no solo pasa por obtener más recursos sino por mostrar resultados y que estos sean públicos. Hay que generar políticas y compartir metodologías que incentiven la investigación y desarrollo. Todo eso en paralelo.

### En el caso de la pequeña y mediana empresa, ¿qué ha podido rescatar en ellas? ¿están dispuestas a innovar?

El empresario en Perú se considera innovador, y según una encuesta, conocí que relacionan la innovación a la compra de maquinaria o equipos tecnológicos; en parte tienen razón, es una forma de innovar, pero no encuentran personas que los ayuden a desarrollar innovación *Made in Peru*.

### ¿Y eso a qué responde?

Eso tiene que ver con las universidades, que no producen gente que atienda esas necesidades. La cultura favorable a la innovación es algo que podemos masificar y por eso hablaba de difundir herramientas como el Canvas, que permitan a los empresarios producir y vender más. Además, hay que tener en cuenta que los jóvenes sienten que ya no encuentran oportunidades en el país y muchos de ellos piensan en migrar por una mejora de su desarrollo profesional.

### Por último, ¿qué tanto nos diferenciamos en innovación en Sudamérica o América Latina?

Chile destaca notablemente, es un país que está creciendo, y es más ordenado que Perú. También tenemos a países como Brasil, México y Colombia que avanzan en innovación. Si lo ponemos en porcentajes del PBI, Perú invierte cerca del 0,1%, mientras que México 0,4%; Chile 0,8%; y Colombia 0,3%. Para ser un poco más claros, en Perú se invierten de US$10 a US$12 por habitante, mientras que Chile invierte US$80 por habitante.

## HOJA DE VIDA

- **NOMBRE**

Aníbal Eduardo Ísmodes Cascón

- **CARGO**

Miembro del Consejo Consultivo del Centro de Innovacion de la CCL.

- **PROFESIÓN**

Ingeniero Mecánico.

Mario Mongilardi realizó una visita protocolar al ministro Idel Vexler, la cual se realizó en el despacho ministerial.

REUNIÓN PROTOCOLAR SE LLEVÓ A CABO EL 17 DE OCTUBRE

# PRESIDENTE DE LA CCL REALIZA VISITA AL MINISTRO DE EDUCACIÓN

La participación del sector privado y el trabajo conjunto con las entidades del Estado son indispensables. En ese sentido, el presidente de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), Mario Mongilardi Fuchs, realizó una visita protocolar al titular del Ministerio de Educación, Idel Vexler.

En la reunión, que se llevó a cabo el martes 17 de octubre en el despacho ministerial, también estuvieron presentes Hernán Lanzara, director Institucional de la CCL; Arturo Field, presidente del Sector Educativo del Gremio de Servicios de la CCL; y Óscar Flores, presidente y CEO de la Universidad Privada del Norte y miembro de este Sector empresarial.

En la cita se conversó sobre temas generales del sector Educación en el país, su situación, evolución y sobre lo que esta requiere para que mejore y que llegue de una manera más adecuada a los peruanos.

> *"ES IMPORTANTE LA PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PRIVADO A TRAVÉS DE OBRAS POR IMPUESTOS O ASOCIACIONES PÚBLICO PRIVADAS"*

Además, en la reunión se iniciaron conversaciones sobre la manera en que la CCL y sus empresarios asociados pueden contribuir con la misión y los objetivos del Ministerio de Educación, específicamente en lo referido a la educación dual donde el sector empresarial desempeña un rol trascendental.

Por ejemplo, se conversó sobre la importancia de la participación del sector privado a través de Obras por Impuestos o de asociaciones público privadas en beneficio de la educación en el país. Como se sabe, la educación en el Perú atraviesa desde hace unos años por una etapa de reformas que apuntan a mejorar su calidad.

adidas

# CORRE COMO NUNCA

ULTRA**BOOST** X ALL TERRAIN

# CINCO MARCAS CONCENTRAN MÁS DEL 80% DE LAS IMPORTACIONES DE ZAPATILLAS

En los primeros nueve meses del año las adquisiciones de artículos deportivos registraron un crecimiento del 34%.

Para analizar el mercado local de artículos deportivos es necesario conocer cómo se encuentra la industria del deporte a nivel mundial. En las últimas décadas, diversas variables han dinamizado este rubro convirtiendo a algunas disciplinas en industrias millonarias, generando negocios rentables y lucrativos gracias a los espectáculos y campañas de promoción que los acompañan. Los sueldos astronómicos, fichajes millonarios de clubes, patrocinadores, venta de derechos de emisión, así como publicidad son el verdadero motor de esta industria. A manera de referencia, medios especializados del rubro refieren que las disciplinas deportivas con mayores márgenes de rentabilidad son respectivamente el fútbol americano, fútbol (balompié), béisbol y básquetbol. Asimismo, las estrellas de estos deportes

tienen los salarios más altos del mundo, fluctúan entre los US$30 millones y US$58 millones anuales, dependiendo del tipo de disciplina y liga. Pero a ello se suman los ingresos de publicidad que pueden llegar a niveles similares cada año. Adicionalmente, están los altos precios que pagan los clubes para el fichaje de jugadores, así como los gastos en publicidad contratada. Por ejemplo, una aparición de 30 segundos en el entretiempo del Super Bowl (final de fútbol americano) bordea los US$5 millones. En ese sentido, la industria deportiva tiene un impacto

**CARLOS GARCÍA JERÍ**

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

directo en el consumo de cada país, ya que los consumidores están a la expectativa de los hechos relevantes de su disciplina deportiva favorita.

De esta forma, también se aprecia un incremento en la demanda de artículos deportivos en la región de Latinoamérica. Esta tendencia de adquirir más artículos deportivos se basa en el interés por las disciplinas antes mencionadas y en la tendencia de tener una vida saludable, lo que impacta positivamente en la práctica de algún tipo de actividad deportiva. Un caso real es lo que

viene aconteciendo en Chile, donde estudios de mercados precisaron que en ese país el gasto en ropa deportiva es el mayor en la región, por encima de Argentina y Brasil. El gasto promedio para ropa deportiva es de US$25 por ciudadano, siendo las líneas de fútbol y *running* las más vendidas, además de otras categorías importantes como el *outdoor* (prendas ligeras) y ciclismo.

*"LAS COMPRAS DE ARTÍCULOS DEPORTIVOS SUMARON US$121 MILLONES A SEPTIEMBRE DE ESTE AÑO"*

## IMPORTACIONES DE ARTÍCULOS DEPORTIVOS

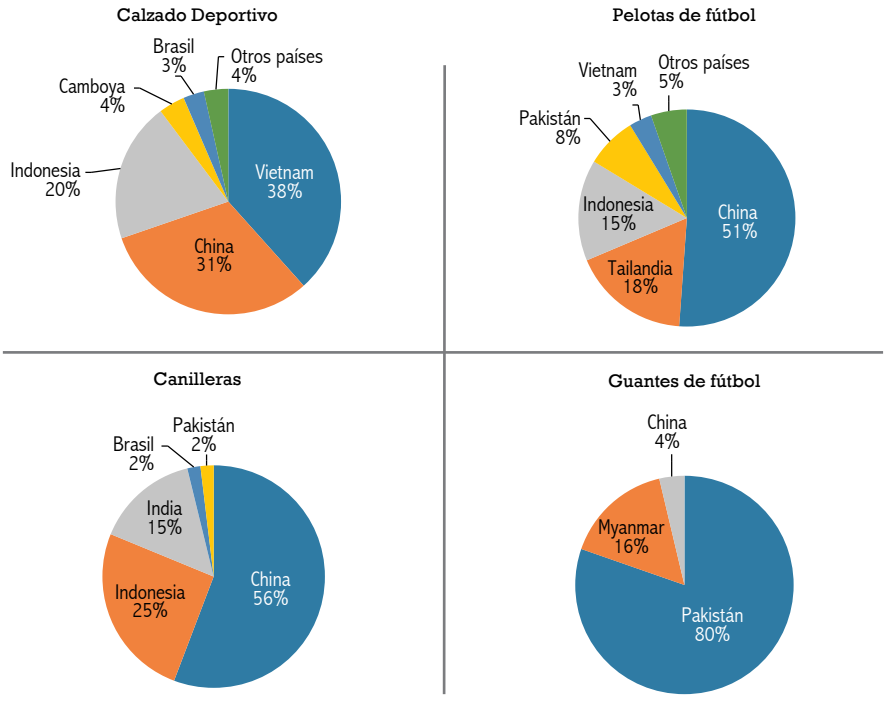
Este análisis en las importaciones peruanas de artículos deportivos se centrará solo en algunos productos, pues se excluyen las camisetas de equipos (*merchandising*), short y buzos. En ese sentido, la evaluación se hará para el periodo enero-septiembre del presente año, cuyas adquisiciones del extranjero cerraron en US$121 millones, representando un crecimiento de 34%. Esto refleja un aumento de valor de compras en US$30 millones respecto al mismo periodo del 2016. Este incremento no solo se refleja en el valor, sino también en unidades, que registró un aumento de 15%.

En el mercado peruano, la disciplina deportiva con mayor número de seguidores es el fútbol, el cual concentra la mayor cantidad de concurrentes por cada encuentro nacional. No obstante, el último estudio de vida saludable de Arellano Marketing menciona que entre las principales actividades que desarrollan los peruanos están caminar, correr, levantar pesas, fútbol, baile, manejar bicicleta, entre otros. Esta información da a conocer el interés del mercado peruano por las respectivas líneas de productos deportivos. Tras revisar los principales artículos deportivos que se importaron en este periodo, el calzado lidera la lista (fútbol, *running*, *training*, entre otros), le siguen pelotas,

### PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES DE ARTICULOS DEPORTIVOS

PAÍSES ASIATICOS SON LOS PRINCIPALES PROVEDORES DE ARTICULOS DEPORTIVOS DE PERÚ.

(Enero a septiembre 2017)




*Fuente: Camtrade* *Elaboración: CCEX*

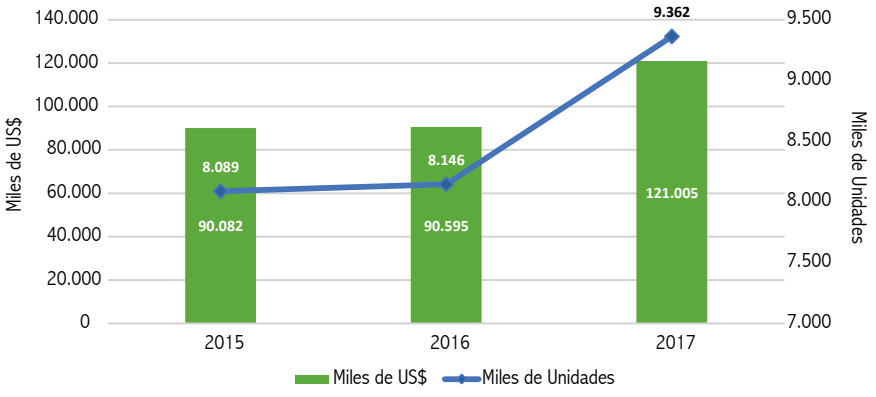
canilleras y guantes de fútbol, donde todos registraron un aumento en sus compras del exterior en el periodo en análisis. De este grupo, el calzado deportivo, que representa más del 87% del total de compras del exterior, registró un valor de US$117 millones y un crecimiento de 35%. En cuanto a los pares importados, el aumento fue de 1,2 millones de pares (18%), con respecto al mismo periodo del 2016. Si analizamos la preferencia del consumidor peruano, tenemos que solo cinco marcas internacionales representan alrededor del 80% del total importado en valor por el Perú, siendo las principales marcas Adidas (35%), Nike (17%), Reebok (11%), Puma (10%) y New Athletic (6%). En cuanto a la marca Adidas, se realizaron compras por más de US$40 millones, mostrando un incremento de 48% (US$13 millones) que representaron cerca de 2 millones de pares. Las otras cuatro marcas mencionadas lograron incrementar sus compras en US$4 millones (55%) y en más de 180 mil pares (35%). Sin lugar a dudas, el crecimiento de esta línea deportiva se percibe en el día a día, vemos personas corriendo por las calles, nuevas cadenas de gimnasios, niños en academias de fútbol y en general personas realizando diversos tipos de actividad física. A ello se suma que las zapatillas han ganado espacio en la vestimenta diaria, habiéndose elevado la cantidad de pares adquiridos de esta prenda.

Otro artículo de interés fueron las importaciones de balones de fútbol, ingresando a nuestro país más de 1 millón de balones por un monto de US$3,3 millones incrementando sus compras en 1,5% más que el mismo periodo del 2016. Revisando las cinco principales marcas importadas, apreciamos que se encuentran Walon y Mi Balón, incluso la primera de ellas es la marca más importada en el Perú (US$412 mil).

## PERÚ: IMPORTACIONES DE ARTÍCULOS DEPORTIVOS

IMPORTACIONES PERUANAS DE ARTÍCULOS DEPORTIVOS CRECIERON EN MÁS DE 30% AL CIERRE DEL TERCER TRIMESTRE DEL AÑO.

Enero - Septiembre (III Trimestre)

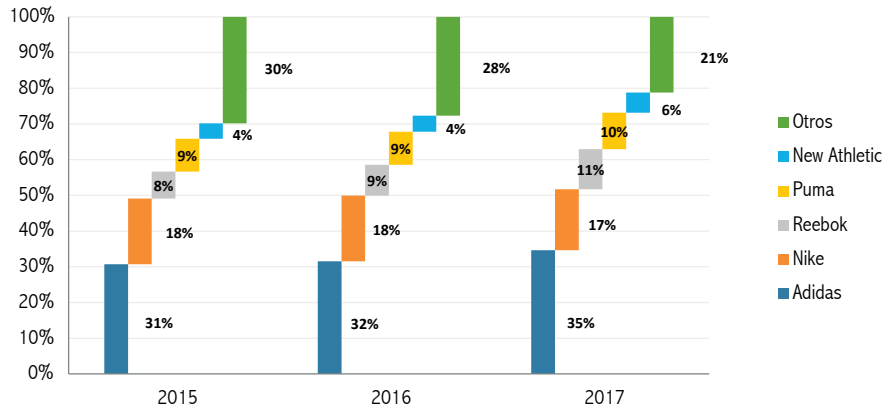



*Fuente: Camtrade* *Elaboración: CCEX*

## CALZADO DEPORTIVO: REPRESENTACIÓN DE LAS PRINCIPALES MARCAS IMPORTADAS

LOS CONSUMIDORES PERUANOS PREFIEREN LA MARCA ADIDAS, ENTRE OTRAS MARCAS DE CALZADO DEPORTIVO.

(Enero - septiembre)




*Fuente: Camtrade* *Elaboración: CCEX*

## PROVEEDORES

El 93% del total de adquisiciones peruanas de artículos deportivos proviene de países asiáticos, donde Vietnam es el principal proveedor con el 37% del total, con exportaciones que alcanzaron los US$45 millones y logró crecer en 33%. Le sigue China (32%), con ventas que crecieron en 13% y un monto exportado de US$39 millones. Indonesia ocupa el tercer lugar con el 20% de la concentración total y sus exportaciones a nuestro país crecieron en 61% y valor CIF importado de US$24 millones.

## CONCLUSIONES

Con lo expuesto, el Perú en un país con múltiples oportunidades de mercado, siendo los artículos deportivos un sector potencial para su desarrollo porque responde a las tendencias mundiales de búsqueda de vida saludable. Este sector, además, debe estar preparado para aprovechar la oportunidad comercial que generaría la esperada clasificación de nuestra selección de fútbol al Mundial Rusia 2018.

¡El lugar perfecto para regalarte y regalar!

LISTA DE NOVIOS

DECORACIÓN

REGALOS CORPORATIVOS

Compra online

www.imagencasa.com.pe

**IMAGEN CASA**
Lima / San Isidro, Pancho Fierro 123.
ventas@imagencasa.com.pe

(+511) 4210402
(+51) 960177589

IMAGEN CASA

*EL WORKSHOP INTERNACIONAL DE TENDENCIAS SOBRE MODA SE REALIZARÁ EL PRÓXIMO 16 DE NOVIEMBRE EN LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA*

RECONOCIDA ESCUELA DE MODA DE EE.UU. REALIZARÁ EXPOSICIÓN

# ¿CUÁL ES LA TENDENCIA DE MODA PARA EL OTOÑO - INVIERNO 2018?

Con el objetivo de presentar las nuevas tendencias relacionadas a la indumentaria y accesorios, la Cámara de Comercio de Lima organizará el próximo 16 de noviembre el *workshop* internacional "Tendencias Otoño - Invierno 2018", donde los asistentes aprenderán a crear una línea de diseño acorde a la influencia y a los últimos lanzamientos de moda en Europa y Estados Unidos.

Es importante señalar que durante el evento, representantes de Parsons School of Fashion, prestigiosa escuela de moda en Nueva York (Estados Unidos) realizarán asesorías.

El evento constará de dos módulos, el primero será sobre el impacto de la moda en Estados Unidos y Europa, donde Yvonne Watson, diseñadora de modas y principal profesora de Parsons School of Fashion, explicará por qué la moda europea y norteamericana definen la tendencia a nivel mundial.

El segundo módulo estará enfocado en el mercado latinoamericano, donde Maira Valderrama, reconocida diseñadora de moda y miembro de la escuela de moda londinense *Central Saint Martins*, demostrará que diseñadores de Brasil, Argentina y Colombia están empezando a introducir sus diseños a mercados europeos.

Cabe resaltar que durante el evento se realizarán módulos de aprendizaje que estarán acompañados de material adjunto de conocidas marcas e instituciones de moda en el Perú. El taller está orientado para diseñadores, jefes de compra en cadenas retail y boutiques, consultores especializados en moda y empresarios del sector.

El costo del evento para los asociados de la CCL es de S/300 y para el público en general, S/350. Ambos pagos incluyen el IGV.

Para mayor información, puede comunicarse a los siguientes números: 219-1868 o 2191670. También puede escribir a los correos electrónicos cmartinez@camaralima.org.pe o textil@camaralima.org.pe.

# JMT outdoors

## Estamos donde quieres estar

01 560 5025 - 994 675 297
www.jmtoutdoors.com.pe
ventas.corporativas@jmtoutdoors.com.pe

## Centro Especializado de Rehabilitación Física y del Dolor

Buscamos reincorporarlo lo más pronto y en las mejores condiciones posibles a sus actividades, al trabajo, al deporte y la recreación.

Especialistas en Columna Vertebral y Manejo del Dolor Muscular y Articular

- Atención Oportuna
- Avanzada Tecnología
- Programas Especializados
- Amplio Horario de Atención

También servicio de Pausas Activas y Masajes Relajantes en empresas

Sede Central: Av. Arequipa 1802 - Lince
Centro Médico JockeySalud: CC. Jockey Plaza - Surco
471-1314 / 719-7448
989-242040 / 989-242041
www.cerfid.com.pe

## VisionSoft®

## DESARROLLADORES DE SOFTWARE DE GESTIÓN

**Facturación Electrónica** — SUNAT — COMPROBANTE DE PAGO ELECTRÓNICO (CPE)

### Alternativas de Elección

**A**
- Todos nuestros Software´s de Gestión ya cuentan con Facturación Electrónica

**B**
- Punto de Venta con Facturación Electrónica

**C**
- Software de Integración a su Sistema de Gestión

### Nuestros Productos

| Visión SIG | Visión Gescom | Visión Gourmet | Visión Fashion | Visión Farma | Visión Clínica | Visión Somp | Visión Vigmed |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Software Integrado de Gestion | Software para Gestión de Comercial Estandarizado | Software para Gestión de Restaurantes | Software para Tiendas de Ropa y Boutique´s | Software para Gestión de Farmacias | Software para Gestión de Clínicas Médicas | Software de Salud Ocupacional y Medicina Preventiva | Software de Vigilancia Médica Ocupacional |

Contáctenos:
Av. Javier Prado Este N° 5268 Ofc. 70 C.C. La Fontana - La Molina
01 517 - 8358
981-474 - 405
informes@visionsoftperu.com
www.visionsoftperu.com

Lenovo

AMD RYZEN

MASGAMERS

# TECH FEST XI

TORNEOS | COSPLAY | MÚSICA | EXHIBICIÓN DE JUEGOS
CONFERENCIAS | OFERTAS | CONCURSOS | INVITADOS ESPECIALES

## EL FESTIVAL DE VIDEOJUEGOS Y TECNOLOGÍA MÁS GRANDE DEL PAÍS

**17, 18 Y 19 DE NOVIEMBRE**
**CENTRO DE EXPOSICIONES JOCKEY**

RADIO OFICIAL

STUDIO 92 92.5FM

#TODOSJUGAMOS

COMPRA TUS ENTRADAS EN

Teleticket TLK

HUAWEI FIBERLUX PagoEfectivo acer Cirrut ASUS CIBERTEC HYPERX Nintendo ICAM CCL

**Mauricio Raffael**
Asesor legal - CCL

consultas:
mraffael@camaralima.org.pe

# Intermediación laboral

De acuerdo a la Ley N°27626, norma que regula la actividad de las empresas especiales de servicios y de las cooperativas de trabajadores, la intermediación laboral es el destaque o cesión de mano de obra de aquellas empresas que hayan sido exclusivamente constituidas para brindar servicios a empresas usuarias o cooperativas de trabajadores. Por lo tanto, las empresas individuales de responsabilidad limitada, las personas naturales o las personas jurídicas que son reguladas por el Código Civil (asociaciones, fundaciones y comités) no podrán realizar intermediación laboral. Estas empresas intermediadoras deberán estar inscritas en el Registro Nacional de Empresas y Entidades (Reneeil), el cual está a cargo de la Autoridad Administrativa de Trabajo. Asimismo, deberán acreditar un capital social suscrito y pagado no menor que el valor de 45 Unidades Impositivas Tributarías o su equivalente en certificados de aportación, al momento de su constitución. Esta inscripción en el registro tendrá una vigencia de máximo un año, cuyo vencimiento quedará sin efecto en forma automática. Nuestra legislación menciona tres tipos de intermediación laboral las cuales son: i) intermediación de servicios temporales, es el destaque de uno o más trabajadores a la empresa usuaria para que se realicen actividades de naturaleza ocasional o de suplencia, ii) intermediación de servicios complementarios, es de carácter netamente auxiliar y la ausencia de este no causa interrupción de la actividad empresarial y, iii) intermediación de servicios especializados, es de carácter auxiliar, secundario o no vinculado a la actividad principal, este requerirá de personal con conocimientos técnicos, científicos o particularmente calificados.

**Soraya Ampuero**
**Breña**

## SI COMPRO UN VEHÍCULO, ¿ES NECESARIO QUE FIRME EL CÓNYUGE?

El artículo 315 del Código Civil indica que no será necesaria la intervención del cónyuge para la adquisición de bienes muebles. Sin embargo, para la venta del vehículo sí será necesaria su firma.

**Enrique Soto**
**Surco**

## ¿CUÁNTAS HORAS PUEDE TRABAJAR UN MENOR DE EDAD?

El artículo 59° del Código de los Niños y Adolescentes señala que la jornada de trabajo de los menores de edad de 12 a 14 años es de cuatro horas diarias o 24 semanales, y para los menores de edad de 15 a 17 años es de seis horas diarias o 36 semanales.

**Mirella Gaspar**
**Miraflores**

## ¿CUÁNDO DEBE EFECTUARSE EL DEPÓSITO DE LA CTS?

De acuerdo al artículo 22º del Decreto Supremo Nº001-97-TR, los depósitos que efectúe el empleador deben realizarse dentro de los primeros 15 días naturales de mayo y noviembre de cada año. Si el último día es inhábil, el depósito de la CTS podrá efectuarse el primer día hábil siguiente.

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

CCL
PUBLICIDAD

# GUÍA LOGÍSTICA

Abastecimiento, Almacenes y Distribución

2017

**¡APROVECHA LOS ÚLTIMOS DÍAS!**

PUBLICA TU ANUNCIO EN LA **GUÍA LOGÍSTICA** MÁS IMPORTANTE DEL PAÍS

Una magnífica herramienta de consulta que le permitirá brindar información acerca de su empresa, así como convertirse en aliado estratégico o proveedor de interés.

**Secciones**: Capacitación en Logísitica, Equipamiento para almacenes, Servicios de almacenamiento, Servicios logísiticos, entre otros.

✓ **DISTRIBUCIÓN** GRATUITA

✓ **TIRAJE:** + 15000 EJEMPLARES

✓ **SECCIONES ESPECIALIZADAS**

**CIERRE** 13 de NOV.

**PUBLICACIÓN** 27 de NOV.

**Informes:**
Av. Giuseppe Garibaldi 396 - Jesús María
Teléfonos: 219-1663 / 219-1664
E-mail: publicidad@camaralima.org.pe

CCL CÁMARA DE COMERCIO LIMA
La Fuerza de los Empresarios

# “SIN INFRAESTRUCTURA VIAL NO HAY DESARROLLO PARA LAS REGIONES”

Es muy importante que haya una integración regional a través de la conectividad vial como sucede en otros países, señala el líder del gremio empresarial de Huánuco.

POR DIANA ARCE | DARCE@PERUCAM.COM

**A la fecha, ¿cómo está avanzando el desarrollo de vías alternas para dar solución a los problemas en la carretera Central?**

Por cuarta vez se ha postergado la licitación de la construcción de la carretera Ambo-Oyón, el tramo más importante para solucionar el problema de la carretera Central.

Lamentamos que no haya voluntad política por parte del gobierno para hacer realidad esta vía, pese a ser una carretera rentable porque en el caso de Ambo es una zona agrícola, Yanahuanca es ganadera, Churín es turística, Oyón zona minera y Sayán con producción para exportar. Hace falta decisión política.

Se ha avanzado con el asfaltado del tramo de Lima hasta Oyón. En el caso del tramo Oyón-Ambo, una de cuyas partes corresponde a Lima, pero en su totalidad a Pasco y Huánuco, se fraccionó en tres tramos de 50 kilómetros cada uno, pero hasta ahora no hay ningún avance puesto que, como le mencionaba, la ejecución del primer tramo otra vez ha sido postergada.

**Roberto Refulio Huaccho**

Presidente de la Cámara de Comercio e Industrias de Huánuco

*EL PROBLEMA DE LA CARRETERA CENTRAL AFECTA A TODAS LAS REGIONES DEL CENTRO Y ORIENTE DEL PAÍS.*

Es por ello que las cámaras de comercio de las regiones de Huánuco, Pasco y Lima Provincias conjuntamente con los alcaldes de esas zonas, a solicitud del presidente de la

Comisión de Transporte del Congreso de la República, nos hemos reunido con representantes de Provías Nacional para aclarar estos puntos y se dé una solución definitiva. Nos han informado que a más tardar en noviembre se estará viendo el tema de las consultas, las bases y por consiguiente se dará una nueva licitación. De esta manera, la obra se ejecutaría el próximo año.

**Hace falta mejorar la infraestructura vial.**

Sin infraestructura vial no hay desarrollo para las regiones. Por eso como sector privado, que contribuimos a mover la económica del país, estamos muy preocupados por este tema y comprometidos para intervenir en proyectos de desarrollo.

Consideramos que es muy importante que haya una integración regional a través de la conectividad vial, como sucede en otros países. En ese sentido, es urgente que el gobierno atienda en la zona centro oriente del país el aspecto de la conectividad multimodal, es decir, vial, ferroviaria, aérea y fluvial.

**El problema de la carretera Central es algo permanente.**

Todos los años en la temporada de invierno tenemos problemas en la carretera porque ha colapsado en su totalidad desde hace muchos años. Los huaicos, deslizamientos e interrupciones producto de las lluvias y las heladas suceden todos los años. La vía La Oroya-Lima siempre está congestionada porque a diario transitan más de 8.500 vehículos de ida y otros 8.500 de vuelta.

Es así que se han planteado las carreteras alternas. Una de ellas es la ruta de Canta-Huayllay, que ya tiene un avance de 40%; no obstante, esta obra se inició hace más de cuatro años y todavía no se concluye.

Es urgente que se agilicen las vías alternas, ya que la carretera Central es intransitable por la alta carga que tiene de vehículos.

El tema de la carretera Central afecta a todas las regiones de la parte centro y oriente del país.

Una carretera en mal estado de conservación, y sumado a los problemas antes mencionados, origina que los productos sean menos competitivos al llegar a su destino final, pues el flete viene a costar casi el 40% del producto final. Por ejemplo, la papa que llega a Lima cuesta S/1 el kilo, cuando en la zona de Pachitea, que produce 60 mil hectáreas de papa anuales, su costo es de S/0,30. Entonces, así no se puede ser más productivo ni competir con otros mercados.

PLANOTEC
PISERAPI VERIFICADORES REGISTRALES

Somos Abogados, Ingenieros y Arquitectos

Regularizamos sus Viviendas, Comercios e Industrias en las Municipalidades y/o Registros Públicos a NIVEL NACIONAL

Consulta GRATIS

Visítenos en :

Oficina: Jr. Garcilazo de la Vega 1531 - Lince
(Frente al Hospital del Empleado)
T: 471 2888 / RPM: 998027380 / RPC: 987733335

*Invierta en la tranquilidad de su familia, regularice sus propiedades ¡Ahora!*
Aceptamos:

26 AÑOS DE GARANTÍA Y EXPERIENCIA A NIVEL NACIONAL
SOMOS ABOGADOS, INGENIEROS Y ARQUITECTOS

ICAM | IEST. PRIVADO "ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS"
DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

# VIVE
# EL MUNDO EMPRESARIAL
# DESDE EL PRIMER DÍA DE CLASES

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

OFICINA DE EMPLEO EN CONVENIO CON EL **MINISTERIO DE TRABAJO Y NEO**

BOLSA DE TRABAJO EN MÁS DE **15,000 EMPRESAS ASOCIADAS**

CONVENIOS CON **ESAN, UPC, UTP ENTRE OTROS**

**DOCENTES DE PRIMER NIVEL CON EXPERIENCIA EMPRESARIAL**

BENEFICIOS POR
**INSCRIPCIÓN TEMPRANA**

**EXONERACIÓN**
DE MATRÍCULA Y
**20%** dsct. en la primera cuota

INICIO DE **CLASES** | **19** DE MARZO

Encuéntranos en:
ICAM

**INFORMES E INSCRIPCIONES:**
Av.San Felipe 630 - 640, Jesús María
**T. 219-1711 / 219-1712 / 219-1718 / 219-1851**
informes@icam.edu.pe
**www.icam.edu.pe**

UN MILLÓN DE JÓVENES neo UN MILLÓN DE OPORTUNIDADES

PERÚ Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo

CCL CÁMARA DE COMERCIO LIMA
La Fuerza de los Empresarios

# ¿CÓMO SE DESARROLLA LA VALORACIÓN ADUANERA EN EL PERÚ?

El Gremio X.Com de la Cámara de Comercio de Lima nos cuenta más de este procedimiento poco conocido y de qué manera beneficia a nuestro país y al extranjero.

Christian Vargas, representante del Ministerio de Economía y Finanzas; Christian González (Argentina), vocal del Tribunal Fiscal; y Sergio Vela (Chile), juez tributario; participaron del segundo bloque del evento.

El 19 de octubre, el Sector Logística del Gremio de Comercio Exterior - X.Com de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) organizó el "II Foro Internacional sobre Valoración Aduanera", donde se desarrolló un análisis específico de la nueva determinación de la base imponible de los tributos en las importaciones gratificantes para el Perú.

En el evento se contó con la participación de expertos nacionales como Gustavo Romero (Perú), intendente nacional de Control Aduanero, y Christian Vargas (Perú), representante del Ministerio de Economía y Finanzas.

Del extranjero arribaron especialistas como Christian González (Argentina), Sergio Vera (Chile) y Pablo Gonzales (Uruguay), quienes presentaron el proceso de la valoración aduanera y su aplicación en la valorización en aduanas e impuestos.

## BLOQUES DEL EVENTO

En la primera parte se realizó un panel con el tema "Aplicación del valor de transacción en los países andinos y enfoque local", donde los comentarios estuvieron a cargo Óscar Ochoa, miembro de la Comunidad Andina; Oswaldo Alvarado, abogado de la firma Hernández & Cía; y Jesús Sánchez, jefe de la División de Valoración de Sunat.

En esta parte del evento se resaltó la correcta asignación del valor aduanero bajo una óptica local y de la importancia de las regulaciones comunitarias andinas (estas últimas aún poco difundidas en el Perú).

En la segunda parte, el tema estuvo relacionado a la experiencia internacional en materia jurisprudencial del valor aduanero a nivel de tribunales administrativos y judiciales.

Finalmente, las palabras de cierre del evento estuvieron a cargo del especialista Pablo González (Uruguay) y de Julio Guadalupe, presidente del Sector Logística del Gremio X.Com.

Es importante señalar que la valoración aduanera es un tema poco difundido en el Perú y su importancia es vital para las importaciones a gran escala.

CCL

# I CONVENCIÓN INTERNACIONAL DE *Súper Alimentos* AREQUIPA 2017

**21 DE NOVIEMBRE**
*Cámara de Comercio e Industria de Arequipa*

## OBJETIVO:

- Presentar las oportunidades comerciales para el mercado local e internacional al 2021, que responden a las ultimas tendencias de consumo.
- Brindar nuevas ideas de productos en base a súper alimentos.

## DIRIGIDO A:

- Exportadores, productores, procesadores y profesionales relacionados al sector de súper alimentos.

## ¿POR QUÉ PARTICIPAR?

- Ponencias de especialistas nacionales e internacionales
- Exhibición y degustación de productos (21 y 22 de noviembre)
- Presencia de compradores internacionales
- Sorteo de un espacio de exhibición en la feria SIAL PARIS 2018 dentro de pabellón Al-Invest 5.0 *(sujeto a evaluación de oferta exportable)*

## INVERSIÓN:

**ASOCIADO S/ 120** INCL. IGV **NO ASOCIADO S/ 170** INCL. IGV

*(*) Pregunte por los Descuentos Corporativos*

| | CUENTA SOLES | CODIGOS INTERBANCARIOS |
|---|---|---|
| • BBVA | 0011-0130-0100003020 | 011-130-000100003020-23 |
| • BCP | 193-1943271-0-99 | 002-193001943271099-14 |

**Para mayores informes e inscripciones:**
Centro de Comercio Exterior / Cámara de Comercio de Lima
Teléfonos: (511) 219-1566 / 219-1857
E-mail: alimentos@camaralima.org.pe

Con el apoyo de

Organiza:
CCL CENTRO DE COMERCIO EXTERIOR
CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

MYPES.pe

MYPES.pe, el portal para el micro y pequeño empresario.

Con MYPES.PE podrás tener tu Página Web ¡Totalmente gratis! Para saber cómo entra a:

www.mypes.pe

No pierdas esta oportunidad de tener presencia en Internet y aumentar tus ventas.

MYPES.PE es un producto de Intimedia S.A.C.

EASY corporate

¿QUÉ TAN EFICIENTE ES EL CONTROL DE LAS MOVILIDADES EN TU EMPRESA?

Con *Easy Corporate* administra de manera eficaz el presupuesto para los traslados de tus colaboradores con reportes detallados y en tiempo real.

**Facilita tus procesos administrativos**
Descarga reportes detallados al instante.

**Obtén más control sobre tu cuenta**
Define límites de consumo por trabajador.

**Economiza tiempo y recursos**
Controla tu presupuesto y evita fraudes.

¡TE OFRECEMOS UN PERIODO DE PRUEBA *GRATIS*!
Escríbenos a **corporativo@easytaxi.com.pe** para más información.

# V PROGRAMA INTENSIVO DE ALTA GERENCIA - PRAG

**Exclusivo para Gerentes Generales y Directores de Empresas.**
Lugar: Complejo Empresarial de la CCL

**07 DE NOVIEMBRE**
DE 8:00 A.M. A 7:00 P.M.

## >> DESCUBRE LO QUE EL PRAG DE LA CCL PUEDE OFRECERTE <<

### OBJETIVO

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

### DIRIGIDO:

En forma **exclusiva** para Gerentes Generales y Directores de Empresas.

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

**GESTIÓN DE PROCESOS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL**

**DR. LUIS SANTA CRUZ**
Asociado de Miranda & Amado

**NUEVO MARCO LABORAL Y ESTRATEGIAS PARA LA OPTIMIZACIÓN Y REDUCCIÓN DE COSTOS**

**MBA ROBERTO CALVO**
Fundador INNOVARTE - Consultora de innovación y tecnología.

**CÓMO HACER INNOVACIÓN EN LAS EMPRESAS**

**MBA MARTIN REAÑO**
Director y fundador de REAÑO Asesores Financieros (MR Consulting)

**LAS FINANZAS MODERNAS EN LA EMPRESA: REVISIÓN DE LAS MEJORES PRÁCTICAS**

**DR. RAFAEL MARTINEZ**
Consultor de Proyección Internacional, Universidad Yacambú de Venezuela – Sede Latam

**MARKETING DIGITAL Y COMERCIO ELECTRONICO**

**LIC. ERNESTO ABELLO**
Gerente de IRM Coaching Organizacional SAS

**EL COACHING Y LA MOTIVACIÓN EN LAS EMPRESAS**

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

**Almuerzo de Relacionamiento:** de 1:00 p.m. a 2:30 p.m.

Con el apoyo de: INNOVARTE, REAÑO, Universidad Yacambú, Universidad de Piura, Miranda & Amado, EDUPROJECT, AL-Invest

**Informes e Inscripciones:**
Av. Giuseppe Garibaldi 396 - Jesús María
Teléfono: 219-1616
programasccl@camaralima.org.pe

CENTRO DE CAPACITACIÓN EMPRESARIAL - CCL

ORGANIZAN:
CCL CÁMARA DE COMERCIO LIMA
La Fuerza de los Empresarios

Luis Huamán, gerente general de **IDR Professionals S.A.C.** (CCL: Nº 00038629.4); y Manolo Briceño, director de VillaMedic Group; firmaron un convenio de cooperación interinstitucional con la finalidad de promover el desarrollo de la investigación científica con ayuda de profesionales en ciencias de la salud. "Los alcances de este convenio beneficiarán a profesionales de Lima y del interior del país", declaró Luis Huamán, quien indicó que su empresa seguirá firmando alianzas institucionales.

IDR Professionals

Como todos los años, el **Hogar Buen Samaritano Org.** (CCL: 00039151.7) realizará la chocolatada tradicional para todas las personas de escasos recursos que viven en el Centro Histórico de Lima. El representante de la organización comentó que el evento se realizará el próximo 17 de diciembre, donde están invitados todos los interesados que quieran participar mediante donaciones como juguetes o ropa en buen estado. "Para mayores detalles pueden llamarnos al 988135969", agregó.

Ministerio de Ayuda Social El Buen Samaritano

**Automation & Smart Control E.I.R.L.** (CCL: 00039823.0), empresa especializada en DCS-Delta V y en automatización, instrumentación y control de procesos para las industrias de los sectores minería e hidrocarburos, informa que todos sus servicios se realizan a partir de un enfoque socioestratégico. "Esta perspectiva de trabajo contribuye al éxito de nuestros clientes. Invitamos a todas las empresas a visitar nuestra página www.ascontrolpe.com", señaló el gerente de la compañía.

Automation & Smart Control

**ASG Perú S.A.C.** (CCL: 00040485.8), consultora empresarial con más de 13 años de experiencia en la implementación de sistemas de gestión, presentó su nueva división de capacitación diseñada para contribuir con el desarrollo del talento humano y habilidades en las empresas. El gerente de la compañía indicó que si desea mayor información puede comunicarse con Paola Alvarado, al correo paola.alvarado@asgperu.com.

ASG Perú

**Banco de la Nación** (CCL: 000013.0) anuncia la ampliación de su plataforma de pagos online con el lanzamiento de su aplicación "Págalo.pe", desarrollada para atender mejor al ciudadano. Esta app permitirá pagar tasas de entidades públicas desde el celular de una manera rápida y sencilla, con cualquier tarjeta de débito o crédito afiliada a Visa o Mastercard. "Es una gran ventaja y lo mejor es que estará disponible para todos", agregó el vocero de la entidad bancaria.

Banco de la Nación

La empresa **Drokasa Perú S.A.** (CCL: 000245.4) informa el respaldo a su marca premium de preservativos, Zensex, elaborado con estrictos estándares de calidad y con ocho pruebas electrónicas diferentes. Este producto viene en presentaciones de súper delgado y ultra seguro. "Los nuevos preservativos están certificados con ISO de diversas denominaciones como 9001, 13485 y 4074", agregó el gerente de la empresa.

Drokasa Perú

**Medcorp Salud Ocupacional** (CCL: 00033635.8) anunció que obtuvo las certificaciones ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001, con lo que se convierte en el primer centro de salud con certificación trinorma a nivel nacional. Así, los representantes de la empresa afirmaron que sus clientes podrán contar con todo el respaldo y profesionalismo de la empresa, cuyo objetivo es brindar servicios médicos con altos estándares de calidad.

Medcorp Salud Ocupacional

La sede de **ABB S.A.C.** (CCL: 02194.4) en el Perú anuncia que destacó satisfactoriamente con su oferta digital en Perumin, convención minera más grande a nivel nacional. La empresa dio a conocer cómo se digitaliza una mina mediante su plataforma de servicio ABB Ability. Asimismo, presentó varias novedades resaltando la realidad virtual en los GMD, el *Collaboration Board*, el CoseSense y CoreTec, las subestaciones digitales y los portafolios *Enterprise Software*.

ABB

**Brett Gourmet S.A.C.** (CCL: 021193.1), empresa especializada en concesión de comedores, anuncia el lanzamiento de su renovado sistema de gestión nutricional basado en el programa "OB 0", cuyo objetivo es disminuir los niveles de sobrepeso. La empresa, inaugurada en el 2005, ha logrado la especialización de su servicio que le permite ampliarlo a provincias, en busca de nuevos segmentos de mercado. "Puede ingresar a www.brettgourmet.com o llamar al 452-5090", indicó el gerente.

Brett Gourmet

Villamares Contadores Tributarios de **Villamares & Asociados S.A.C.** (CCL: 028846.8), empresa especializada en servicios contables, asesoría para fiscalizaciones de Sunat y administraciones de planillas, anunció que tienen una nueva sede ubicada en Jr. Piedra del Sol 1624 - La Hacienda, San Juan de Lurigancho. La representante de la empresa indica que también tienen oficinas en Miraflores y San Isidro y que para cualquier información pueden comunicarse mediante Whatsapp al 997-050-148.

Villamares Contadores Tributarios

**Panorama Distribuidores S.A.C.** (CCL: 024297.6) anunció la apertura de su campaña navideña con el mensaje "Vuelve a sentir la Navidad". La empresa presentó su taller de decoración de árboles navideños, sorteos y sorpresas, donde estuvo como invitada especial Olga Zumarán. "Los asistentes pudieron disfrutar una tarde llena de música, entusiasmo y emoción por esta apertura para las próximas campañas de diciembre y año nuevo", indicó la vocera de la empresa.

Panorama Distribuidores

**Proingtrol Ingenieros S.A.C.** (CCL: 00038669.7), empresa especializada en la implementación de aire acondicionado y ventilación en edificaciones, centros hospitalarios e industrias, comunica a través de su representante, Freddy Polanco, el agradecimiento por la confianza brindada. Asimismo, Polanco invita a visitar la página web www.proingtrol.com o comunicarse a los teléfonos 330-0937 o 944-482-005.

Proingtrol Ingenieros

La empresa **Aluskraut S.A.C.** (CCL: 00033076.0) organizará el evento "Navidad Fiesta Mágica", feria de exposición y venta de productos, adornos y juguetes relacionado a las fiestas de diciembre. En esta primera edición, la feria se desarrollará en el frontis de la Municipalidad de Los Olivos. "El objetivo es la promoción de diversos microempresarios. También habrá concursos, patio de comidas y venta de artesanías", indicó la vocera de Aluskraut.

Aluskraut

En el Centro Cultural de España, **Cerqueira Coaching and Marketing E.I.R.L.** (CCL: 00040515.8) presentó la conferencia "Smart City: más que una moda", donde el enfoque fue a partir de la transformación digital del patrimonio histórico cultural de Lima. "Nuestra CEO, Olga Cerqueira, resaltó la importancia de las ciudades del mundo y sus transformaciones en la actual era de la globalización", señaló el representante de la empresa.

Cerqueira CMK

## SESIÓN DE TRABAJO DEL GREMIO DE VINOS Y LICORES DE LA CCL

Con el objetivo de discutir y proponer soluciones para algunos problemas en la industria de licores y bebidas en general, el 19 de octubre el Gremio de Vinos y Licores de la Cámara de Comercio de Lima realizó su sesión de trabajo. En dicha cita se discutió la efectividad de los programas de sensibilización y consumo responsable de licores en menos de edad. Los miembros coincidieron en la idea de seguir reuniéndose para presentar propuestas formales al Ejecutivo y Legislativo.

Los miembros del Gremio coincidieron en la idea de seguir reuniéndose para presentar propuestas formales al Ejecutivo.

El Gremio de Servicios de la CCL conversó sobre el informe de la reunión con Sunat sobre el registro de exportaciones.

## GREMIO DE SERVICIOS ORGANIZÓ REUNIÓN DE JUNTA DIRECTIVA

El 18 de octubre, el Gremio de Servicios de la Cámara de Comercio de Lima, presidido por Yolanda Torriani, realizó su sesión de junta directiva, donde se trataron diversos temas de coyuntura. Asimismo, los miembros del Gremio discutieron sobre el informe de la reunión con la Sunat sobre el registro de exportaciones, así como el cronograma del próximo evento "Foro Internacional de Exportaciones de Servicios", cuya fecha y hora es el 21 de noviembre a las 8:00 a.m. en las instalaciones de la CCL.

## CCL PARTICIPÓ EN ENCUENTRO DE INNOVACIÓN GASTRONÓMICA

Los días 24 y 25 de octubre se realizó el evento "Cyted Iberoeka", encuentro de innovaciones en la cadena de valor gastronómica donde la Cámara de Comercio de Lima (CCL) participó como auspiciador. A la cita acudió Bartolomé Campaña, presidente del Gremio de Turismo de la CCL, quien dio la palabras de bienvenida. Es importante señalar que este evento tuvo diversas exposiciones internacionales con ponentes provenientes de Argentina, Chile, España e Italia.

El evento tuvo diversas exposiciones internacionales con ponentes provenientes de Argentina, Chile, España e Italia.

CCL
SERVICIO AL ASOCIADO

MIÉRCOLES MARKETERO

SERVICIO DE ASESORÍA EN MARKETING
EXCLUSIVO PARA ASOCIADOS

Donde podrán absolver sus dudas y consultas con asesores especializados en temas como:
- Estrategias de mercadeo
- Campañas publicitarias
- Marketing On line

Acérquese a nuestra plataforma de atención y solicite su asesoría gratuita.

CONTACTARSE AL TELÉFONO 219 1529

HORARIO DE ATENCIÓN: DE 9:00 AM A 5:00 PM

Síguenos en: /CamaradeLima /camaradelima

INFORMES | Av. Giuseppe Garibaldi 396, Jesús María
E-mail: ipalacios@camaralima.org.pe
www.camaralima.org.pe

CCL CÁMARA DE COMERCIO LIMA
La Fuerza de los Empresarios

Servicio al Asociado
servicioalasociado@camaralima.org.pe

CCL CÁMARA DE COMERCIO LIMA
La Fuerza de los Empresarios

# BIENVENIDOS NUESTROS NUEVOS ASOCIADOS

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

## AGOSTO 2017

Colabora Negocios S.A.C. Contreras Escalante Laura María Corporación Amagi S.A.C. Corporacion Ganajur S.A.C. Corporación Power Electric S.A.C. Corporación Rauletti S.A.C. Cuenca & Asociados S.R.Ltda. Cueros Alexa S.A.C. Dataserver Perú S.A.C. Ek Air International S.R.Ltda. Era del Software S.A.C. Estudio Manini Padrón y Asociados S.R.Ltda. Fedeli Samanamud Pablo Antonio Fernández Salas Carmen Flores Cusi Luis Alberto Fulldayfoto E.I.R.L. Gamarra Ceciliano Guianina Tania Grupo A del Perú S.A.C. Grupo Acacia S.A.C. Grupo Fyn Versado S.R.Ltda. Grupo Itaca S.A.C. High Business Center S.A.C. Iditech Latam S.A.C. Import Export Corybelen S.A.C. Imports and General Services Peru S.A.C. Industrial Genesis M & J E.I.R.L. Ingenieros Faval Consultores S.A. Inversiones Aliath E.I.R.L. Inversiones Camarlengo P & P S.A.C. Inversiones Conassac S.A.C. Inversiones Vasar S.A.C. J & R Templex Glass S.A.C. JM&V Consultores S.A.C. Joscana S.A.C. Kambista S.A.C. Khuska Marketing S.A.C. Learning On The Go S.A.C. López Carranza Christian Iván Lubricant Alberth S.A.C. M & Marrot Servicios y Representaciones S.A.C. Maderera Diana Zurita S.A.C. MEE Máquinas y Equipos de Energía Perú S.A.C. Mercadolibre Perú S.R.Ltda. MGM Legal Consulting S.A.C. Middle 2 Top Advisors S.A.C. Minera Meta Segura S.A.C. Multiple Solutions Group S.A.C. Mundimedia S.A.C. NCH Perú S.A. Newcapital Securities S.A.C. Nueva Acción Consultores S.A.C. O2.R Golden Grass Company S.A.C. Office Paper Perú S.A.C. Onlycid S.A.C. Ortiz Gómez Iván Walter Pacheco Villanueva Erika Shirley Piaf Producciones S.A.C. Piel de Ángel S.R.Ltda. Quispe Álvarez Víctor Eduardo Quispe Vila Milagros Lucy Romero Flores Robert Paul Rrios Computer Systems E.I.R.L. Servicios Balvinito S.A.C. Servicios Integrales en Cardiología S.A.C. System Innovation S.A.C. Tak Global Business S.A.C. Telwareperu S.A.C. Textiles Ad & G E.I.R.L. Valqui Amez Lucas Marlombrando Vargas Delgado Carlos Roberto Villegas de Armero José Antonio Yaren López Sysy Sulay Zignar S.A.C.

## SEPTIEMBRE 2017

4Bitech S.A.C. Acondicionamientos y Tec. Diversas S.A. Agencia de Viajes y Turismo Escape S.A.C. Agrícolas y Forestales S.A.C. Agroforestal La Torre E.I.R.L. Al Gusto Group S.A.C. Alcimar's Medic S.A.C. Alta Tecnología Médica S.A.C. Amaiz Martinez Osmil José Amorini Perú S.A.C. Ancora Consulting E.I.R.L. Andes Outdoor S.R.L. Aprenda S.A. Arpik Collection E.I.R.L. Asesoría & Inversiones Comerciales S.A.C. Asociación Cristiana de Jóvenes del Perú Audit Perú E.I.R.L. Avax Servicios Generales S.A.C. B & S Martín Servicios Generales S.A.C. B & S Servicios Eléctricos S.A.C. Baccio Perú S.A.C. BD Instruments S.A.C. Binario Negocios Web E.I.R.L. Biorelax S.A.C. Black Sirius S.A.C. Boxer Security S.A. Brand Concept E.I.R.L. Brismar S.A.C. Bruarq Inversiones S.A.C. Calero Huerta Luis Javier Cano Alva Torres Mirian María Nela Carhuaricra Espinoza Agna Leniz Castañeda López Romina Centro de Conciliación y Arbitraje - CCA Marc Perú Ccanto Chinchay Celia Cenit - Perú Investigación y Tratamiento en Neurociencias E.I.R.L. Centauros del Perú Cedep E.I.R.L. Centro de Capacitación y Negocios Cecan S.A.C. César Vinatea & Asociados S.A.C. Chu Medrano Yanian Yskra Cia Serpymam Security S.A.C. Condori Jimenes Russbel Consorcio A & V Servicios Generales E.I.R.L. Construcciones y Maquinarias J & L S.R.Ltda. Constructora Ch & F S.A.C. Constructora Evi E.I.R.L. Continental Travel S.A.C.

# **Aranwa**, la mejor opción **para tus eventos** corporativos

## 3 días / 2 noches
(Mínimo 35 personas)

- 2 noches de alojamiento (en base a habitación doble)
- 2 almuerzos buffet
- 2 cenas buffet
- 3 coffee breaks
- 2 días alquiler de salón
- 2 días de equipos audiovisuales *

**Desde:**
USD **397**.00
S/. 1,350.00
por persona

## 2 días / 1 noche
(Mínimo 35 personas)

- 1 noche de alojamiento (en base a habitación doble)
- 2 almuerzos buffet
- 1 cena buffet
- 3 coffee breaks
- 2 días alquiler de salón
- 2 días de equipos audiovisuales *

**Desde:**
USD **333**.00
S/. 1,132.50
por persona

## Full Day
(Mínimo 50 personas)

- 2 coffee break
- 1 almuerzo buffet
- Alquiler de salón
- Equipos audiovisuales *

**Desde**
USD **100**.00
S/. 340.00
por persona

**Condiciones:** Los precios son por persona en base a ocupación doble | Incluyen el 10% de servicios y 18% de IGV. | T.C. referencial: S/.3.40. | El horario de salas será establecido según requerimiento, bajo contrato. Los precios publicados se expresan en base al mínimo de personas y/o habitaciones. (*) Equipos audiovisuales: 1 proyector, 1 ecran, 2 micrófonos inalámbricos, papelógrafo, pizarra, Wi-Fi (en sala).

Precios varían según destino (por persona en base a ocupación doble):
**Paquete 3 días/2 noches:** Colca y Vichayito: $397 / Valle Sagrado: $461 / Cusco y Paracas: $499
**Paquete 2 días/3 noches:** Colca y Vichayito: $333 / Valle Sagrado: $365 / Cusco y Paracas: $403
**Full Day:** Colca, Valle Sagrado y Vichayito: $100 / Cusco y Paracas: $119

Reservas: (01) 207-0440
reservas@aranwahotels.com
www.aranwahotels.com

ARANWA
HOTELS RESORTS & SPAS

# ¡Ya abrimos!

# Promelsa

DONDE ILUMINAN LAS NUEVAS IDEAS

## OUTLET

## Visítanos y encuentra miles de productos eléctricos de las mejores marcas

# ¡EN LIQUIDACIÓN!

3M · CATU · Crouse-Hinds by EATON · PHILIPS · SIRENA · legrand · INDECO · SCAME · ABB

## Nos ubicamos en:

Jr. Raúl Porras Barrenechea 1982 - Urb. Chacra Rios - Lima Cercado.

Abrimos desde las 8:30 am

## ¡Te esperamos!


**Principal:** Av. Nicolás Arriola 899 , La Victoria - Lima +511 712 5500
**Centro de distribución:** Av. Guillermo Dansey 1094 - Urb. Zona Industrial - Lima +511 715 4200
**Ventas:** +511 712 5555 // **Linea gratuita:** 0 800 77 800
**Email:** promotores@promelsa.com.pe / servicioalcliente@promelsa.com.pe

**www.promelsa.com.pe**

**PIURA**
Av. Sánchez Cerro Urb. Santa Ana Mz. S Lt. 58 Telf. 073 608897

**TRUJILLO**
Jr. Unión 403 - 431 Telf. 044 232143 / 607183

**AREQUIPA**
Urb. Coop. de Vivienda Uni. Mz. C Lt. 9 Telf. 054 211592 / 212131