

## CRECIÓ SOLO 1%

Exportación de servicios sumó 5874 millones de dólares en 2014.

## IDEL VEXLER

"El nuevo Minedu y la Ley General de Educación".

## RECONOCIMIENTO

CCL recibe premio Responsabilidad Ambiental 2014.

# La cámara

LA REVISTA DE LA CCL

## SERVICIOS CON POTENCIAL DE EXPORTACIÓN

El mundo de los servicios de exportación representa una gran oportunidad para las empresas peruanas. La restitución de la Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios permitirá que el Perú se convierta en un polo regional en el rubro.



Del 2 al 8 de marzo de 2015, N° 665

@CamaradelLima



Cámara Comercio Lima



# INMOBILIARIA Y CONSTRUCCIÓN

Cierre: 20 Marzo  
Publicación: 30 de Marzo

» Nosotros tenemos los contactos y usted los negocios «

La manera más directa de llegar a los socios de la Cámara de Comercio de Lima - CCL.  
Un eficiente servicio de comunicaciones que lo une con las más de 13.000 empresas asociadas y sus ejecutivos.

- El mercado de los bienes raíces
- Los distritos más cotizados en lima
- Como reconocer si una construcción es segura
- Las nuevas opciones para obtener un crédito inmobiliario
- Ventajas y desventajas de adquirir un departamento ó construir su propia casa

## Especificaciones

Edición: Revista Semanal "La Cámara"  
Formato: 20.5 cm ancho x 28.5 cm alto  
Material: Couche 90 brillante  
Impresión: Full Color  
Tiraje: 20,000 ejemplares  
Distribución gratuita

### Informes e inscripciones:

Teléfonos: 219-1664 / 219-1663

E-mail: [publicidad@camaralima.org.pe](mailto:publicidad@camaralima.org.pe)

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

# EL GRAN POTENCIAL DE LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS



**Jorge von Wedemeyer**

Presidente  
Cámara de Comercio

**H**a despertado mucho interés el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) que acaba de publicar el Ministerio de Comercio y Turismo (Mincetur), sobre el cual oportunamente daremos nuestros comentarios y aportes como Cámara de Comercio de Lima. De este plan, sin embargo, queremos resaltar esta vez un aspecto muy importante: la exportación de servicios.

El propio Gobierno lo considera así al señalar que para 2025, el PENX ayudará a triplicar estas exportaciones hasta llegar a los 18 000 millones de dólares. Un objetivo ambicioso, si consideramos que la cifra en 2014 ascendió a 5814 millones, lo cual significó un crecimiento de apenas 1% respecto de 2013, según el informe que publica en este número el IEDEP.

Para conseguir esta ambiciosa meta, la oferta exportable de servicios tendrá como base la innovación y una mano de obra integrada por jóvenes profesionales de las tecnologías de información y electrónica, tecnologías de la salud y la administración de sistemas, indica el mismo Mincetur.

En efecto, según veremos en esta edición, existen en el Perú filones muy atractivos que podrían convertir a nuestro país en líder regional y global en la exportación de servicios, si se toman las medidas apropiadas para su impulso.

Carlos Posada, del Idexcam de la CCL, ha identificado en su informe que existen al menos cuatro servicios de gran potencial exportador: el desarrollo de software en el ámbito de las tecnologías de la información (TI), para atender una creciente demanda de diseños especializados, aplicativos y consultorías; el de los servicios editoriales y de imprenta, como Chile y Colombia; el de las franquicias, sobre todo en el ámbito gastronómico –que vincula a su vez a toda la cadena gastronómica, con insumos y profesionales–; y el

de los videojuegos y la animación en el mundo del entretenimiento.

En este último, por ejemplo, los especialistas peruanos parecen tener un particular talento y emprendedurismo respecto de sus pares de América Latina, por su alto nivel profesional y el desarrollo de perfiles y programas académicos que se concretan en diferentes instituciones educativas.

Vemos así que a la oferta exportable tradicional se suma este otro horizonte promisorio, que incluso –en el caso de las TI y los videojuegos y animación– pueden tenderse puentes de mutua colaboración para llegar con fuerza a los mercados internacionales.

En la CCL tenemos, pues, un buen trecho avanzado en término de indagaciones acerca de cómo aprovechar la oferta exportable de servicios, que debe ser convergente con lo que se propone en el PENX 2025.

Sin embargo mantenemos algunas preocupaciones e interrogantes, principalmente en lo que respecta a los aspectos normativos, tributarios y burocráticos para que la exportación de servicios fluya de la manera en que todos esperamos.

Todavía no se comprende bien cuál fue el sentido de haber desnaturalizado la Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios –Ley N° 29646–, cuya versión original contenía aspectos de avanzada que pudieron haber allanado el camino para el plan que se propone. Es necesario, por tanto, tomar ejemplo de nuestros pares, al menos de quienes participan con nosotros en la Alianza del Pacífico. Y aprovechar, de una vez por todas, los tratados de libre comercio que hemos firmado en los últimos años.

Es importante ponerse a trabajar con empeño y aceleradamente en el PENX, sobre todo en el Gobierno, si no queremos que este importante plan quede como una simple declaración de buenos propósitos.

Lima, 2 de marzo de 2015

**CCL** CÁMARA DE COMERCIO LIMA  
La Fuerza de los Emprendedores

**CONSEJO DIRECTIVO 2014-2015**

**PRESIDENTE**

Sr. Jorge von Wedemeyer Knigge

**PRIMER VICEPRESIDENTE**

Sr. Raúl Barrios Fernández–Concha

**SEGUNDO VICEPRESIDENTE**

Sr. Luis Bracamonte Loayza

**TESORERO**

Sr. José Nudelman Grinfeld

**VOCALES**

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

**PAST PRESIDENT**

Sr. Samuel Gleiser Katz

**DIRECTORES**

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

Sr. Pedro Otero Steinhart

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

**GERENTE GENERAL**

Ing. José Rosas Bernedo

**DIRECTOR INSTITUCIONAL**

Sr. Hernán Lanzara Lostaunau



# ÍNDICE

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

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

**PRESIDENTE DE LA COMISION DE IMAGEN-CCL** Bernardo Furman Wolf

**DIRECTOR** Hernán Lanzara Lostaunau

**EDITORA** Nilda Zavaleta Montoya

**COORDINADOR** Manuel Cadenas Mujica

**EDITOR DIGITAL** Ronald Guevara Saavedra

**EDITORA APP** Melissa Rodríguez Enciso

**REDACCIÓN** Maribel Huayhuas Vargas  
Evelyn Sánchez Figueroa

**FOTOGRAFÍA** Alberto Martínez Fuentes

**DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN** Luis Enrique Alquizar Flores  
Luis Miguel Zumaeta Villavicencio

**ANÁLISIS ECONÓMICO** Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP)

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

**IMPRESIÓN** Grambs Corporación Gráfica S.A.C.

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

**Teléfono:** 463-3434  
**Fax:** 219-1823  
[www.camaralima.org.pe](http://www.camaralima.org.pe)  
[mcadenas@camaralima.org.pe](mailto:mcadenas@camaralima.org.pe)

**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



## 6 EXPORTACIÓN DE SERVICIOS SUMÓ 5874 MILLONES DE DÓLARES EN 2014

Creció solo 1% respecto de 2013. Ello difiere de las tasas de crecimiento de dos dígitos de años anteriores. Es fundamental promover su crecimiento.



## 10

**COMERCIO EXTERIOR: EL PERÚ OFRECE SERVICIOS CON GRAN POTENCIAL DE EXPORTACIÓN.**



## 14

**EDUCACIÓN: EL NUEVO MINEDU Y LA LEY GENERAL DE EDUCACIÓN. UN ANÁLISIS DE IDEL VEXLER.**

## 18

**INSTITUCIONAL: CCL RECIBIÓ PREMIO RESPONSABILIDAD AMBIENTAL 2014.**



## 20

**DESDE ADENTRO: ENTREVISTA A ARTURO ARIANSÉN, PRESIDENTE DEL GREMIO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE LA CCL.**



## 21

**SERVICIOS: CCL PRESENTA PLATAFORMA TECNOLÓGICA PARA PROMOVER INVESTIGACIÓN.**

## 23

**SERVICIOS: SEA PARTE DE DREAM BUILDER, LA RED DE NEGOCIOS PARA EMPRESARIAS.**



## NOS SIGUEN EN LA RED

### Trending Topics

#### Diario Gestión @Gestionpe



@camaralima : Exportación de #quinua creció seis veces más en los últimos dos años <http://gestion.pe/economia> ... via @gestionpe

### #SoyCCL

#### Portafolio EC @PortafolioECpe



Productividad laboral habría caído en seis sectores económicos en 2014, según @camaralima--> <http://elcomercio.pe/econo4> ...

# CCL

Evento  
Institucional

## XII FORO DE LA MUJER

# EMPRESARIA Y EMPRENDEDORA

“Nuevos Retos para la Mujer en el mundo de los Negocios: Importancia de la **Ética** y su **Capacitación**”

**Miércoles 18 de Marzo**

**Hora: 8:30 am a 13:00 pm**

Lugar: Auditorio Institucional  
Cámara de Comercio de Lima

**EVENTO GRATUITO**  
Previa Inscripción



Organizan:

**Informes e Inscripciones:**

Av. Giuseppe Garibaldi 396 - Jesús María  
Teléfonos: 219-1671 / 219-1672 / 219-1673  
E-mail: eventos@camaralima.org.pe



COMISIÓN DE DESARROLLO DE  
LA MUJER EMPRESARIA  
CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

**CCL** CÁMARA  
DE COMERCIO  
LIMA  
La Cámara de los Gremios



REPRESENTA UN CRECIMIENTO MÍNIMO DEL 1% RESPECTO DE 2013

# EXPORTACIÓN DE SERVICIOS SUMÓ 5874 MILLONES DE DÓLARES EN 2014

Esto difiere de las tasas de crecimiento promedio anual de 16,3% registradas entre 2011 y 2013. Por ello es fundamental facilitar y promover su crecimiento.



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

**E**

l Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio de Lima refiere que la actividad de servicios tiene una gran relevancia a nivel mundial, aporta más de dos tercios de la producción mundial y es la principal fuente de empleo en las economías más importantes

del mundo. Para ser exactos, la exportación de servicios se refiere al comercio de intangibles que realiza un país con el resto del mundo o el suministro de un servicio brindado por un residente hacia uno no residente. En ese contexto, existen cuatro modalidades de este tipo de prestaciones: (i)

de dicho sector en el comercio mundial es aún baja, las exportaciones de servicios representan alrededor del 21% de las exportaciones totales y en el caso del Perú dicho porcentaje alcanza el 13%. Explica que la baja participación se atribuye en gran parte a los diversos obstáculos legales y regulatorios que desaceleran el comercio internacional de servicios.

A pesar de esto, la tendencia es a su expansión generada, entre otros temas, por la difusión de las tecnologías de información

respectivos *core business* y la reestructuración de las grandes corporaciones en divisiones especializadas funcionalmente; además de cambios regulatorios que redujeron barreras a la exportación de servicios en sus diversas modalidades.

Las estadísticas disponibles de la Organización Mundial del Comercio (OMC) a 2013 muestran que los países que lideran las exportaciones de servicios en el mundo son EE. UU., Reino Unido, Alemania y Francia, quienes acumulan

En los que respecta a América del Sur, las exportaciones de servicios ascendieron a 84 511 millones de dólares, lideradas por Brasil, con una participación del 44,3% del total, seguido de Argentina (17,2%) y Chile (15,3%). Perú ocupa la cuarta posición con una participación del 7%.

**BALANCE 2014**

La cuenta corriente de la balanza de pagos registró un déficit de 8234 millones de dólares (-4,1% del PBI) y en ella se encuentra la balanza de servicios que registra las exportaciones de este rubro. En el caso de la economía peruana, la balanza de servicios es estructuralmente negativa; es decir, las importaciones siempre han superado las exportaciones. En 2014 se llegó a un déficit de 1800 millones de dólares, equivalente al 0,9% del PBI y que explica el 22% del déficit de la cuenta corriente. Las exportaciones totales de servicios alcanzaron los 5874 millones de dólares, un crecimiento mínimo de 1% respecto a 2013, luego de alcanzar tasas de crecimiento promedio de 16,3% entre 2011 y 2013. Siguiendo la metodología

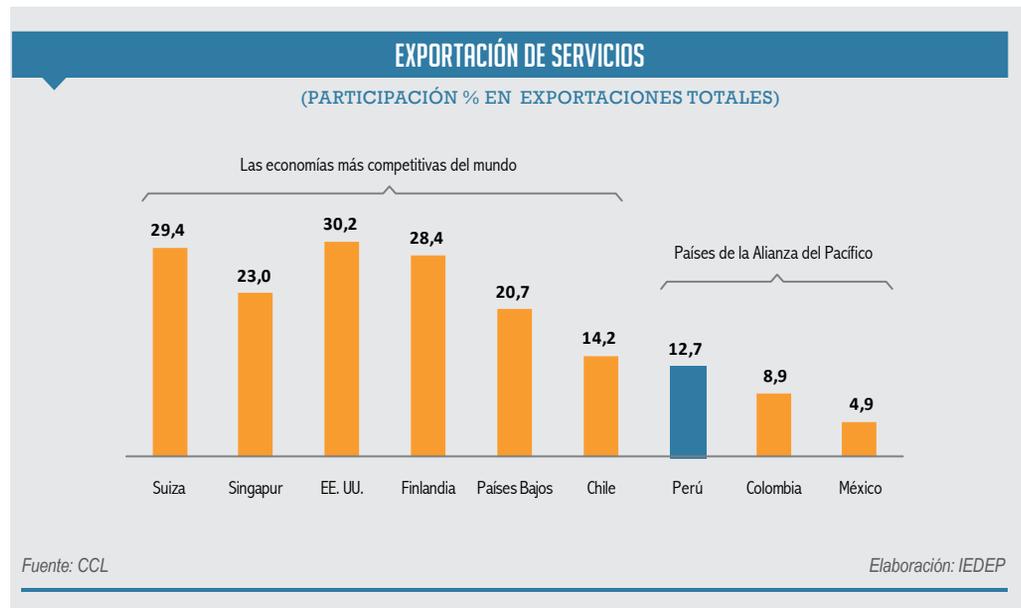
**“ LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS MUNDIALES REPRESENTAN EL 21% DE LAS EXPORTACIONES TOTALES Y EN EL CASO DEL PERÚ EL 13%. ”**

comercio transfronterizo, el cual se suministra desde el territorio del proveedor hacia otro país, como por ejemplo los servicios bancarios y de *software*; (ii) consumo extranjero, cuando el consumidor del servicio se desplaza y lo adquiere en el territorio nacional, como el turismo y los servicios de salud; (iii) presencia comercial, cuando el proveedor domiciliado en el territorio nacional establece una sucursal permanente en otro país, como es el caso de las cadenas hoteleras; y, (iv) presencia de personas físicas, que consiste en el desplazamiento en el territorio nacional del otro país para suministrar el servicio, como el que dan los contadores, médicos e ingenieros.

En el caso del Perú, el IEDEP señala que alrededor del 50% de la PEA ocupada urbana se encuentra en el sector servicios y representa el 38,7% del PBI. Sin embargo, la participación

y las comunicaciones (TIC) y la competencia global, que exigen a las empresas procesos de reorganización empresarial que fomentan prácticas de tercerización (outsourcing) para profundizar la concentración de las empresas en sus

el 32,5% del total. Destaca también Hong Kong, con una participación de 2,9% del comercio mundial y el único país entre las diez primeras potencias cuyas exportaciones de servicios casi duplica sus exportaciones de bienes.



de la OMC, las exportaciones de servicios se clasifican en servicios comerciales y servicios no comerciales, con una participación promedio del 75 y 25% de las exportaciones totales de servicios.

El rubro servicios comerciales incluye a viajes y transportes. El primero sumó 3001 millones de dólares y captura los gastos en bienes y servicios como alojamiento, alimentos y bebidas, espectáculos, transporte interno, etcétera, actividades que realizan los turistas no residentes durante su visita al país. En tanto, el segundo ascendió a 1380 millones de dólares y corresponde a los servicios prestados por empresas de transporte residentes a no residentes y a los gastos de naves extranjeras en el país. Los servicios comerciales que en total ascendieron a 4381 millones de dólares disminuyeron en 3,4% respecto a 2013, sobre todo por la contracción en transportes (-9,5%). A pesar de los resultados descritos es importante destacar que estas exportaciones se han incrementado en 58,1% en los últimos cinco años.

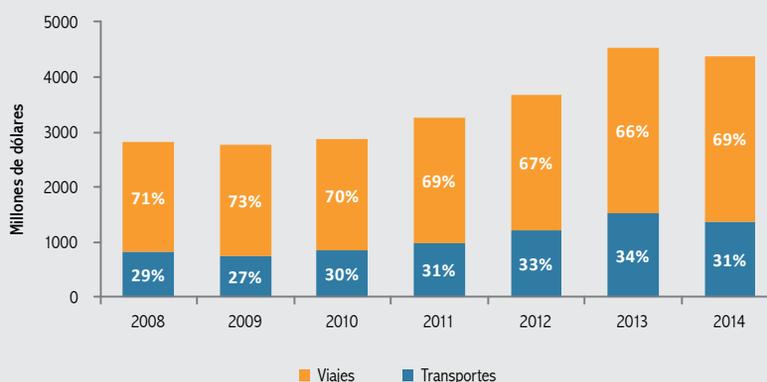
En el rubro de servicios no comerciales destacan otros servicios (financieros, informática, regalías, alquiler de equipo y servicios empresariales, etcétera), seguros y reaseguros y comunicaciones, que alcanzaron 804, 539 y 149 millones de dólares, respectivamente. Este rubro alcanzó un crecimiento de 16,6%, recuperándose de la débil expansión de 2013 (2,5%). En los últimos cinco años, los seguros y reaseguros casi se han duplicado (99%) mientras que otros servicios y comunicaciones crecieron en 63,3 y 60,3%, respectivamente.

Como se observa, la economía de los servicios se encuentra aún en una etapa incipiente. Brasil, que es el líder de la región, solo aporta el 0,8% del comercio mundial. Algunos países ya exportan con éxito servicios en la esfera del turismo, transporte, medios audiovisuales, servicios informáticos y profesionales; en el caso de Perú destaca el desarrollo de *software*, centros de contacto y franquicias y consultoría, todos estos bajo la modalidad de comercio transfronterizo y desplazamiento temporal de trabajadores.

Como comentario final, el IEDEP resalta la trascendencia que tiene la exportación de servicios para el sector externo, en particular, y para la economía, en general, generando empleos adecuados y divisas, por lo que corresponde facilitar y promover su desarrollo.

### EXPORTACIÓN DE SERVICIOS COMERCIALES

(PARTICIPACIÓN %)

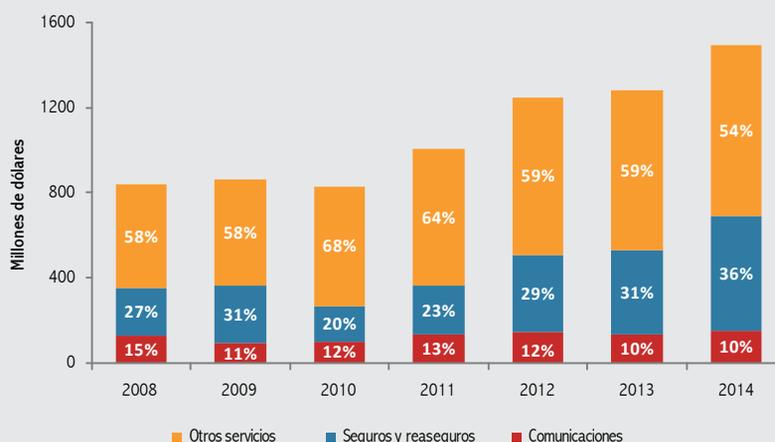


Fuente: BCRP

Elaboración: IEDEP

### EXPORTACIÓN DE SERVICIOS NO COMERCIALES

(PARTICIPACIÓN %)

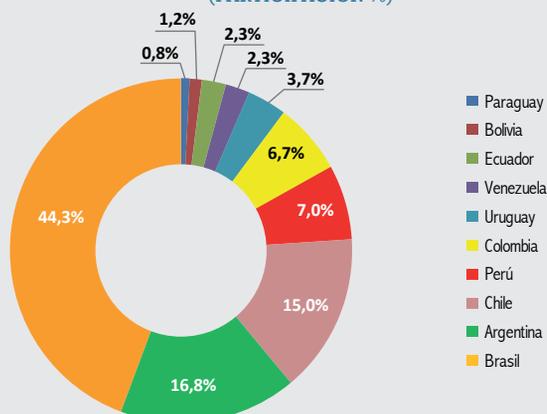


Fuente: BCRP, IEDEP

Elaboración: IEDEP

### EXPORTACIÓN DE SERVICIOS EN AMÉRICA DEL SUR 2013

(PARTICIPACIÓN %)



Fuente: OMC

Elaboración: IEDEP

# CCL

EVENTO EXCLUSIVO  
PARA ASOCIADOS

## LII - CONFERENCIA MAGISTRAL CENTRUM - CCL

### “Gestión de Innovación en el Perú” (Logros y Desafíos)



Dr. Gregory Scott

INGRESO LIBRE  
PREVIA  
INSCRIPCIÓN

#### Expositor:

Ph. D. en Economía Agrícola con especialización en Agricultura Internacional, y con estudios en la Organización Industrial y Marketing, University of Wisconsin-Madison, EE.UU. M.A. en Filosofía, Política y Economía, University of Oxford, Inglaterra. B.A. en Historia y Filosofía de la Ciencia, University of Notre Dame, EE. UU. Es especialista en Emprendimiento de Negocios Innovadores

Es Autor de los Artículos "Agregando Valores de las cadenas de valor" (RAE Revista de Administración de Empresas, 2014 ); "Benchmarking tendencias en la mentalidad de gestión: grupos de interés en el Perú, Sudáfrica y los Estados Unidos" (Journal of Business Ethics, 2013); actualmente es profesor Académico de Estrategia y Liderazgo en CENTRUM Católica

**Fecha:** Viernes 13 de Marzo

**Hora:** 8:30 a.m. - 11:00 a.m.

**Lugar:** Complejo Empresarial Peruano de la CCL

#### Objetivo:

Innovar es la meta gerencial que marca la pauta del desarrollo empresarial a nivel mundial en la actualidad. Esta presentación le dará una nueva experiencia en gestión de innovación empresarial y su importancia en el crecimiento del país en los últimos años, las distintas maneras en que ésta se aplica en diferentes sectores, los logros al respecto y los desafíos organizacionales, generando valor y reinventando las dinámicas al interior de las empresas. Estas transformaciones son más tangibles y forman parte de un contexto en el que las revoluciones tecnológicas están cambiando la forma de "hacer" y promover la modernización sectorial, orientando la competitividad de las personas hacia la búsqueda de nuevos desafíos y logros.

#### Dirigido a:

Gerentes, jefes, jefes de Marketing, jefes de RRHH y otros.

#### Informes:

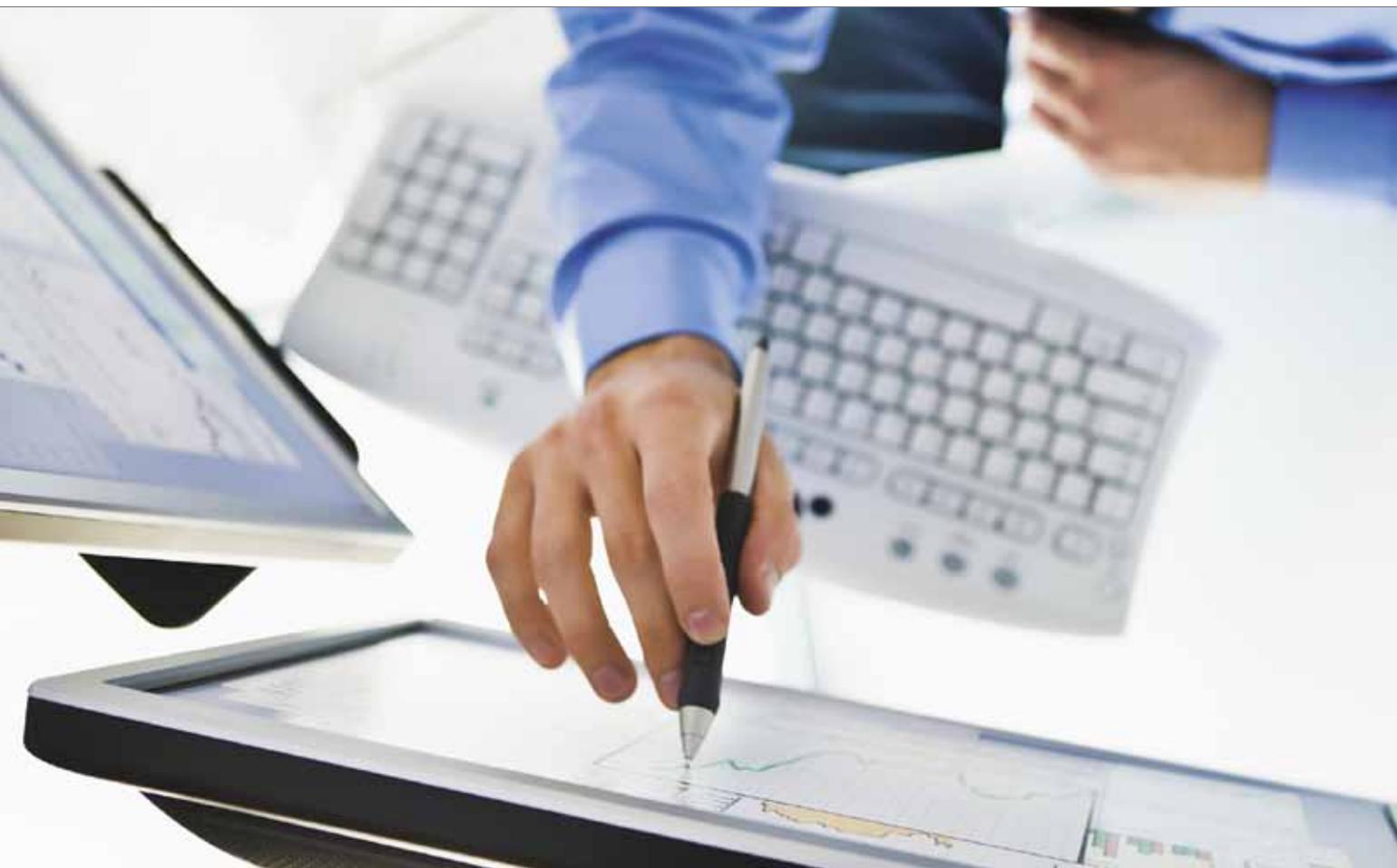
Av. Giuseppe Garibaldi 396, Jesús María

Telef. 219 1671 / 219 1672 / 219 1673

Mail: [eventos@camaralima.org.pe](mailto:eventos@camaralima.org.pe)

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

Organiza:



VIDEOJUEGOS Y ANIMACIÓN, UN SECTOR POR EXPLOTAR

# EL PERÚ OFRECE SERVICIOS CON GRAN POTENCIAL DE EXPORTACIÓN

La restitución de la Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios permitirá que el país se convierta en un polo regional en Sudamérica.



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

**R**ecientemente, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo informó que se proyecta a triplicar las exportaciones de servicios del Perú a 2025, es decir pasar de los 5814 millones de dólares registrados en el año 2014 a los 18000 millones. En ese contexto es oportuno mencionar y conocer algunos sectores con potencial de crecimiento.

## TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

En el rubro de las tecnologías de la información (TI), creemos que el Perú cuenta con la capacidad de desarrollar *software* especializado, aplicativos y servicios, sin embargo consideramos que el trabajo entre el sector público y privado debe afianzarse un poco



de sistemas que pueden ser exportables.

#### EDITORIALESE IMPRENTA

A través de Promperú, la Alianza Peruana de Editores (ALPE) y la Cámara Peruana del Libro, el Perú puede promover el desarrollo de la industria editorial nacional en el mercado internacional. Se puede trabajar una fuerte presencia de editores nacionales en certámenes culturales del exterior (ferias del libro y eventos similares),

pequeñas empresas peruanas, no llegan ni al 1% las que están involucradas en el sistema de franquicias.

Creemos que es importante desarrollar un banco de estadísticas del sector que permita establecer un plan de desarrollo de ideas de negocio y que ayude a atender las dificultades de los proyectos ya encaminados a mediano y largo plazo, basados en la demanda internacional de los sectores más

restaurantes, que se perciba un doble ingreso al momento de ofrecer el servicio al exterior.

#### VIDEOJUEGOS – ANIMACIÓN

Los videojuegos y la animación, tipos de *software* complejos y avanzados que se desarrollan en el Perú, empiezan a captar la atención de las casas editoras por contar con el recurso humano más barato que en cualquier otra parte del mundo.

La producción de ocho películas animadas, tres de ellas en 3D, demuestran que la animación en el Perú se encuentra muy desarrollada. En el país vecino de Chile, por ejemplo, solo se ha producido una película, y Colombia y Brasil recién han estrenado su primera película.

En lo que respecta a videojuegos sí hay cierto retraso, pero las mejoras podrían ser notorias si el Estado pone mayor atención a la industria y promociona al país como un centro de desarrollo de videojuegos y animación en el extranjero, difundiendo el capital humano y las instituciones certificadoras de la calidad de los productos.

Para esto, una vez más es importante apostar por la formación y desarrollo de profesionales y técnicos especializados. Algunas universidades, como la Pontificia Universidad Católica del Perú, han empezado a incentivar la elaboración de proyectos de videojuegos para impulsar la industria en nuestro país. El Perú, además, podría organizar jornadas técnicas de videojuegos y animación en la plataforma del Perú Service Summit.

En la edición 2013 de dicho evento, los sectores más demandados fueron *software*, imprenta y franquicias. Se realizaron, además, excelentes contactos las empresas peruanas dedicadas a BPO (*call*

## “ EL PERÚ REQUIERE CONTAR CON UNA ADECUADA REGULACIÓN NACIONAL RESPECTO DE LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS. ”

más a través del financiamiento de proyectos relacionados con la demanda del sector.

El país cuenta con instituciones como la Asociación Peruana de Productores de Software (Apesoft) y Concytec para hacer esto posible. Asimismo, el desarrollo de tecnologías puede ser también incluido en los colegios y convertirse además en una carrera técnica o universitaria. Un aspecto que consideramos fundamental para sacar ventaja a los países de la región es la investigación.

Los *software* aplicativos dirigidos a los sectores de sistemas de contabilidad, de personal, de control de caja, de almacén, de logística, antivirus, son algunos de los productos que destacan en la comercialización en el exterior.

De otro lado, existen servicios informáticos como el *outsourcing* y la consultoría

para que así se pueda dar una mayor promoción a la actividad editorial y librera peruana.

#### FRANQUICIAS

Uno de los rubros con mayor participación en la exportación de servicios es el de las franquicias. Actualmente, alrededor del 65% de las franquicias del país corresponden al sector gastronómico. Si bien esto es auspicioso para el país, una alternativa para impulsar el sector es que trabajen de la mano Promperú y la Cámara Peruana de Franquicias.

En ese sentido cabe proponer que se trabaje conjuntamente con la pequeña y mediana empresa en un plan general de desarrollo, promoción y supervisión de programas privados y gubernamentales que beneficien al sector de las franquicias. De las 50 000

representativas de las franquicias

Un aspecto a considerar en el sector franquicias es que el aprovisionamiento de productos también forma parte de una franquicia. Insumos como condimentos o salsas forman parte de la exportación, lo que permite, en el caso de los

#### EL DATO



Actualmente, alrededor del 65% de las franquicias del país corresponden al sector gastronómico.

center), editoriales, videojuegos, publicidad, comunicación y marketing.

Los más importantes mercados para la exportación de servicios peruanos están representados por Latinoamérica en un 60%, seguido de Europa con 30% y Estados Unidos con 10%.

**LEY DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR DE SERVICIOS**

De otro lado, siendo la exportación de servicios la clave fundamental para incrementar la oferta exportadora del Perú, es importante solucionar aquellos aspectos que traban su desarrollo.

En el año 2012, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) publicó dos decretos legislativos, el 1116 y el 1119, que derogaron varios artículos de la Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios, limitando con ello el desarrollo del sector y en la

actividades que son consideradas exportación de servicios. Una restitución plena de la ley podría ser el inicio del camino correcto para el desarrollo de un polo regional para la prestación de servicios a nivel sudamericano. La Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios (N° 29646) fue aprobada en diciembre de 2010.

A modo de conclusión podemos afirmar que el Perú requiere contar con una adecuada regulación nacional respecto de la exportación de servicios, vía una mejora en la legislación. Se debe permitir la incorporación de nuevas formas de servicios sin necesidad de expedir nuevas normas cada vez que se evidencia el potencial en cierto sector; no deben plantearse limitantes a las modalidades o formas que pudiera tomar, sino, mediante el uso de definiciones genéricas, adaptar las actividades a los nuevos fenómenos económicos que se dan en el mundo.



El Perú apuesta por la exportación de la gastronomía a través de franquicias.

“  
SECTORES  
CON MAYOR  
DEMANDA SON  
SOFTWARE,  
FRANQUICIAS  
E IMPRENTA.  
”

práctica desmantelando la ley, que no entraba en plena vigencia por la falta de reglamentación, situación que hasta hoy sigue sin resolverse.

Si uno compara al Perú con los demás países miembros de la Alianza del Pacífico y de América Latina, aunque ha incrementado el valor total de las exportaciones de servicios y diversificado su oferta, sigue facturando menos. Y no solo eso: además tiene el régimen tributario que menos incentiva al desarrollo de

**NORMATIVIDAD DE LOS PAÍSES DE LA ALIANZA PACIFICO - EXPORTACIÓN DE SERVICIOS**

COLOMBIA	CHILE	MEXICO
<p>Sistema Especial de Importación - Exportación para las Exportaciones de Servicios</p>	<p>Resolución Exenta N° 002-511: Establece normas, fija requisito, obligaciones y normas de control para la calificación de un servicio como exportación.</p>	<p>Ley de Comercio Exterior (DOF 21-12-2006)</p> <p>Decreto IMMEX - Decreto por el que se modifica el diverso para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación</p>
<p>Que el artículo 4° de la Ley 7ª de 1991 consagra la facultad del Gobierno Nacional para establecer Sistemas Especiales de Importación - Exportación, en los cuales se autorice la exención o devolución de los derechos de importación de materias primas, insumos, servicios, maquinaria, equipo, repuestos y tecnología destinados a la producción de bienes, tecnología y servicios que sean exportados y, en todo caso, a estimular un valor agregado nacional a los bienes que se importen con destino a incrementar las exportaciones.</p>	<p>Estas normas establecidas se dan en consideración al crecimiento experimentado por la exportación de servicios y las políticas de fomento al sector, con el fin de agilizar y simplificar los procedimientos de exportación de servicios.</p> <p>A partir del año 2007, la promulgación de una norma que autoriza al Servicio Nacional de Aduanas de Chile (SNA) para calificar cuáles son las ramas de servicios que cumplen con las condiciones para ser denominadas exportación y, con ello, recibir los beneficios de realizar una actividad de comercio exterior, le permitió a la exportación de servicios chilenos contar con reglas de juego claras para su potencial desarrollo.</p>	<p>El Decreto IMMEX tiene por objeto fomentar y otorgar facilidades a las empresas manufactureras, maquiladoras y de servicios de exportación para realizar procesos industriales o de servicios a mercancías de exportación y para la prestación de servicios de exportación.</p>

Fuente: Chile: Aduanas Chile - Resolución Exenta N° 002.511

Colombia: Diario Oficial. Año CXXVII. N. 39631. 16, enero, 1991. PAG. 13

México: Diario Oficial de la Federación - Decreto por el que se modifica el diverso para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación



Hicemos que su logo esté en su memoria...

Memorias USB Publicitarias y personalizadas, modelos innovadores, exclusivos y una amplia variedad de colores y estilos

# TECNOLOGÍA Y DISEÑO

EN MANOS DE SUS CLIENTES

**• Style**

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



**• Nuada**

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



**• Tarjeta USB**

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



**• Lapiceros USB**

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



**• Eco - Green**

- Material: Hecho de bambú, con tapa giratoria.



**• Vozgul**

- Material: Hecho de metal.



**• Remo**

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




Calle Mariano de los Santos 115, Of. 504 - San Isidro **email:** ventas@miusb.com  
**T:** (511) 221 7459 **RPC:** 977 161 276 **RPM:** #942467 **C:** 998 224 231

Disponibilidad y entrega inmediata

[www.miusb.com](http://www.miusb.com)



MCSA SQL SERVER 2012	11 DE ABRIL
MCSA WINDOWS SERVER 2012	11 DE ABRIL
IT ESSENTIALS 5.0	11 DE ABRIL
ITIL FOUNDATION	19 DE ABRIL

**Intereses e inscripciones**  
Tel. 715-3335 anexo 243  
Directo: 715-3079  
e-mail: [cistec@ua.edu.pe](mailto:cistec@ua.edu.pe)  
Dir: Panamericana Sur Km. 16.3, Villa  
[www.zoatemas.edu.pe](http://www.zoatemas.edu.pe)





UN ANÁLISIS DEL RECIENTE REGLAMENTO DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES (ROF)

# EL NUEVO MINEDU Y LA LEY GENERAL DE EDUCACIÓN

Urgen correcciones en temas como la educación ambiental, especial, alternativa y educación intercultural bilingüe, así como la promoción de la cultura y el arte escolar, afectados por la norma.



**Idel Vexler**  
Educador  
Presidente  
Comisión de Educación de la  
Cámara de Comercio

**E**l Ministerio de Educación (Minedu) ha publicado su nuevo reglamento de organización y funciones (ROF). Este documento pone de manifiesto la manera cómo los actuales “decisores de políticas públicas” ven los asuntos claves del sistema educativo nacional. Si bien se fortalecen, con acierto, las direcciones generales de educación básica regular, y la de Desarrollo Docente, en



**TEMA AMBIENTAL SIN DIRECCIÓN PROPIA**

La Ley General de Educación dice en su artículo 8°, inciso g), que uno de sus principios es el desarrollo de la conciencia ambiental. En su artículo 46° dispone la creación de la Educación Comunitaria como una forma del sistema educativo. El Proyecto Educativo Nacional tiene como sexto objetivo:

Básica Especial tiene un enfoque inclusivo y atiende a personas con necesidades educativas especiales, y se dirige a las personas que tienen un tipo de discapacidad y a los niños y adolescentes con superdotación o con talentos específicos. ¿Por qué la nueva Dirección General de Servicios Educativos Especializados, según los artículos 125°, 128° y 130° del nuevo ROF, va a dirigir

intervención del bullying; convivencia y disciplina escolar, salud integral, afecto y buen trato; en derechos humanos, así como en la múltiples conductas de riesgo.

Por otro lado, surgen también las interrogantes: ¿Quiénes se encargarán de la promoción de la cultura y el arte escolar al desaparecer la dirección correspondiente? ¿Qué pasará con los Juegos Florales Escolares Nacionales, el programa de promoción del patrimonio cultural y las orquestas sinfónicas y coros infantil y juvenil del Perú? ¿Y Departamentos Abiertos? La dirección desactivada no tenía carácter curricular, sino de promoción escolar en el marco de la formación integral que le corresponde a la Educación Básica en Básica en general.

**“ HABIÉNDOSE REALIZADO LA ÚLTIMA CUMBRE MUNDIAL COP 20 EN LIMA, QUE FORTALECE LA EDUCACIÓN AMBIENTAL, ¿CÓMO SE ENTIENDE QUE SE HAYA ELIMINADO LA DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN COMUNITARIA Y AMBIENTAL? ”**

líneas generales, pareciera que no hubiera existido una mirada educativa y pedagógica, sino una perspectiva de gestión administrativa. Y es que falta coherencia entre la nueva organización del Minedu y el modelo educativo nacional que prescribe la Ley General de Educación (LGE).

No se consideran mayormente los principios, fundamentos y características del sistema educativo peruano. Es más, parece que no hay comprensión de lo que significan las funciones educativas transversales para todo el sistema educativo y, principalmente, para toda la Educación Básica, como es el caso de la interculturalidad y el bilingüismo, la tutoría y orientación educativa, la promoción de la cultura y el arte, así como la educación ambiental.

“Una sociedad que educa a sus ciudadanos y los compromete con su comunidad”. Es más, el Consejo Nacional de Educación invitó hace algunas semanas a un pleno especial al doctor Manuel Pulgar Vidal –ministro del Ambiente– para tratar la importancia de la ciudadanía y la educación ambiental en el Perú, sobre todo, teniendo en cuenta los acuerdos de la última cumbre mundial COP 20, celebrada en Lima. ¿Cómo se entiende, entonces, que se haya eliminado la Dirección de Educación Comunitaria y Ambiental? ¿Es que acaso todo el tema ambiental se circunscribe a la prevención de riesgos y realización de simulacros ante sismos al colocar algunas de las funciones en una Oficina de Defensa Nacional y Desastres?

El artículo 39° de la LGE señala que la Educación

la atención a las necesidades educativas especiales de estudiantes con discapacidad y de alto rendimiento? ¿Acaso ser sobresaliente y tener alto rendimiento es lo mismo que tener superdotación o talento? Son dos cosas diferentes; aquí hay una confusión legal, conceptual y de enfoque educativo. ¿Y la educación inclusiva para las personas con necesidades educativas especiales?

**SURGEN MÁS INTERROGANTES**

Llama la atención, además, que se haya desactivado la importante Dirección de Tutoría y Orientación Educativa, que ha centrado su atención en los últimos 10 años en el acompañamiento socioemocional e integral de los alumnos; en educación sexual, prevención e

Una preocupación final: se ha creado la Dirección General de Educación Básica Alternativa, Intercultural Bilingüe y de Servicios Educativos en el Ámbito Rural. Si se observa bien, ahora, la Educación Básica Regular atendería solo el servicio educativo en el ámbito urbano, porque hay una dirección específica para las escuelas rurales. Esto va acompañado de un debilitamiento, inexplicable, de la Educación Básica Alternativa y la educación intercultural bilingüe.

Las autoridades del Ministerio de Educación debieran –a la brevedad– hacer las correcciones pertinentes para que la nueva organización y funcionamiento del Minedu estén en correspondencia con el sentido y el mandato de la Ley General de Educación y, por supuesto, con las tendencias de avanzada en el campo de la educación.

LEONARDO LÓPEZ, ABOGADO DEL ESTUDIO HERNÁNDEZ & CÍA. ABOGADOS

# “SE HA DESMANTELADO LA LEY DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR DE SERVICIOS EN EL PAÍS”

El especialista en Derecho Aduanero, Tributario y Derecho del Comercio Internacional consideró importante revisar el cobro del impuesto general a las ventas (IGV) y fomentar un debate tributario de manera que el Perú pueda ser más competitivo.

Evelyn Sánchez Figueroa  
Periodista  
esanchez@camaralima.org.pe

## ¿Cuál es la situación actual de la Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios?

La ley fue modificada por el Decreto Legislativo 1119 en el año 2012 y esa modificación supuso –como en su momento lo denominé– un desmantelamiento de la ley.

Esa ley contemplaba una serie de mecanismos e instrumentos para fortalecer y promover la exportación de servicios. El instrumento o mecanismo más importante de todos era reconocer más servicios exportables, y ese reconocimiento tenía efectos para el impuesto general a las ventas (IGV). Lo que quiero decir es que al calificar más operaciones como exportación de servicios para los efectos de la ley del IGV, estos no estaban gravados; por lo tanto, el servicio no se encarecía. Además, el costo de adquisiciones (de determinados bienes y servicios) necesarios para prestar el servicio de exportación tampoco se veía incrementado por el IGV, porque ese

impuesto podía recuperarse como crédito fiscal. De esa manera se evita que el precio de un servicio se vea contaminado con el IGV. Así se tiene un precio más competitivo y se puede competir con otros mercados internacionales.

## En ese sentido, ¿es importante revisar el cobro del IGV y fomentar un debate tributario?

Creo que sí, sin duda. Hay que cambiar paradigmas. No podemos seguir comparando la exportación de servicios con la exportación de bienes, son cosas completamente distintas.

La exportación de servicios supone que un sujeto residente en el Perú preste un servicio a un sujeto no residente en el país; así de sencilla es la exportación de servicios. En la exportación de bienes es claro que hay dicha exportación cuando el bien sale del país y se consume en el exterior. El concepto lo encontramos en el acuerdo general sobre servicios aprobado por la Organización Mundial del Comercio, de la cual Perú forma parte.

Actualmente, otros países se esfuerzan para hacer más competitivas sus exportaciones de servicios y no necesariamente por la vía de otorgar subsidios o subvenciones, sino básicamente por la vía de no aplicar el IGV o el impuesto al valor agregado sobre las exportaciones de servicios. Mientras otros países avanzan, como Colombia lo ha hecho recientemente, el Perú retroce. Retrocedió todo lo avanzado en el año 2012.

## ¿Se debe, entonces, promover una restitución plena de la Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios?

Lo que corresponde ahora –de cara a

un nuevo gobierno– es que haya una recuperación y que se pueda incluir más servicios, que exista una vía fácil y simplificada para incorporar más servicios a la exportación. Hoy si uno quiere que un servicio califique

como exportación de servicio, lo que tiene que hacer es conseguir que el Ministerio de Economía y Finanzas emita un decreto

“TENEMOS EN EL PERÚ MANO DE OBRA CALIFICADA QUE PODRÍA SER MEJOR.”

supremo; es decir, hay que ir a tocar la puerta. Sin embargo, con lo que se había avanzado se podía tener un procedimiento para que nuevos servicios que aparezcan en el mercado puedan ser incorporados a la ley o al listado de servicios de exportación y no estar gravados con el IGV.

Algo que no quería dejar de mencionar es que el caso del turismo, actividad importante para la economía peruana, no está siendo bien tratado en lo que exportación de servicios se refiere. Tiene un tratamiento absolutamente complicado. Solo algunos conceptos del paquete turístico califican como exportación y realmente es desalentador. Nuestra legislación es complicada, definitivamente.

### **La ley antes de ser desmantelada, ¿fomentaba la formalidad?**

La ley iba a generar más formalidad. Si uno quería que su operación no esté gravada con el IGV y además recuperar el IGV de las compras para realizar esa operación, tenía que ser absolutamente formal como cualquier exportador. Haber desmantelado la Ley de Exportación de Servicios no obedece a un tema de mejor fiscalización. En todo caso, si se cree que hay un problema de fiscalización, que se refuerce los equipos de fiscalización. Detrás de esto hay un interés recaudador. El IGV encarece la operación de exportación. Si queremos que nuestros servicios sean más competitivos, no los encarezamos.

### **Finalmente, ¿ve en el Perú potencial para aumentar los flujos de inversión y comercio de servicios?**

Sin duda. Tenemos una mano de obra medianamente calificada que podría ser mejor. Hay, además, una capacidad de emprendimiento e innovación a pesar de todos los problemas que tenemos. Mucho se habla de las capacidades en innovación, en temas tecnológicos e informáticos. El peruano es un ser muy trabajador, ¿por qué no aprovechar esas variables para competir con otros mercados en la exportación de servicios? Como dije anteriormente, los países están haciendo esfuerzos por liberalizar sus exportaciones de servicios, justamente liberar los servicios de exportación del IGV, ¿por qué no seguir ese camino?

**“Tenemos una legislación complicada”, dijo Leonardo López.**



VER FOTOS

flickr

**“ EL IGV ENCARECE LA OPERACIÓN DE EXPORTACIÓN. SI QUEREMOS QUE NUESTROS SERVICIOS SEAN MÁS COMPETITIVOS, NO LOS ENCAREZCAMOS. ”**

EL GREMIO CUENTA CON LA CERTIFICACIÓN GREEN BUSINESS

# CCL RECIBIÓ PREMIO RESPONSABILIDAD AMBIENTAL 2014

Por séptimo año consecutivo, la Asociación Ghiis Jaá reconoció a aquellas empresas preocupadas por realizar una adecuada gestión en esa materia o contribuir con ella.

**E**n reconocimiento a su destacada labor como una institución ecoeficiente al implementar en su gestión interna soluciones ecoeficientes y sostenibles, la Cámara de Comercio de Lima recibió el pasado 18 de febrero el Premio Responsabilidad Ambiental 2014.

Los esfuerzos del gremio añaden valor a los servicios que brinda a sus asociados al optimizar los recursos disponibles, buscar el aumento de la competitividad, y al prevenir y minimizar los impactos ambientales.

El premio fue otorgado por la organización no gubernamental Ghiis Jaá. Esta importante entidad destaca desde 1993 por sus esfuerzos en la preservación y conservación del medio ambiente, y cuenta como patrocinadores con la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, la Universidad Nacional de Piura, la Universidad Nacional del Callao y la Universidad Nacional de Cajamarca.

Además de la CCL, recibieron el reconocimiento importantes empresas e instituciones del país como Confecciones Textimax, Record SA, revista *Caretas*, RPP y Panamericana Televisión, entre otros.

La CCL cuenta con un "Plan de ecoeficiencia y sostenibilidad empresarial" en el que se compromete a implementar prácticas ecoeficientes viables

en áreas críticas y necesarias que permitan una gestión responsable en la institución. Este plan busca minimizar los impactos ambientales sin descuidar la calidad de los servicios. Con este esfuerzo, la CCL busca ser un referente sobre gestión ecoeficiente y ambientalmente responsable para el desarrollo sostenible

## UNIENDO ESFUERZOS

Es importante resaltar la labor de la Comisión de Medio Ambiente y Empresas de la CCL que, bajo la presidencia de Adriana Giudice, trabajó en los últimos meses de 2014 en torno a la COP 20, de la mano del Ministerio del Ambiente, además de diversos actores públicos y privados como la delegación de la Unión Europea en Perú, la Cámara de Comercio Internacional y el Major Economies Business Forum on Energy Security and Climate Change (BizMEF).

Se realizaron diferentes actividades de difusión sobre el tema medioambiental a fin de que empresarios y público en general comprendan su real importancia y la manera de participar del mismo.

Finalmente, la Comisión apoya y promueve el "Programa transformador de eficiencia energética para el sector privado peruano", de Carbón Trust y Cofide, para que las empresas reduzcan su impacto ambiental.



■ Luis Bracamonte, segundo vicepresidente de la CCL, recibió el reconocimiento de manos de Raymundo Carranza, presidente de la asociación Ghiis Jaá.

“ LA COMISIÓN DE MEDIO AMBIENTE Y EMPRESAS DE LA CCL DESTACÓ EN 2014 POR SU PARTICIPACIÓN ACTIVA EN LA COP20. ”



■ Joel Chumpitáz, jefe de Asuntos Institucionales de la CCL; Yusith Vega, jefe del Sistema de Gestión de Calidad y Ecoeficiencia de la CCL; Luis Bracamonte, segundo vicepresidente de la CCL; y Mercedes Arango, coordinadora del Centro de Innovación, Ciencia y Tecnología de la CCL.



**César Alva Falcón**  
Abogado del área de  
Comercio Exterior y Aduanas  
del Estudio Muñiz,  
Ramírez, Pérez Taiman &  
Olaya Abogados.  
Miembro de Sector  
Logística -XCOM



PROPONEN QUE SUNAT MODIFIQUE NORMA PARA EVITAR COMPLICACIONES

# CUANDO LO QUE SE IMPORTA ES UN DOLOR DE CABEZA

Documentación que se exige a empresas peruanas que compran a otras una mercancía antes de iniciarse los trámites de importación perjudica esta clase de negocios.

**U**na empresa peruana adquiere un producto de un proveedor de China a un valor de 100. Luego, esa mercancía arriba al país, antes de iniciar los trámites de importación, esta empresa la vende a otra compañía peruana (que no sabe cuál es la diferencia de precios) a un valor de 150.

Esta última venta es totalmente legal y tiene dos consecuencias importantes: no está gravada con el IGV, y será la segunda empresa quien deba efectuar los trámites de importación. Hasta aquí no hay problema. El dolor de cabeza comienza al efectuarse el trámite de importación.

El Procedimiento de Valoración Aduanera de Mercancías, según el Acuerdo del Valor de la OMC (INTA-PE.01.10a), señala en su punto VII.A.3.1 que para este tipo de operaciones—“ventas sucesivas después de su exportación y antes de la fecha de su destinación aduanera”—, para determinar el valor en aduana y aplicar el primer método de valoración (en este caso el valor de transacción de la última venta), el importador deberá presentar a Sunat no solo la factura de la última venta sino también la factura de venta para la exportación (la del proveedor chino).

Esa disposición trae una serie de complicaciones, no solo operativas sino también comerciales. Primero: que el segundo comprador deba pedir a su proveedor la entrega de un documento que ampare una transacción de la cual no fue parte. Segundo, que al entregar la factura de exportación se revelará no solo quién es el vendedor de la mercancía, sino también el precio y, por ende, la utilidad de la primera empresa, con lo que se perjudica este tipo de operaciones comerciales al exponerlas innecesariamente.

Se entiende que algunas veces Sunat desee saber quién fue el proveedor de las

mercancías y, sobre todo, cuál fue el precio inicial, para velar por el interés fiscal, pero exigir al importador el documento de una transacción de la que no fue parte es un exceso.

¿Qué hacer? La respuesta es sencilla: Sunat debe modificar la norma y establecer que en este tipo de operaciones, si hay dudas del valor declarado, pueda pedir información sobre la exportación al comprador inicial, tomando en cuenta que es una empresa nacional, con domicilio conocido y sujeta a fiscalización. Con este pequeño cambio se dará un paso más para facilitar el comercio exterior en el Perú y acabar con este dolor de cabeza.

ARTURO ARIANSÉN SEMINARIO, PRESIDENTE DEL GREMIO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE LA CCL

# “LA CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO EN EL PERÚ NO ESTÁ SIENDO PLANIFICADA”

A pesar de ser el más joven, con 7 años de creación, el gremio ya es el tercero más grande de la Cámara de Comercio de Lima.

## ¿Cuál es la importancia del incentivo de la pequeña empresa?

El desarrollo de nuevas empresas crea nuevas oportunidades de trabajo, desarrolla las fortalezas que tiene el país y utiliza los recursos en general, de acuerdo con la ubicación en que se encuentren.

## ¿Cuáles es el objetivo del gremio?

Hemos recibido el encargo hace aproximadamente 6 años de puntualizar algunos aspectos que tienen incidencia de manera directa en el funcionamiento de una empresa pequeña y estos son básicamente dos: la capacidad de manejar el dinero que se requiere como inversión de capital y la capacidad de conocerlo que se va a realizar. Para hacer una empresa necesitas estos dos elementos, que son sobre los que hemos estado trabajando desde el inicio.

## ¿De qué se tratan los almuerzos de integración que realizan?

Los almuerzos de integración promueven el intercambio de opiniones entre los propios miembros del gremio, el intercambio de actividades económicas y de servicios para, de esta manera, contribuir con el crecimiento de cada uno.

Durante las reuniones

buscamos alcanzar información técnica, actualizada, sobre temas de economía, ahorro, financiamiento, sobre técnicas de administración, etcétera.

Por otro lado, realizamos dos grandes actividades anuales: la primera convoca entre 3000 y 5000 personas para el desarrollo de un día de trabajo y recoge exposiciones del más alto nivel, y es la Expopyme, que tiene que ver con herramientas financieras. La otra, y con la misma intensidad, es la segunda Expopyme orientada a la capacitación.

## ¿Cuáles son los mayores problemas con los que se enfrentan las pymes?

El gobierno ha dado señales interesantes en el tema de capacitación, como las CITE, Beca 18 y programas parecidos, pero creemos que el objetivo es muy grande como para esperar que estas iniciativas resuelvan el gran vacío sobre el tema de capacitación en el país. La capacitación en el Perú no está siendo planificada, el Perú no tiene una estrategia o política de capacitación.

Las tres principales causas que impiden el despliegue del sector son: primero, la informalidad; segundo, la inseguridad; y tercero, la incapacidad, y todo esto es responsabilidad de todos.



VER FOTOS



### FICHA PERSONAL

NOMBRE DEL GREMIO		Nº DE ASOCIADOS
Gremio de la Pequeña Empresa		<b>150</b>
NOMBRE DEL PRESIDENTE DEL GREMIO		
Arturo Ariansén Seminario		
ESTUDIOS		
Administrador de empresas y licenciado en Relaciones Industriales		
EMPRESA	CARGO	
Allemant & Asociados SAC	Director gerente	
EXPERIENCIA LABORAL		
Más de 30 años de experiencia en el sector seguros. Su acercamiento a la capacitación fue fortalecido por su paso en Senati, donde ocupó diversos cargos directivos.		



VER FOTOS

flickr

EN EL MARCO DEL PROYECTO CONECTA 2020

# CCL PRESENTA SU NUEVA PLATAFORMA TECNOLÓGICA

A fin de disminuir la brecha en ese aspecto, integramos a las plataformas tecnológicas de América Latina y dar frente al proyecto Horizonte 2020 de la Unión Europea.

La Cámara de Comercio de Lima, dentro del marco del proyecto Conecta 2020, creó la Plataforma Tecnológica Peruana (PTP), a fin de promover la identificación de oportunidades de desarrollo de proyectos de investigación e innovación, en cooperación con la Unión Europea dentro de su programa Horizonte 2020.

Esta importante iniciativa se gesta en Europa con la Plataforma Tecnológica Europea, que agrupa a investigadores, empresas y otras entidades interesadas en un campo tecnológico particular, con el objetivo de fomentar la investigación y desarrollo en el área tratada.

## INVERSIÓN

Cabe señalar que la Unión Europea ha destinado un

monto de 80 billones de Euros para ser invertidos entre 2014 y 2020 en revisar la excelencia de su base científica, integrando por primera vez todas las fases: desde la generación de conocimiento, hasta las actividades más próximas al mercado.

## JURAMENTACIÓN DE LA JUNTA DIRECTIVA DE LA PTP

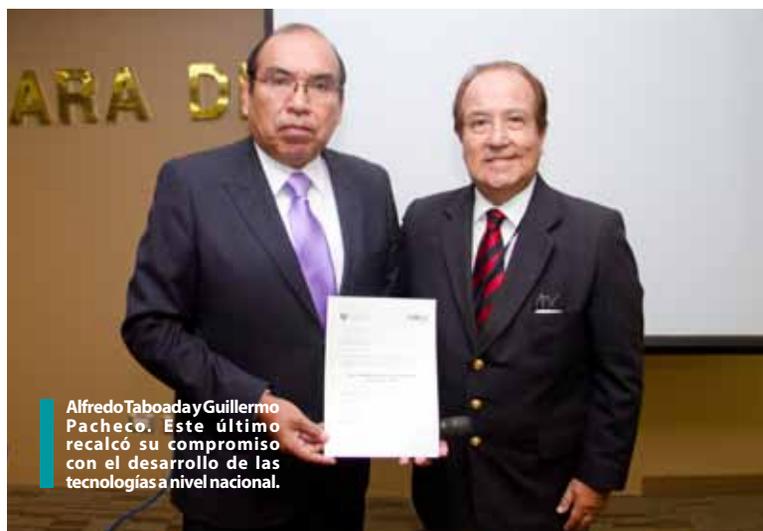
Por otro lado, el 9 de febrero, se llevó a cabo la juramentación de la primera junta directiva de la PTP, que se reunirá con los actores clave del desarrollo de programas de investigación e innovación para un conversatorio de diagnóstico de la realidad en avance tecnológico en el Perú, con miras a buscar soluciones viables.

Los miembros de la nueva junta directiva son Guillermo

“ PARA PROMOVER EL DESARROLLO DE PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN. ”

Pacheco, presidente; Tobías Aliaga, vicepresidente; Alberto Cáceda, secretario; y Carmen Vargas y César Huamanchumo, vocales.

Durante la reunión se contó con la presencia de David Eder, coordinador del departamento de Exportación de Servicios de Promperú; Pablo Fernández, de Royal Systems; Lizbarido Orellano, de Ciditect; y miembros de la PTP.



Alfredo Taboada y Guillermo Pacheco. Este último recalzó su compromiso con el desarrollo de las tecnologías a nivel nacional.

MELINA PACO VENTOCILLA, GERENTE GENERAL DE DECOFE S.A.C.

# DETECTIVES FEMENINAS EN BUSCA DEL ÉXITO EMPRESARIAL



VER FOTOS

flickr

Si bien un dicho popular reza que nadie es dueño de la verdad, para la emprendedora Melina Paco, llegar a ella se ha convertido en el quid de su empresa, al punto de garantizarla como resultado infalible para sus clientes.

Desde hace 10 años conduce, junto a un equipo de detectives femeninas, J & J Detectives Comando Femenino (Decofe SAC) (CCL: 029712.7), empresa dedicada a resolver los casos más difíciles en ámbitos como la separación de parejas y de patrimonios; casos de infidelidad, competencia desleal, tenencia de hijos, entre otros, que se ven obstaculizados durante el proceso judicial por falta de evidencias. Y en ese sentido, Melina destaca la capacidad alcanzada por su equipo de mujeres detectives para recopilar las pruebas, sirviéndose para ello de sofisticados métodos de seguimiento. Entre estos, se incluye el uso de tecnología de última generación, como cámaras botones, accesorios y un software para el rastreo que solo su empresa posee en nuestro país. Asimismo, dispone de una metodología eficaz para investigar hechos de prácticas deshonestas en la

competencia empresarial, donde las agentes se hacen pasar por clientes a fin de encontrar las pruebas y denunciar ante organismos como Indecopi o la Sunat.

“Nos hemos posicionado como la única empresa de detectives femeninas en el país. Nuestra experiencia y profesionalismo nos ha permitido resolver con éxito más de 10 000 casos hasta la fecha, y que ya se nos considere entre las diez mejores agencias del Perú”, afirma la gerente. Así, la empresa que comenzó con un equipo de 15 investigadores, cuenta en la actualidad con más de 100 agentes para atender casos a nivel nacional y fuera del país, y cuentan con 3 oficinas en Lima ubicadas en los distritos de San Isidro, Santa Anita y Pueblo Libre.

## DETECTIVE PIONERA

Con solo 18 años de edad, Melina decidió iniciar su empresa. Cursó la carrera de detective profesional en Argentina y Brasil, y se convertiría en una de las pioneras en el rubro de la investigación en Perú. Este año planea abrir una oficina sucursal en Brasil, la primera fuera del país.



### Visión:

“Ser la organización de detectives femeninas referente a nivel nacional, con destacada presencia en el nivel internacional en el rubro de la investigación privada”.



### Consejo:

“Yo organicé mi empresa a los 18 años, sabiendo a dónde apuntaba. La clave es formarse la actitud emprendedora y atreverse”.



■ Como parte de su internacionalización, Decofe SAC planea abrir también una oficina en España en 2016, convirtiéndose en la primera agencia de detectives peruana en ese país.



DREAM BUILDER: CREADOR DE NEGOCIOS  
PARA LA MUJER

# SEA PARTE DE LA RED DE NEGOCIOS PARA EMPRESARIAS

La Cámara de Comercio de Lima contribuye con el empoderamiento de la mujer emprendedora.

La Cámara de Comercio de Lima está próxima a firmar un convenio con la organización Dream Builder a fin de facilitar oportunidades de negocios a las mujeres empresarias.

La presidenta de la Comisión de Desarrollo de la Mujer Empresaria de la CCL, Yolanda Torriani, manifestó que el objetivo de este programa es brindar a las mujeres las herramientas necesarias para emprender un negocio.

“Lo que se pretende es que la mujer pase por una serie de capítulos que le permitan hacer un plan de negocios, ofrecer sus productos, formar su pequeña empresa y tener una idea de lo que hará en adelante”, dijo.

Torriani agregó que, al finalizar, las participantes obtendrán un certificado y herramientas adicionales para seguir capacitándose.

## ¿QUÉ ES EL DREAM BUILDER?

Es un programa de 12 cursos de negocios que se realiza *online*, de manera gratuita, y que enseñan los pasos básicos de cómo emprender un negocio, con temas como marketing, finanzas y contabilidad.

Este programa busca empoderar a las mujeres por medio de la educación, entregándoles oportunidades

para que lleven vidas más productivas y permitiendo el desarrollo de comunidades más saludables y sustentables.

El programa Dream Builder ha tenido éxito en Latinoamérica y ahora se encuentra expandiendo su alcance a los Estados Unidos.

## GENERADOR DE PLAN DE NEGOCIOS

El programa cuenta con

una herramienta denominada Generador del Plan de Negocios. En cada curso se realizan preguntas específicas acerca del negocio de cada estudiante y, al terminar el programa, se puede generar un plan de negocios ya completo con todas las respuestas que se recoja.

Este programa es auspiciado por la Fundación de Freeport-McMoRan y Thunderbird, Escuela de Gestión Global.

“**LOS CURSOS ENSEÑAN LOS PASOS BÁSICOS DE CÓMO EMPRENDER UN NEGOCIO.**”

▶ Yolanda Torriani, promotora del programa en la CCL.

VER FOTOS

flickr

ALEX CÓRDOVA CÓRDOVA, PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE COMERCIO, AGRICULTURA E INDUSTRIA DE JAÉN

## “SE PREVÉ QUE ESTE AÑO LA PRODUCCIÓN DE CAFÉ SE RECUPERARÁ”

En 2013 se declaró en crisis el sector a causa de la roya amarilla, que afectó la producción cafetalera a nivel nacional. Sin embargo, esta situación ya está mejorando, afirma el líder gremial.



Diana Arce  
Periodista  
darce@perucam.com

### Si bien la economía de Jaén está sustentada principalmente en la actividad cafetalera, ¿qué otros sectores destacan?

A pesar de que nuestra economía es fuertemente dependiente de la actividad cafetalera, cuya producción se vio afectada por la roya el año pasado, hay otros sectores que están empezando a emerger, como es el caso de los servicios y educación; este último genera un importante dinamismo económico interno. Por ejemplo, ahora hay cinco universidades, y los jóvenes que vienen a estudiar de diferentes lugares demandan servicios de alimentación, hospedaje y transporte, lo que está impulsando estos sectores.

Todo ello está permitiendo

que se dinamice la economía de Jaén, toda vez que el consumo interno ha crecido. En 2013, las ventas en general cayeron 40% en promedio.

Pensamos que nuestra economía iba a tardar en recuperarse entre 3 y 4 años, pero está mejorando y se prevé que este año será mucho mejor que el anterior.

Por otro lado, la puesta en funcionamiento del aeropuerto de Jaén para que operen vuelos comerciales también dinamizará la economía de la provincia.

### ¿Ha caído la producción de café?

Este año la producción se está recuperando. En 2013 se declaró en crisis el sector a causa de la roya amarilla, que afectó la producción cafetalera a nivel nacional. Otro problema fue la baja en los precios internacionales. Sin embargo, gracias a programas de intervención del Estado como Agroideas, y a Agrobanco –que compró deudas a los productores afectados por esta plaga para que paguen en mediano y largo

plazo– los agricultores han podido renovar sus cafetales e instalar nuevas áreas de cultivo.

Hoy, después de dos años, una buena cantidad de hectáreas están cosechando o empezando a hacerlo, por lo que se prevé que este año la producción será mejor.

### ¿A qué mercados exportan?

Casi toda la producción de café de Jaén se exporta a los principales mercados de América, Europa y Asia. Últimamente, países como Japón y China están empezando a demandar café, aunque no son fuertes consumidores.

China es un mercado muy grande y con gran potencial, y de incrementar su demanda de café, los precios de este producto subirían.

“ CASI TODA LA PRODUCCIÓN DE CAFÉ DE JAÉN SE EXPORTA A LOS PRINCIPALES MERCADOS DE AMÉRICA, EUROPA Y ASIA. ”

La alta calidad del café peruano es reconocida mundialmente. Sin embargo,



El café es el principal producto agrícola de exportación en el Perú.

conjuntamente toda la región y sacar una marca de origen que nos beneficie comercialmente.

**¿Qué proyectos de inversión se están desarrollando en la provincia?**

En los últimos años debido a la oposición de las autoridades del gobierno regional a los proyectos de inversión, principalmente del sector minero, varios se han paralizado.

Hay proyectos de carreteras para unir la costa con la sierra o todo el nororiente que generarían un importante impacto económico en la región, porque nos ayudarían a reducir costos de transporte y tener facilidad de acceso, y beneficiaría al sector agrícola, pero que están paralizados por la mala relación entre el gobierno regional y el central.

Como Cámara de Comercio nos hemos reunido recientemente con los alcaldes de Jaén y de Cajamarca para conversar sobre los grandes proyectos hidroenergéticos que se han suspendido por el caos que ocasionó el gobierno regional en su gestión anterior, a fin de buscar una solución. Así estamos tratando de poner en práctica la mancomunidad en Jaén, para que los alcaldes se unan en un frente y puedan lograr la ejecución de estos importantes proyectos que impulsarán el desarrollo no solo de la provincia, sino también de la región.

**¿qué falta para lograr un mayor posicionamiento en el exterior?**

El café peruano, en cuanto a calidad, es uno de los mejores y ya está compitiendo a nivel internacional.

Lo que hace falta impulsar es la parte comercial. Por ejemplo, una debilidad es que no tenemos una marca bandera a nivel nacional o regional que nos identifique. No hay iniciativa ni del gobierno nacional ni del regional para trabajar



■ Hay otros sectores que están empezando a emerger como servicios, afirma Córdova.

## EL SECRETO BANCARIO



**Jorge Silva**

Jefe del Área Legal  
Cámara de Comercio  
de Lima

Respecto del “secreto bancario”, las empresas del sistema financiero están impedidas de proporcionar información sobre las cuentas de sus clientes.

Conforme con nuestra Constitución Política, el secreto bancario solo puede ser levantado a pedido del juez, del fiscal de la Nación o de una Comisión Investigadora del Congreso, y siempre que se refieran al caso investigado.

De otro lado, la Ley de Bancos establece que el levantamiento del secreto bancario puede ser requerido por los jueces y tribunales, el Fiscal de la Nación, el Gobierno o el Fiscal de la Nación de un país con el cual se tenga convenio para combatir determinados delitos (lavado de activos, terrorismo, tráfico de drogas, entre otros) y por el presidente de una comisión investigadora del Congreso.

Recientemente, la SBS ha publicado la Resolución N° 1132-2015, que regula el procedimiento de atención de solicitudes de levantamiento de secreto bancario y precisando que dentro de los 7 días de recibida la solicitud de la autoridad competente, la SBS traslada el pedido a las empresas del sistema financiero. Estas empresas tienen 30 días para cumplir con lo solicitado.

Las solicitudes de levantamiento del secreto bancario dictadas por los jueces y tribunales del país, deben hacerse directamente a las empresas del sistema financiero.

@ consultas:  
jsilva@camaralima.org.pe

✉ ¿Cuáles son los servicios de vigilancia por los que no se reconocen horas extras?



**Enrique Gavidia Barranco**

No están sujetos a la jornada máxima, entre otros, los trabajadores que prestan servicios intermitentes de espera, vigilancia o custodia. Estos trabajadores son aquellos que regularmente prestan servicios efectivos de manera alternada con lapsos de inactividad. Conforme con lo anterior, solo procedería ubicar fuera de la jornada máxima (sin reconocimiento de horas extras) al personal de vigilancia o custodia cuyo servicio contiene lapsos de inactividad.



Se ha expedido el reglamento de la ley que exige la entrega de elementos para protección de la radiación solar.



**Elena Segovia Surquillo**

La Ley N° 30102 dispuso medidas preventivas contra los efectos nocivos para la salud por la exposición prolongada a la radiación solar.

Entre otros, esta ley obliga a los empleadores a entregar a los trabajadores determinados elementos de protección, como sombreros, gorros, anteojos y bloqueadores. Sin embargo, las disposiciones reglamentarias que precise los casos en que es exigible esta obligación no han sido dictadas a la fecha, así como tampoco se han señalado las infracciones y sanciones por incumplimiento de la norma.



¿Es posible registrar en Indecopi como autores de un software a varias personas?



**Sara Beltrán Surco**

No existe impedimento legal alguno que limite la inscripción en el registro de propiedad intelectual a un programa de cómputo cuya autoría corresponda a más de una persona. En todo caso, debe estarse al procedimiento general establecido en el TUPA de Indecopi (Procedimiento N° 7) según el cual se utiliza el Formato F-DDA-12.



¿El bono por productividad tiene carácter remunerativo?



**Felipe Castañeda San Miguel**

No existe disposición legal específica sobre el tema. Sin embargo es pertinente considerar que la bonificación por productividad responde a una contraprestación por el servicio prestado, porque “recompensa” el mayor esfuerzo realizado por el trabajador para alcanzar determinados objetivos propuestos por el empleador. Es decir, no es un concepto que tenga origen en un hecho ajeno al trabajo (aniversario, cumpleaños, fallecimiento, matrimonio, etcétera). Se paga porque el trabajador prestó un servicio por el cual el empleador ha obtenido una mayor ganancia. En ese sentido, a criterio nuestro, la bonificación por productividad tiene carácter remunerativo y por tanto estaría afectada a todo tributo y serviría de base para el cálculo de todos los beneficios laborales que correspondan.

Envíe sus consultas a  
glegal@camaralima.org.pe  
o llámenos al 219-1594.



NUEVO PARACAS  
condominios náuticos

Paracas,  
próximo **Balneario Turístico**  
Internacional de **Sudamérica.**

# Nuevo Concepto

**INVERSIÓN ÚNICA** en Perú que asegura  
**Disfrute, Rentabilidad y Revaluación**  
todo el año



Un proyecto de



Contacto:

**(01) 449-1481 / (01) 273-5775**

[www.nuevoparacas.com](http://www.nuevoparacas.com)

/NPCondominiosNauticos

# CCL

Centro de Atención y  
Servicio al Asociado

## ¿Sabe usted cómo ingresar a la plataforma del asociado?

Ingrese a nuestra página web: [www.camaralima.org.pe](http://www.camaralima.org.pe)

- ✓ Recuerde que su usuario es el RUC de su empresa
- ✓ La clave se encuentra en su tarjeta VIPCAM

Para mayor información, comuníquese con el staff de sectoristas quienes estarán atentos para orientarlo.

**CONTÁCTENOS!!** Somos su equipo encargado de  
brindarle la atención que usted se merece.

### CENTRO DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL ASOCIADO

¡COMPROMETIDOS CON SU EMPRESA... SIEMPRE!



**Sede Central:** Av. Giuseppe Garibaldi 396 - Jesús María  
**Teléfonos:** 219 1526 / 219 1530 / 219 1533 / 219 1534 / 219 1536 / 219 1645  
**E-mail:** [servicioal asociado@camaralima.org.pe](mailto:servicioal asociado@camaralima.org.pe)

## Gremio de Infraestructura de la Cámara de Comercio de Lima realizó asamblea general

El pasado 24 de febrero, el Gremio de Infraestructura, Edificaciones e Ingeniería se reunió para una charla sobre el análisis del entorno político y mediático del año, presentada por el economista y periodista Augusto Álvarez Rodrich. Además se presentó un avance del estudio "Las concesiones de infraestructura en Perú: diagnóstico y retos", por el Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Los miembros del gremio también presentaron la ejecución de su plan de trabajo 2014, su balance y el plan para este 2015.

VER FOTOS



La mesa se realizó en la sede de Los Olivos.



VER FOTOS



Raymundo Serra, presidente del gremio, y Hernán Lanzas, director Institucional de la CCL, entregaron un reconocimiento al periodista Augusto Álvarez Rodrich.

## Área de Servicio al Asociado realizó mesa de asesoría sobre segmentación de mercados

El jueves 26 de febrero, el área de Servicio al Asociado de la CCL descentralizó la mesa de asesoría "Segmentación de mercados", a fin de brindar una visión general de la importancia de la segmentación y cómo puede ser aplicada en las empresas. Carlos Manuel Angulo, ejecutivo con más de 15 años de experiencia en el área comercial en empresas transnacionales, trató los temas de marketing, segmentación y sus bases generales, evaluación de los segmentos, selección del mercado meta y estrategias de segmentación.

## Gremio de la Pequeña empresa organizó su XXXIII reunión empresarial

El pasado jueves 26 de febrero, el Gremio de la Pequeña Empresa de la Cámara de Comercio de Lima llevó a cabo su reunión empresarial "Cómo implementar un sistema de gestión de calidad". El evento sirvió para explicar los requisitos para implementar un sistema de gestión de la calidad y desarrollar los elementos que permitan al empresario una mejora continua en la capacidad de sus operaciones, a fin de satisfacer las necesidades y expectativas del cliente. Se contó con la participación de Yusith Vega, jefe del Sistema de Gestión de Calidad y Ecoeficiencia de la CCL.

VER FOTOS



Participaron más de 60 empresarios del rubro.



VER FOTOS



Los miembros del gremio participaron de manera gratuita.

## Sector de Gastronomía del Gremio de Turismo realizó conferencia empresarial

El pasado martes 3 de febrero, el Sector de Gastronomía del Gremio de Turismo de la Cámara de Comercio de Lima organizó la conferencia empresarial "Gestión de almacenes para un restaurante". El expositor a cargo, Jorge Inoñán, profesor de costos aplicados y logística en A&B y asesor de costos y proyectos gastronómicos para restaurantes y empresas de catering, habló sobre costos de posesión y renovación, los lotes más económicos, *stock* de seguridad, valorización del kárdex por PMP, entre otros temas.

**Inter Andean Trading SAC** (CCL: 020441.8) se asocia con la transnacional francesa Total para lanzar la nueva línea de lubricantes especiales grado alimenticio Nevastane, dirigida a la industria de alimentos de CHD y CHI. Los productos, que cuentan con certificación NSF H1, proporcionan protección a la maquinaria industrial y permiten disminuir costos de mantenimiento. Informes en el 331-2334 o el 431-4294 y vía [interandean@interandean.com](mailto:interandean@interandean.com). Web: [www.interandean.com](http://www.interandean.com).



Inter Andean Trading SAC

**Dos Puntos SAC** (CCL: 027727.4), empresa dedicada a fabricar e importar artículos publicitarios, presenta su línea europea de bolígrafos STYB, presente en más de 100 países y que cuenta con 60 años de experiencia.

Edward Matos, director de cuentas de la empresa, destaca que los productos son los únicos en el mercado publicitario fabricados bajo las normas de calidad ISO 9001 e ISO 14001 (BVQI). Informes en: [info@dospuntossa.com](mailto:info@dospuntossa.com) y en el 224-6399.



Dos Puntos SAC

**Real Systems SA** (CCL: 007281.4) finalizó su III Simposio Concar 2015, el evento contable más grande del Perú. Renombrados expositores como Jorge Picón, Freddy Llanto, Javier Laguna, Luis Castro y Luis Sánchez, entre otros, formaron parte del evento contable realizado los días 28 y 30 de enero en las instalaciones del Miraflores Park Hotel. Profesionales especializados de importantes empresas se reunieron para actualizar sus conocimientos y debatir sobre temas de actualidad.



Simposio Concar 2015

**STARSOFT GOLD EDITION 2015**

Compras Business Intelligence Costos  
 Inventarios Planillas Cloud Service  
 Ventas CONTABILIDAD Activo Fijo Virtual Academy  
 Ctas. por Cobrar Caja y Bancos Soporte en Línea  
 Importaciones MANAGER Ctas. por Pagar Actualizador de Software

**Nueva PLANILLA 2015**

- Base de datos con Legajo del personal
- Reportes de control para el MINTRA
- Alertas para contingencias SUNAFIL
- Control de contratos, EPS, prestamos
- Pago automático por bancos, SBS, AFP
- Análisis OLAP de gastos en Planillas

WWW.STARSOFT.COM.PE 451-9770 / 452-1548 / 452-2993

Como parte de las celebraciones por el Día Nacional del Pisco Sour, el sábado 7 de febrero se realizó el tradicional concurso para elegir el mejor pisco sour, en el cual **Moisés Barrios Aguilar**, barman profesional y mozo de la CCL, ocupó el primer puesto en la elaboración de nuestra bebida de bandera.

En el evento, organizado por la Municipalidad de Lima en el Parque de la Exposición, Moisés representó a la marca de piscos Montesierpe de Ica y compitió con destacados bartenders de diferentes marcas, logrando destacar por su técnica y destreza. El premio fue otorgado por representantes de la comuna limeña, catadores de pisco y especialistas en la materia. Todo un motivo de orgullo para nuestra institución, desde donde extendemos nuestras felicitaciones a Moisés por el logro alcanzado.



Premio al mejor bartender.



## 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.

### VIERNES 20 DE FEBRERO

Medios Radtv SAC  
Ramos Muñante, José Darío  
Ruag SRL  
Sigo Telecom SAC  
Silvestre Perú SAC

### SÁBADO 21

Acrílicos Zarpan Hnos. SRL  
Cía. Nacional de Fósforos  
La Llama SAC  
Clínica Médica Cayetano  
Heredia SA  
ICBC Peru Bank  
Ifer Knitwear SAC  
Manufacturas Industriales  
del Caucho y Productos  
Químicos SAC  
NCR del Perú SA  
Ojo Creativo Merchandising  
& Publicidad SAC  
Samuel Chamochumbi  
& Asociados SAC  
Soluciones Topográficas EIRL  
Ven TVen SA

### DOMINGO 22

A & R Business Group SAC  
A D N Comunica SAC  
Aliados Energéticos SAC  
Arévalo Arévalo, Fernando  
Centro Cultural de la  
Lengua Portuguesa EIRL  
Consorcio Eléctrico  
de Villacuri SAC  
Corporación 3A SAC  
Cyrus Trading Consultores  
Asociados SAC  
Electronic International  
Security SA  
Juan Leng Delgado SAC  
Logotex SRL  
Marticorena Lanoyre, Félix Pascual  
Nicsmedia SAC  
Organización de Eventos

Culturales y Artísticos EIRL  
Overall Strategy SAC  
PMGK Consultora y  
Constructora SAC  
Rabbit Express SAC  
Servicio General Guido  
Ávila Guevara SA  
Tai Loy SA  
Viplastic Perú SA  
Yáñez Esteves, Pablo Roberto

### LUNES 23

Alejo Espinoza, Susana Julia  
Alternativa Publicitaria SAC  
Cold Tac SRL  
Corporación VG Farma SAC  
Dominionperú Soluciones  
y Servicios SAC  
ÉI SA  
Elizalde Medina, Juan Augusto  
Ferosalt SA  
Grupo Peruano de  
Inversiones SAC  
JCH Comercial SA  
Nomotex SAC  
Procesadora Sudamericana SRL  
Proynet Perú SAC  
Shohin SA  
Soluciones en Transmisiones  
y Afines SAC  
Tai Heng SA  
Vistony Cía. Industrial del Perú SA

### MARTES 24

Arco's Gráfica & Publicidad EIRL  
Chacón Laguna, Jennifer  
Danper Trujillo SAC  
Droguería Farmedic SAC  
Envases y Envolturas SA  
Grupo Food Solutions SAC  
Impala Sport Armas y  
Muniones SAC  
Industrial Gameda SA  
Intralot de Perú SAC  
Orelia Group South American  
Security (Orelia Group SAS SAC)

Peruana de Opinión Pública SRL  
Piscos Artesanales Anca SAC  
Rímac & Asociados Sociedad Civil  
Yrayta Cancino, Josué Christian

### MIÉRCOLES 25

Afina Perú SAC  
Alva-Matta Consultores  
Generales SAC  
Fine Line Alpaca EIRL  
Ingeomín SAC  
Lyn Perú SAC  
Mitex Perú EIRL  
Mora Roldán, Davy Alexander  
Ruiz Ortiz, Julio César  
Sifuentes Valverde Luis Enrique  
Sistemas Analíticos SRL  
Supporting Team SAC  
Tartarini Giorffino, Carlo

### JUEVES 26

Agro & Químicos La Molina EIRL  
Cominco SRL  
Consultoría Especializada en  
Soluciones Empresariales SAC  
Drywalltec Supply SAC  
H & V Soluciones Integrales  
en Ingeniería SAC  
H Olano & Asociados  
Sociedad Civil  
Horna Mariluz, Josefina María  
Inmobiliaria Alquife SAC  
Mundo Aduanero SAC  
Prieto Duclos, Javier Antonio  
Propeller Technology Masters SAC  
Ramírez Yáñez, Nicolás Roberto  
Recuperaciones Talón Perú EIRL  
RF Capital SRL  
San Remo Operador Logístico SAC  
SDV Energía e Infraestructura  
SL Sucursal Perú  
Trexsa EIRL

### VIERNES 27

Agencia de Aduana Jesús

Gutiérrez Torreblanca SRL  
Álvarez López Martín  
Artículos Publicitarios Chavín SAC  
Benavente Espinoza, Withmer  
CN Minería y Construcción SAC  
Comdisergen EIRL  
Consultores Externos SAC  
Coñez Cotaquispe, Jaime Antonio  
Corporación Gráfica Universal SAC  
Desarrollo y Soluciones  
Automáticas SAC  
Enviroequip SAC -  
Conexión Ecológica  
Estudio Bazán Martos SAC  
Ferrent SAC  
Gesys Consulting SAC  
Hemocare SAC  
Intelli-Check SAC  
José Vicente Silva Fernández SRL  
Joselid Industrial SAC  
Ladrillera MVF SAC  
Raftel SAC  
SEO Chemical SAC  
Thiessen del Perú SA

### SÁBADO 28

Alpha Energy Services SAC  
Balarezo de Rusca, Ana María  
Bauer Gt Peru SAC  
Clínica Javier Prado SA  
Cogorno SA  
Corporación Plop Perú SAC  
Cynara Perú SAC  
Importaciones Corporativas  
Logísticas EIRL  
Intratego SAC  
LC Group SAC  
Panadería San Jorge SA  
Publicidad, Servicios,  
Ventas Petty EIRL  
R & C Suministros SRL  
Sandvik del Perú SA  
Scorpio Group SA  
Stella & Co. SAC  
Transformaciones  
Químicas del Perú SAC  
Wki Trading SAC

**SI DESEAS**  
**EXPORTAR O IMPORTAR**

**GRUPO ADUAN**

**EL MEJOR ALIADO**  
**PARA TUS NEGOCIOS**

- ▮ Agenciamiento de Aduana
- ▮ Agenciamiento de Carga Internacional
- ▮ Courier
- ▮ Asesoría de Comercio Exterior
- ▮ Almacenaje y Distribución

CONTÁCTANOS: **464 - 0785**  
[ventas@grupoaduan.com](mailto:ventas@grupoaduan.com)

Avenida Elmer Faucett, 1664 - Of. 202  
Urb. San José - Bellavista - Callao

*Líder en soluciones gráficas integrales*



Nuestros equipos de última generación, a cargo de profesionales especializados, constituyen la mejor garantía para que tu proyecto sobrepase tus expectativas de calidad.

t 219 6560 | [ventas@grambs.com.pe](mailto:ventas@grambs.com.pe) | [www.grambs.com.pe](http://www.grambs.com.pe)

  
Corporación Gráfica

## IFAYDI PRESENTÓ PROGRAMA DE EDUCACIÓN EN FINANZAS FAMILIARES



Con el fin de incentivar a las empresas a mejorar el desarrollo laboral de sus colaboradores, el Instituto de la Familia y el Dinero (IFAYDI) presentó el programa de Educación en Finanzas Familiares (PEFF) y el impacto en las empresas que lo implementaron en sus colaboradores durante el 2014.

Esta herramienta permitió que más de 250 participantes mejoren su organización financiera y por ende, su productividad laboral. Los resultados demostraron que al segundo mes de aplicado el programa el 90% de participantes ya realizaban un presupuesto periódicamente.

Asimismo, los participantes del programa manifestaron que los primeros beneficios que identificaron fueron: más orden en sus finanzas, reducción de su estrés laboral, generación del ahorro y una familia más unida.

## BERLITZ INGLÉS: PROGRAMA KIDS & TEENS INICIA EN MARZO



El centro de idiomas Berlitz lanza su programa Kids & Teens, el cual se iniciará en marzo. Con este proyecto se propone lograr una notable diferencia en el alumno entre aprender un idioma y dominarlo.

“La importancia de dar a sus alumnos un aprendizaje personalizado no solo se refleja en la calidad de la enseñanza, sino también en poner en práctica lo aprendido hasta lograr dominar el segundo idioma con naturalidad, al mismo nivel que el primero”, según Fredy Miranda, Director de Operaciones de Berlitz en Perú.

A diferencia de otros centros de idiomas, el programa de inglés está dirigido especialmente a niños y adolescentes entre 4 y 17 años. Diseñado para que aprendan a dominar el inglés en grupos homogéneos de máximo 9 estudiantes por aula.

## EMPRESA ITALIANA DE LUBRICANTES INGRESA AL PERÚ

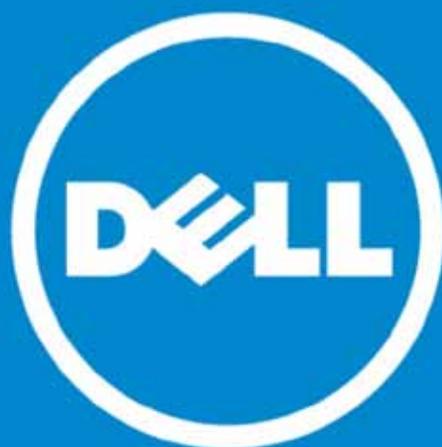


Tras su reciente ingreso a nuestro País, ENI la firma de lubricantes más importante de Italia, realizó un importante Workshop, a fin de presentarse oficialmente a sus distribuidores tanto de Lima como de provincia.

Para esta importante actividad llegó a nuestro país Santiago Jaramillo, Gerente Técnico Regional de Partequipos división Lubricantes, sede Colombia; empresa encargada de la comercialización de los productos de la marca en Perú.

Entre los temas que se abordaron destacan ENI y su presencia en el mundo, ENI y su alianza con Partequipos, Portafolio de Productos, Plan Comercial y de Marketing, entre otros de relevancia para la marca. Este Workshop duró 2 días y participaron más de 40 personas.

## DELL LANZA PROSUPPORT PLUS PARA PC Y TABLETS



The power to do more

Dell anunció que amplió su servicio ProSupport Plus, de apoyo para PC y tablets. A través de la tecnología SupportAssist, Dell es la primera y única compañía en la industria en ofrecer una solución automatizada, proactiva y predictiva para la prevención y la solución de los sistemas del usuario final.

“Nuestra investigación muestra que los departamentos de TI siguen gastando aproximadamente el 80 % de su tiempo en las operaciones de rutina y apoyo, dejando sólo el 20% para proyectos estratégicos”, dijo Rob Brothers, Director del Programa de Software y Soporte de Hardware y Servicios Deploy IDC.

Creado para ayudar a los clientes de Dell y socios de canal ofrece el tiempo de actividad esperado con un esfuerzo reducido drásticamente.

# El **OSCE**

Organismo  
Supervisor de las  
Contrataciones  
del Estado

 **APRENDE A VENDERLE  
AL ESTADO EN CUATRO PASOS**

[www.osce.gob.pe](http://www.osce.gob.pe)



INVERSIÓN DE US\$500 MIL EN EL CENTRO HISTÓRICO DE LIMA

## VILLA CHICKEN APUESTA POR LA TEMÁTICA COLONIAL

La cadena de pollerías peruana inauguró su octavo local, ubicado en el Damero de Pizarro. Contará con la marca exclusiva Villa Histórico para ser identificado.

**C**on una propuesta distintiva, la cadena Villa Chicken presenta un nuevo restaurant, esta vez en el centro histórico de Lima, ocupando la casona Pancho Fierro, ubicada en el paso peatonal del jirón Ica. La inversión de US\$ 500 mil incluye la refacción del inmueble considerado patrimonio cultural.

Jericó Carpio, gerente de Marketing del grupo, señala que el objetivo es ubicar al

establecimiento como parte de la ruta cultural conectándola con la pinacoteca de Pancho Fierro, ubicada a unos metros de la Plaza de Armas, en el Cercado de Lima.

El local, considerado el más grande de la cadena, comprende un área de 1,000 metros cuadrados y capacidad para 550 personas. Asimismo, incluye a su propuesta gastronómica de carnes y pollos a la leña, un museo

de arte y café, presentando las célebres estampas de Pancho Fierro como parte de su decoración, además de la realización de eventos los fines de semana.

El lanzamiento forma parte de un proceso de expansión que viene desarrollando la marca. Así, esperan cerrar este año con 14 o 15 locales, casi el doble de los que tienen, sumando posiciones en Tarapoto, Ica, La Molina y Surco.



LA OIT PRESENTA PROGRAMA DE APOYO A LAS EMPRESAS PERUANAS

# IMPULSO A LA PRODUCTIVIDAD DE LAS MYPES

El Programa Score Perú de la OIT representa una oportunidad única para que las pequeñas y medianas empresas implementen sistemas de gestión que les permitan mejorar sus niveles de competitividad.

**E**lvar el nivel de competitividad de las organizaciones es un factor crucial en un contexto que supone nuevos desafíos para el sector empresarial de nuestro país. La desaceleración de la economía y la urgencia en el Estado para estimular la inversión privada hace imperioso que las compañías y los emprendimientos busquen

alternativas para fortalecer sus capacidades de acción en este escenario. Y para lograrlo, existen diversas herramientas orientadas a servir de soporte en ese proceso, como el programa Score desarrollado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que tiene como finalidad brindar formación y asistencia técnica para pequeñas

y medianas empresas (PYMES) orientado a incrementar la productividad y mejorar las condiciones de trabajo, basándose en la cooperación en el lugar de trabajo.

El programa, que tiene un alcance global, se encuentra en su segunda fase desde el año 2014, incorpora a Perú y Bolivia en un plan de acción hacia el

2017 que priorizará la asistencia al sector agroindustrial nacional representando a más de 70,000 trabajadores. En ese marco, se enfocará en el desarrollo de sistemas de gestión para los siguientes puntos: mejorar el clima y relacionales laborales; incrementar la productividad; mejorar las condiciones laborales; eliminar retrasos, defectos y desperdicios; satisfacer las necesidades de sus consumidores; y fomentar una cultura de la competitividad.

### INTERVENCIÓN INTEGRAL EN LAS EMPRESAS

Durante su primera fase, (2009 – 2013), Score se implementó en más de 370 empresas en 7 países. China, Vietnam, Indonesia, India, Sudáfrica, Ghana y Colombia fueron las naciones en las que el programa asistió a sectores como la manufactura, el ecoturismo y la industria automovilística, de acuerdo a las necesidades de cada economía. Como resultado, el programa logró incrementos de productividad en un 15-50% en los 3-6 meses sucesivos a la formación, la reducción de costos entre USD 3,000 y 15,000 durante los primeros 2-3 meses después de la formación; el ahorro energético (KwH) del 2% por cada unidad producida; la reducción del ausentismo laboral hasta un 15%, y la reducción de accidentes en 16%.

En el caso del Perú, el programa comenzó sus intervenciones en 2013 con el Proyecto Agro, financiado por el Ministerio de Trabajo de Canadá. Éste desarrolló la implementación de un plan piloto en 9 empresas del sector agroexportador, el cual mostró resultados muy favorables al finalizar en julio del 2014. Entre ellos destacan la reducción de costos entre US\$ 400 y 11 000, la disminución del ausentismo laboral en un 20% ofreció y el

incremento de la producción de las empresas participantes en un 40%.

Siguiendo la línea de esta experiencia positiva, el programa busca la promoción y desarrollo de las cadenas

## SCORE PERÚ BUSCA HACER MÁS COMPETITIVAS A LAS EMPRESAS A TRAVÉS DE UNA GESTIÓN MÁS EFICIENTE.

de valor, para hacerlas más eficientes en términos de potencial económico y mejora de las condiciones laborales. Además, tiene como meta consolidar la sostenibilidad del proyecto, estructurando la capacitación para 60 pymes para la implementación eficiente del sistema de gestión Score y la capacitación en materia de prácticas responsables a nivel laboral a 30 gremios empresariales.

### ESTRATEGIA DEL PROGRAMA

El programa Score Perú se compone de cinco módulos que permiten incidir en los principales ámbitos de la organización. Estos son:

M1. La cooperación en el lugar de trabajo: la base del éxito empresarial, el cual integra a los gerentes y trabajadores en el logro de metas empresariales.

M2 Calidad: gestión del mejoramiento continuo, que busca mejorar el desarrollo de una cultura de calidad, sustentando el desempeño empresarial a través de la identificación de las necesidades de los consumidores.

M3. La productividad mediante una producción más limpia, orientado al desarrollo

de una gestión ecoeficiente en la empresa con el ahorro de la energía y la reducción de desperdicios.

M4. Administración del recurso humano para la cooperación y éxito empresarial

M5. La seguridad y la salud en el trabajo: una plataforma para la productividad, para eliminar o minimizar los riesgos para la salud y seguridad del personal.

Asimismo, el proceso asistencia técnica y seguimiento se define en tres fases durante las cuales se esquematiza el programa:

Elaboración de línea de base: (solo para el Módulo 1). Un formador SCORE visita a la empresa para discutir y evaluar la producción, calidad, recursos humanos y la seguridad y salud en el trabajo.

Formación en aula. En esta etapa dos gerentes y dos

trabajadores con equidad de género, de entre 3-5 empresas, participan del taller de formación interactivo para desarrollar planes de mejoramiento empresarial (PME).

Asistencia técnica y seguimiento. En esta fase posterior al taller de formación, el formador visita a cada una de las empresas para brindar asistencia técnica en la implementación de su plan de mejoramiento empresarial (PME).

La formación en aula y las visitas a las empresas son realizadas por formadores certificados por OIT/Score, quienes poseen años de experiencia brindando Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE), incluyendo conocimientos específicos en cooperación en el lugar de trabajo, Lean Manufacturing, Kaizen, seguridad y salud en el trabajo, recursos humanos y métodos de producción más limpia.

La convocatoria al programa inició el 9 de febrero y se extenderá hasta el 11 de abril del año en curso. Los resultados se publicarán entre el 20 y 22 de abril, programándose la implementación del módulo de mayo a agosto. Las inscripciones se realizan a través de la página web: scoreperu.org.



Score Perú ofrecerá un programa integral para mejorar el desempeño de las mypes.

# XXXIX ALMUERZO DE INTEGRACIÓN DEL GREMIO DE LA PEQUEÑA EMPRESA

## HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS DE LIDERAZGO EMPRESARIAL

Potencialice la competitividad de la empresa que gerencia

### OBJETIVOS:

- Desarrollar los herramientas de liderazgo, que incidan en la motivación de su equipo de trabajo, promoviendo el acercamiento de las áreas de la empresa hacia una misma dirección.
- Explicar la importancia de una adecuada gestión eficaz de los recursos de la empresa, a partir de la toma de decisiones sólidas que permitan su éxito en el mercado empresarial desde la perspectiva comercial y financiera.
- A través de casos prácticos, dar a conocer los instrumentos que lo ayudarán a lograr una constante mejora en su empresa a partir de una visión planificada de sus acciones.

### EXPOSITORES:



#### **Eco. Luis Alexis Sanchez**

Fundador y Director Ejecutivo de Prestaclub y Mapcity.com Perú. Miembro del comité consultivo de Empeunde UP de la Universidad Pacífico. Ha sido conductor de diversos programas de televisión en temas económicos, financieros y de negocios. Posee más de 12 años de experiencia como empresario, especialista en finanzas personales, emprendimiento y asesoría en financiamiento alternativo. Economista de la Universidad del Pacífico.



#### **Ing. Ricardo Alania**

Director Académico del Área de Factor Humano y de la División Empresarial de la Escuela de Postgrado de la UPC. Candidato a Doctor en Administración y Dirección de Empresas, y Grado DEA, U. Politécnica de Cataluña, España. Máster Europeo en Gestión de Calidad Total, Escuela de Negocios EOI, España. Programa de Gobernabilidad y Gerencia Política, The George Washington University y PUCP. Especialidad en Operaciones y Mercadotecnia, Esan. Ingeniero Mecánico, UNI. Ha sido Gerente de la Operación Crown Cork, México.

Martes

**10**  
marzo

Hora: 12:30 p.m  
Cupos Limitados

► **Descargar**  
Ficha de inscripción

### INCLUYE:

Material, Data de participantes, Certificado y Almuerzo

**INVERSIÓN:** Socios CCL : S/. 100.00 (inc. IGV)

No socios : S/. 120.00 (inc. IGV)

Pago en caja o Cta. Corriente

Banco de Crédito N° 193-0112800-0-93

Miembros  
**COPE**  
S/. 40.00  
(Inc. IGV)

### INFORMES E INSCRIPCIONES

Av. Giuseppe Garibaldi 396, (ex Gregorio Escobedo)  
Jesús María  
pempresa@camaralima.org.pe  
Teléfono: 2191788 / 2191569

# ACELERA LA COMPUTADORA

CAMBIA EL DISCO DURO POR UN SSD



## Unidades de estado sólido de Kingston



### V300

- SATA 3 (6Gb/s)
- Hasta 450MB/seg
- 60GB-480GB

SSD + HDD = **4 veces más rápido**

Acelera la computadora adicionando un SSD, y en combinación con un Disco Duro y la tecnología Intel Smart Response, la computadora será 4 veces más rápida.

Obtendrás: Más velocidad para acceder programas, archivos, y velocidad de booteo hasta 40% más rápido!