

La cámara

LA REVISTA DE LA CCL

Informe especial

Evolución, retos y perspectivas del turismo médico en el Perú.

Negocios

Ventas del sector Cosmética e Higiene Personal crecerían entre 4% y 6% este año.

SALARIOS EN CRECIMIENTO

A pesar de la desaceleración económica del país, los ingresos laborales en el Perú crecieron 3,4% entre el 2013 y el 2017. No obstante, dicho aumento es menor que el experimentado entre el 2008 y el 2012.



MÓDULO DE CONSULTA DE COMPROBANTES

EXCLUSIVO PARA ASOCIADOS

AHORRA TIEMPO y DESCARGA
tus comprobantes electrónicos en nuestra Web:

www.ecomprobantes.pe/ccl

Aquí podrás visualizar y descargar todos tus comprobantes de pago electrónicos en las versiones:

- PDF REPRESENTACIÓN GRÁFICA
- XML PARA EFECTOS TRIBUTARIOS

Solo debes seguir los siguientes pasos:



"Cuida el medio ambiente, ahorra papel y descarga"

Solicita tu usuario y contraseña en:
Teléfono: 2191669 / 2191571 / 2191633
Email: facturacionelectronica@camaralima.org.pe

CONSEJO DIRECTIVO 2018-2019**PRESIDENTA**

Sra. Yolanda Torriani

PRIMER VICEPRESIDENTE

Sr. Roberto De La Tore Aguayo

SEGUNDO VICEPRESIDENTE

Sr. José Hopkins Larrea

TESORERA

Sra. Marysol León Huayanca

VOCALES

Sr. Jorge Ochoa Garmendia

Sr. Guillermo Grellaud Guzmán

Sr. Eduardo Escardó De La Fuente

Sr. Bernardo Furman Wolf

PAST PRESIDENT

Sr. Mario Mongilardi Fuchs

DIRECTORES

Sr. Ángel Acevedo Villalba

Sr. Guillermo Angulo Miranda

Sr. Rudolf Becker Rodríguez De Souza

Sr. José Cabanillas Lavini

Sr. Rubén Carrasco De Lama

Sr. Giovanni Conetta Vivanco

Sr. Javier De La Viuda Sainz

Sr. John Gleiser Schreiber

Sr. Óscar Lobatón Sorogastua

Sr. Juan Carlos Morón Urbina

Sr. Sergio Andrés Mottola

Sr. Carlos Mujica Barreda

Sr. Luis Nevares Robles

Sr. Omar Neyra Colchado

Sr. Mario Pasco Lizárraga

Sr. Mauro Pineda Supo

Sr. Volker Ploog Otting

Sr. Bernd Schmidt Osswald

Sr. Sandro Stapleton Ponce

Sr. Pedro Tomatis Chiappe

Sr. Ramón Véliz Alva

Sr. Jorge Zegarra Reátegui

Sr. César Zevallos Heudebert

GERENTE GENERAL

Ing. José Rosas Bernedo

DIRECTOR INSTITUCIONAL

Sr. Hernán Lanzara Lostaunau

DIÁLOGO Y REFORMAS

El Perú ha demostrado que es capaz de salir adelante ante las dificultades, habiendo superado en muchas ocasiones calamidades políticas, económicas, así como desastres naturales. En las últimas semanas, la coyuntura política y judicial enfrenta nuevamente a los peruanos, ante lo cual la Cámara de Comercio de Lima (CCL) considera que las autoridades de los tres poderes del Estado—Ejecutivo, Legislativo y Judicial— deben preservar el diálogo.

Es indispensable acelerar las reformas del sistema judicial y reducir la incertidumbre política, pues los inversionistas necesitan estabilidad. En este sentido, sería alentador que las autoridades muestren una verdadera intención de diálogo y de solución de los problemas que actualmente afectan a la confianza empresarial.

La reforma del sistema de justicia es urgente. Existe una propuesta del Ejecutivo, a la cual es necesario dar prioridad. La CCL tiene recomendaciones que ha hecho llegar al Congreso.

Sobre estos asuntos de vital importancia, consideramos que hay que poner énfasis en los profesionales que vayan

a conformar el sistema de justicia. Por ello, en cuanto a los antecedentes de los candidatos al CNM, no solo se debe evaluar si tienen o no sentencia condenatoria, sino también investigaciones en curso o procesos terminados por prescripción, entre otros aspectos. Además, sugerimos que el concurso de méritos para la selección de dichos miembros no contenga examen escrito, sino que se prioricen las pruebas psicológicas de inteligencia intelectual y emocional, entrevista personal y cultura general.

Otro ejemplo tiene que ver con el Consejo para la Reforma del Sistema de Justicia, sobre el cual la CCL considera que debe evaluar la idoneidad de los jueces, secretarios y personal administrativo, para determinar quiénes de ellos deberían declararse como personal excedente, por sus malos antecedentes o su falta de competencia para desempeñarse en la función.

La CCL también tiene comentarios sobre las propuestas de reformas constitucionales, sobre las que nos pronunciaremos próximamente.



Yolanda Torriani

Presidenta de la Cámara de Comercio de Lima

ÍNDICE



PÁGINA 6

INFORME ECONÓMICO

INGRESOS LABORALES CONTINÚAN EN ASCENSO EN EL PERÚ A PESAR DE LA DESACELERACIÓN DE LA ECONOMÍA EN LOS ÚLTIMOS AÑOS.



PÁGINA 10 INFORME ESPECIAL

EL NEGOCIO DEL TURISMO MÉDICO EN EL PERÚ.

PÁGINA 14 ENTREVISTA

MARIO PASCO LIZÁRRAGA, DEL ESTUDIO RODRIGO, ELÍAS & MEDRANO.

PÁGINA 16

COMERCIO EXTERIOR
SECTOR QUÍMICO EXPORTARÁ MÁS DE US\$1.400 MILLONES EN EL 2018.

PÁGINA 20

COSMÉTICA E HIGIENE PERSONAL
SECTOR CRECERÍA ENTRE 4% Y 6% ESTE AÑO.

TRENDING TOPICS

Dario Gestión

@Gestionpe



Cámara de Comercio de Lima informó que se invertirán US\$1.055 millones en 15 centros comerciales.

Perú Noticias

@Peru_Noticias



Importación de vehículos chinos aumentó 20% entre enero y julio del presente año.

#SOYCCL

OMNIA SOLUTION

@osolutionsac



Cámara de Comercio de Lima indicó que sector servicios registraría una expansión de 4,6% en el 2018.

Agencia Andina

@Agencia_Andina



"Ajustes en régimen de recuperación del IGV favorecerá inversiones en Mipymes" señala César Peñaranda.

PRESIDENTE DEL COMITÉ EDITORIAL

Bernardo Furman Wolf

DIRECTOR

Hernán Lanzara Lostaunau

EDITOR

Fernando Chevarría León

COORDINADOR

Ricardo Serra Fuertes

REDACCIÓN

Renzo Alcántara Estupiñán

Maribel Huayhuas Vargas

Sthefanie Mayer Falla

Evelyn Sánchez Figueroa

César Vásquez Rivera

Kevin Arratea Pizán

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Daniel Campos Hidrogo

Bryan A. Rodríguez Espinoza

ANÁLISIS ECONÓMICO

Instituto de Economía y Desarrollo

Empresarial (IEDEP)

ANÁLISIS DE COMERCIO EXTERIOR

Instituto de Investigación y Desarrollo

de Comercio Exterior (Idexcam)

JEFE DE PUBLICIDAD

Robert Sosa Herrera

EJECUTIVOS DE PUBLICIDAD

Ricardo Angelats Corzo

Cesar Sevilla Moncada

Jaime Huerta Mora

Julissa Donayre Sarango

Fabiola Fernandez Rijavec

Katerine Dávila Flores

IMPRESIÓN

Grambs Corporación Gráfica S.A.C.

PARA CONTACTARNOS

Av. Giuseppe Garibaldi N° 396

(antes Gregorio Escobedo) Lima 11, Perú

Teléfono: 463-3434

Publicidad: publicidad@camaralima.org.pe

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



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

Nos siguen en la red



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

ESCANEA ESTE CÓDIGO QR PARA LA VERSIÓN DIGITAL DE NUESTRA REVISTA



25,000+
Empresas gestionan
su negocio en la
Nube de Oracle

Cualquiera que sea su tamaño o industria, crezca con confianza con la nube más completa, segura e integrada

ORACLE®

Pruebe gratuitamente:
https://cloud.oracle.com/es_ES/tryit

+ 51 1 6151047





INGRESOS LABORALES CONTINÚAN EN ASCENSO EN EL PERÚ

Entre 2013 y 2017, la evolución de los ingresos de los trabajadores creció 3,6%. No obstante, el crecimiento se ha desacelerado respecto al período 2008-2012.



**DR. CÉSAR PEÑARANDA
CASTAÑEDA**

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

Para analizar la evolución de los ingresos laborales en América Latina, que presenta desigualdades marcadas en la región, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) utiliza un ingreso laboral promedio regional expresado en dólares de paridad de poder de compra. Entre los principales resultados se encuentra que los hombres ganan alrededor del 12% por encima del promedio regional y las mujeres perciben un 17% menos. Existen también diferencias entre lo

que gana un trabajador de área urbana respecto a uno del área rural. Este último tiene un ingreso equivalente al 45% del primero.

Según la Cepal, se observa que los ingresos aumentan a medida que se acumula una mayor experiencia, ubicándose los mayores montos entre los 45 y 69 años de edad con un pico en el ingreso entre los 50 y 54 años.

Otros resultados que destaca la Cepal es que el ingreso laboral en los sectores de productividad media y alta duplica los ingresos de trabajadores en sectores de baja productividad.

RESULTADOS 2017- 2018

Para el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio de Lima, la principal fuente de recursos de los hogares está constituida por el ingreso proveniente del trabajo, el que representa más del 70% del total de los ingresos. Las demás fuentes son las transferencias, rentas e ingresos extraordinarios.

Las estadísticas preliminares del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) muestran que el ingreso promedio mensual de un trabajador del área urbana para el año móvil julio 2017 - junio 2018 se ubica en S/1.572,5, superior en 2,1% al monto registrado en similar periodo del año anterior. También se registran mejoras en el ingreso por grupos de edad y según nivel educativo alcanzado en todos sus niveles. En el caso de actividad económica, solo Construcción no ha tenido ninguna variación, pues en el resto de sectores sí se registran mejoras.

TENDENCIA PREOCUPANTE

La evolución de los ingresos no solo es importante porque define la capacidad de gasto actual de un hogar, sino también porque determinará el valor de la pensión de jubilación de un trabajador. Por eso, es vital incorporar más trabajadores del sector informal al formal para que accedan a una pensión y, lo que es más relevante, paralelamente dotarle de una mayor educación y salud que permitan mejorar su productividad y, por tanto, su ingreso laboral futuro.

Un análisis de los últimos 10 años muestra que el ingreso promedio de los trabajadores a nivel nacional creció 5,4% en el periodo 2008-2017 hasta alcanzar S/1.377 en el último año. No obstante, se observa una clara

desaceleración, pues en el quinquenio 2008-2012 el ingreso creció a una tasa media de 7,4% anual mientras que en el periodo 2013-2017 apenas fue de 3,6%. Se evidencia que el menor crecimiento económico afecta la evolución del ingreso laboral.

Según el área geográfica, en el 2017 los ingresos del área urbana fueron de S/1.543, en tanto en el área rural fueron

PERSISTE LA DESIGUALDAD DE INGRESOS ENTRE HOMBRES Y MUJERES

de S/666, es decir, el ingreso rural representa el 43,1% del ingreso urbano, ligeramente por debajo del promedio de América Latina (45%).

Los ingresos laborales en los últimos 10 años se han más que duplicado en regiones como Apurímac (108,4%) y Huánuco (102,4%). Apurímac incluso es una de las pocas regiones que logró acelerar el crecimiento de su ingreso laboral durante el segundo quinquenio de análisis, impulsado por los aumentos en el PBI minero de dicha región. Además, tres regiones

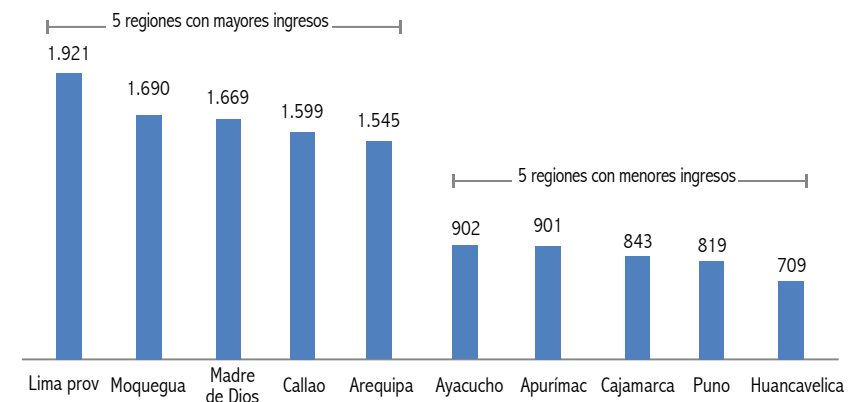
acumularon un crecimiento en el ingreso laboral superior al 90% y cinco al 80%. Las regiones rezagadas son Moquegua (50,3%), Tacna (48,9%) y Tumbes (44,3%).

La brecha entre el ingreso de un hombre y una mujer se ha mantenido en la última década, en donde ambos crecieron a tasas casi similares, 5,5% y 5,4%, respectivamente. El ingreso laboral de una mujer representa el 70,7% del ingreso de un hombre.

Resalta también que los ingresos aumentan a medida que se acumula una mayor experiencia, tal como se observa en América Latina, pero en el caso peruano los ingresos caen a mayor velocidad a partir de los 60 años. Al 2017, los mayores ingresos los perciben los trabajadores entre 45 y 59 años (S/1.577 en el 2017), seguido del rango de 25 a 44 años (S/1.488), luego entre 60 y 64 años (S/1.389), jóvenes entre 14 y 24 años (S/897) y finalmente los mayores de 65 años (S/795).

Además, es importante remarcar que el ingreso de los más jóvenes alcanzó la mayor expansión en el periodo de análisis (7,5%). También, según la categoría de ocupación, se observan tasas similares de crecimiento en los obreros (6,8%), trabajadores

INGRESOS PROVENIENTES DEL TRABAJO
(Soles corrientes)



Fuente: INEI

Elaboración: IEDEP

del hogar (6,7%) y trabajadores independientes (6,5%). En menor medida son los casos del empleador o patrono (5,5%) y los empleados (4,2%).

En el 2017 el ingreso promedio de un empleador fue de S/2.699, de un empleado S/2.145, de un obrero S/1.222, de un trabajador del hogar S/952 y de un trabajador independiente S/836. Según tamaño de empresa, los ingresos promedio en empresas de 51 a más trabajadores fueron de S/2.392, en empresas de 11 a 50 trabajadores de S/1.799 y en empresas de 1 a 10 trabajadores de S/993. Los ingresos que crecieron a mayor tasa fueron los de empresas de 1 a 10 trabajadores (6,0%), seguido de empresas de 11 a 50 trabajadores (5,2%) y de empresas de 51 a más (4,1%).

En el sector Construcción, en los dos últimos años (2016-2017) y en el último año en Comercio (2017) el ingreso laboral promedio ha caído, mientras que en el resto de sectores como Manufactura, Otros Servicios y Agropecuario, el ingreso promedio mostró una tendencia al alza. En el 2017, el ingreso laboral más elevado lo perciben los trabajadores del sector Otros Servicios (S/1.701), Construcción (S/1.657) y Manufactura (S/1.486) y el menor ingreso se ubica en el sector Agropecuario (S/844).

EN LIMA METROPOLITANA

Al primer semestre del presente año, para Lima Metropolitana se confirma la desaceleración en el crecimiento del ingreso laboral. El análisis realizado para el periodo 2014-2018 muestra que al trimestre móvil mayo-junio-julio 2018 el ingreso laboral promedio mensual en Lima Metropolitana ascendió a S/1.670,5, cifra mayor en 21% a la de similar periodo del 2014. No obstante, mientras en el periodo 2014-2016 este indicador crecía a tasas

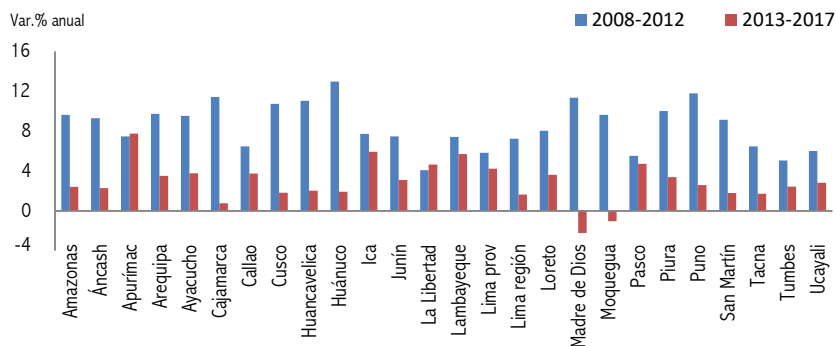
promedio de 5,7%, en el periodo 2017-2018 solo lo hace al 0,5%.

LOS INGRESOS CON MAYOR CRECIMIENTO SE DIERON EN EMPRESAS DE 1 A 10 TRABAJADORES

Las estadísticas del INEI muestran que un mayor nivel de capital humano alcanzado se refleja en un ingreso laboral superior. Así, el ingreso promedio de un trabajador con nivel educativo superior universitario

fue de S/2.798,8, con nivel educativo superior no universitario percibe S/1.507,8, con secundaria S/1.243,8 y con primaria S/1.034,8. Se observa también que la diferencia relativa entre los distintos ingresos prácticamente se ha mantenido constante en los últimos años. Por último, el trabajador con educación secundaria, superior no universitaria y superior universitaria gana 20,2%, 45,7% y 170,5% por encima que el ingreso de un trabajador con educación primaria. Existe también una ligera superioridad en los ingresos que reciben los trabajadores que laboran como dependientes (S/1.753,6) frente a quienes lo hacen como independientes (S/1.522,7).

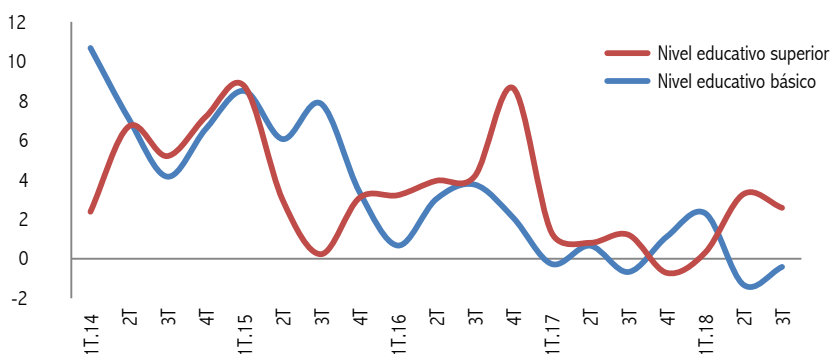
PERÚ: CRECIMIENTO PROMEDIO DE LOS INGRESOS PROVENIENTES DEL TRABAJO



Fuente: INEI

Elaboración: IEDEP

LIMA METROPOLITANA: INGRESOS PROVENIENTES DEL TRABAJO (Var.% anual)



Fuente: INEI

Elaboración: IEDEP



Cumple



50
AÑOS



PROMELSA, celebra 50 años como líder en la comercialización de productos eléctricos, iluminación e instrumentación; fabricante de celdas, transformadores, tableros eléctricos, así como prestadora de servicios de calibración y servicios de instalaciones electromecánicas. Todo ello es posible gracias a la preferencia, lealtad y esfuerzo de nuestros clientes, colaboradores y proveedores.

Al cumplir 50 años, fortalecemos nuestro compromiso con el Perú y crecemos generando valor para llevar a todo el territorio nacional la mejor calidad y servicio con nuevas soluciones eléctricas.

¡Gracias!

Algunos de nuestros proveedores:



Sede principal



Centro de distribución



Sede Miraflores



Outlet



Planta Industrial



Sede Piura



Sede Trujillo



Sede Arequipa



SALUD SIN FRONTERAS UNA NUEVA FORMA DE HACER TURISMO

El negocio de atraer extranjeros para brindarles servicios médicos sigue creciendo en el Perú pese a limitaciones.

POR STEFANIE MAYER F.
SMAYER@CAMARALIMA.ORG.PE

El turismo médico no es un concepto nuevo en América Latina. Al principio, muchos habitantes del norte del continente americano se encontraban intrigados por los bajos precios que podrían obtener por algunos de los procedimientos médicos en el sur. Como el mercado ha seguido creciendo y evolucionando, miles de personas viajan hacia el Perú y otros países de América Latina no solo por los bajos precios, sino también por la calidad de los tratamientos.

Carlos Canales, presidente de la Cámara Nacional de Turismo (Canatur), señala que en el 2017 el turismo médico en el Perú generó aproximadamente US\$300 millones. Además, dice que es una excelente actividad económica que aún falta explotar. “Este tipo de turismo debería ser importante para el país, porque origina la movilización de miles de personas desde países desarrollados hacia naciones en vías de desarrollo. Cada vez son más las personas que ven al Perú como un buen destino para realizarse distintos procedimientos”.

Canales considera que las razones por las cuales las personas vienen al Perú para realizarse cirugías son los





bajos precios y la calidad de servicio. Asimismo, menciona que los peruanos que viven en el exterior son los primeros demandantes de estos servicios.

“El turismo médico en el Perú se viene dando desde el 2004. En esa oportunidad se trabajó en un programa llamado ‘Turismo de Salud’ con Promperú, para dar a conocer en diferentes países la red de médicos peruanos especializados. Lo importante es reconocer que aún nos falta mucha promoción para poder llegar al mismo nivel de países como Brasil, Colombia o México”, dice Canales.

Asimismo, comenta que existe un gran interés en los visitantes de Argentina, Chile, Estados Unidos, España e Italia por realizar esta actividad. “Entre los procedimientos más demandados están los servicios odontológicos, las cirugías plásticas, los procedimientos oftalmológicos y la fertilidad *in vitro*”, afirma.

UNA RINOPLASTÍA PUEDE COSTAR ALREDEDOR DE US\$6.000 EN EE.UU. Y UNOS US\$2.000 EN PERÚ

En el caso de las cirugías plásticas, Canales aseguró que las personas pueden ahorrar hasta un 50% en comparación a los precios del mercado internacional. “En EE.UU. una rinoplastia puede costar entre US\$5.000 y US\$6.000 y en Perú entre US\$ 1.000 y US\$2.000, mientras que el implante mamario se encuentra entre US\$10.000 y US\$15.000 y aquí cuesta entre US\$2.000 y US\$5.000. La abdominoplastia en EE.UU. puede costar entre US\$15.000 y US\$25.000 y en Perú su costo varía

entre US\$3.000 y US\$4.000”, señala.

Consultado sobre otros países de Latinoamérica, Canales comenta que hoy en día Colombia ha desarrollado un atractivo turismo de salud, creando zonas francas dentro de las mismas clínicas para poder vender sin el Impuesto General a las Ventas (IGV) materiales quirúrgicos, implantes y otros insumos para las cirugías de los extranjeros.

“En cuanto a técnicas, el Perú ya puede ser comparado, según el tipo de tratamiento, con Chile, Argentina y Brasil, porque se tienen nuevas tecnologías, capacitación permanente, aunque falta generar sellos de calidad para garantizar al 100% los servicios. Cabe resaltar que el Perú es líder en tratamientos de fertilidad *in vitro* o fertilidad asistida”, dice Canales.

Sobre los riesgos del turismo médico, comenta que este se reduce cuando se realiza algún procedimiento con un buen profesional. “En el Perú, el tema de riesgo médico está casi al punto cero, es decir, se realizan buenas prácticas en los tratamientos, los preoperatorios y postoperatorios. El temor debería presentarse si el paciente no ha realizado una buena investigación y no ha consultado a un buen médico”, advierte.

Asimismo, Canales afirma que el turismo médico aún se ve obstaculizado por la falta de información detallada y confiable sobre la calidad de los hospitales y clínicas y de sus médicos y cirujanos.

FALTA DESARROLLO

Otto Cedrón, director médico de la clínica Cedrón, indicó que, además del beneficio económico que encuentran los pacientes al venir a Perú, otro punto a favor es que encuentran cirujanos plásticos de primer nivel, muchos de ellos formados en escuelas brasileñas



AGUAS MEDICINALES DENTRO DEL TURISMO MÉDICO

Uno de los temas que se encuentran dentro del turismo médico se refiere a las aguas termales, que desde épocas pasadas han sido fuentes de purificación y formaron parte de los rituales ancestrales incas.

El Perú cuenta con diversos baños termales que constituyen un excelente recurso natural en muchas regiones del país. Se estima que existen alrededor de 500 fuentes, la mayoría de ellas ubicadas a 2.000 metros sobre el nivel del mar. Se trata de aguas subterráneas, almacenadas a diferentes profundidades. Hay diversos tipos: sulfuradas, sulfatadas, ferruginosas, cloruradas, bicarbonatadas y para muchos viajeros termomedicinales, comenta Verónica Napurí, representante de Termatalia en Perú.

“El turismo médico del Perú, en el cual se encuentran involucradas las aguas termales y la cirugía plástica, es de suma atracción para el turista extranjero que recorre nuestro territorio nacional. La actividad asciende a US\$120 millones al año, cifra que podría aumentar si es que las autoridades gubernamentales deciden apoyar trabajos de mantenimiento en diversos lugares del país, los cuales podrían ser de suma atracción para el visitante tanto nacional como extranjero”, señala Napurí.

La especialista agrega que la calidad de la cirugía plástica es alta y muchos viajeros llegan al Perú para tratarse en los diferentes centros de salud, cuya especialidad es reconocida internacionalmente, pero también es necesario dar a conocer a los visitantes que tenemos otras formas de tratar los problemas de salud.

En ese sentido, Napurí sostiene que es preciso invertir en proyectos como las piscinas termales de Laguna Seca (Cajamarca), así como en los baños o duchas termales de Colca (Arequipa), Monterrey (Áncash) y Churín (Lima), los cuales suman US\$10 millones, para así generar nuevos servicios e incluirlos dentro del turismo médico.

que gozan de renombre mundial, además de la estabilidad económica que tiene el Perú que en la actualidad también brinda seguridad al paciente para operarse con tranquilidad.

“Perú es una alternativa económica para cualquier extranjero. Además de los beneficios mencionados, los pacientes pueden aprovechar el tiempo de recuperación para hacer turismo o visitar a familiares”, señala Cedrón.

Asimismo, agrega que generalmente el paciente extranjero viene a realizarse dos cirugías plásticas y gasta en promedio US\$8.000.

LAS VISITAS TURÍSTICAS TAMBIÉN ESTÁN EN LOS PLANES DE LOS PACIENTES EXTRANJEROS

“Los pacientes que vienen a tratarse al Perú son en su mayoría mujeres que se encuentran en un rango de edad de entre 35 años y 45 años, y se quedan en el país aproximadamente entre 15 y 20 días”, dijo el director médico.

No obstante, Cedrón sostiene que aunque existen buenos cirujanos y servicios de calidad, en Perú esta actividad no es muy solicitada como en Brasil, Argentina o México. “Los extranjeros que más nos visitan son los de Estados Unidos, porque buscan información en Internet o leen comentarios de las personas que ya se han operado o tratado en diversas clínicas”, dice.

Para Adolfo Guevara, cirujano bariátrico, el turismo médico en el Perú no está muy desarrollado como en otros países. “No es tan sencillo ganarse la confianza de las personas, en especial de los extranjeros, porque

en la medicina siempre hay un riesgo de que suceda alguna complicación y es necesario que estén completamente seguros de que este país y en especial el doctor o la clínica que eligen son los mejores para atravesar por este proceso”, manifiesta.

Guevara indica que en su especialidad los extranjeros que vienen al Perú se tratan mayormente por obesidad, hipertensión, diabetes y las cirugías especiales para bajar de peso. “Al igual que en otros países, en el Perú estamos capacitados para realizar cirugías de baipás gástrico o mangas gástricas. En lo que nos diferenciarnos con otros países es que en Perú un baipás gástrico cuesta US\$15.000, en cambio en Estados Unidos esta intervención cuesta US\$40.000”, señala.

Asimismo, dijo que dentro de la especialidad de cirugías bariátricas existen distintas ‘modas’ que en Perú también se realizan, tales como las cirugías sin corte. “La implementación de la laparoscopia desde finales de los años 80, con los avances tecnológicos, ha llevado a que la cirugía bariátrica realizada por esta vía sea la que elige casi la mayoría de extranjeros que vienen al Perú. Se ha demostrado mejor visibilidad del campo operatorio, una rápida recuperación de los pacientes y bajo índice de complicaciones”, asegura Guevara.

Por otro lado, señaló que los pacientes extranjeros son mayormente recomendados por amigos o familiares que han sido sus pacientes. Como existe una experiencia previa, ellos están confiados de los procedimientos que se le realizará. “En esta actividad económica aún se tiene mucho trabajo por hacer. Es necesario que el turismo médico siga creciendo a pesar de sus limitaciones en promoción e información hacia el exterior”, puntualizó.

PAITA



COVESA

La manera perfecta de hacer NEGOCIOS INMOBILIARIOS

PIURA



CHICLAYO



Inmuebles *COMERCIALES*
RESIDENCIALES
INDUSTRIALES

Ideales para:

- ✦ *Proy. inmobiliarios* ✦ *Almacenes* ✦ *Centros recreativos*
- ✦ *Entidades financieras* ✦ *Depósitos* ✦ *Oficinas, clínicas, etc.*
- ✦ *Hoteles* ✦ *Industrias*
- ✦ *Instituciones*

TRUJILLO



SALAVERRY



ENCUENTRA EN EL **NORTE DEL PERÚ**
LA MEJOR **OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN**
PARA **EXPANDIR O CONSOLIDAR**
TU **EMPRESA.**

Av. Larco 1525 Urb. Fátima, Trujillo - Perú
Telf. (044) 295072 /  987119140

WWW.CVCOVESA.COM

Síguenos:    



“LA ESTABILIDAD LABORAL QUE EXISTE HOY EN DÍA ES INCONSTITUCIONAL”

MARIO PASCO LIZÁRRAGA, ABOGADO LABORALISTA DEL ESTUDIO RODRIGO, ELÍAS & MEDRANO.

POR CÉSAR VÁSQUEZ R.
CVASQUEZ@CAMARALIMA.ORG.PE

LAS REPOSICIONES ORDENADAS POR EL TC ESTARÍAN PERJUDICANDO A EMPRESAS Y TRABAJADORES.

¿Cuál es la situación de la estabilidad laboral en el Perú actualmente?

La protección del trabajador frente al despido sin causa justificada sufrió un cambio trascendental en el año 2002, a raíz de una sentencia del Tribunal Constitucional (TC). Al contrario de lo que dice la ley, que establece que un despido sin una causa demostrada es sancionado con el pago de una indemnización al trabajador, el TC dijo que esa no era una protección suficiente y que el trabajador podía acceder, a través de acciones de amparo, a ser repuesto en su trabajo. Esta situación fue extendiéndose, a través de más sentencias.

¿Qué pasó a partir de esa determinación?

El TC determinó que habían tres casos específicos en los que se generaría la reposición: el despido en el que no se alega causa alguna, el despido que adolece de nulidad porque hubo un cariz antisindical, discriminación o represalia por una queja, y también el despido fraudulento, que es cuando se han inventado causas para despedir a una persona.

Luego de eso, la justicia laboral común, los jueces de trabajo y la Corte Suprema empezaron a emitir sentencias en las cuales recogieron estas decisiones del TC, de manera tal que ya no solo en las acciones de amparo, sino también en los juicios comunes, se generan estas reposiciones de trabajadores cuando son despedidos sin una justificación, o lo que es más difícil de determinar, cuando hay una causa pero no se llega a demostrar. Ahí salta esta noción de que si no está demostrado ha sido inventado y por lo tanto es fraudulento. Es un espacio gris que muchas veces genera reposiciones.

¿Esta situación, en la que se dan las reposiciones de trabajadores, sigue ocurriendo hoy en día?

Se han dado un par de novedades en los últimos tiempos. En primer lugar que en el TC la unanimidad que estuvo presente durante muchos años ya no es tal. Desde el año 2016, el magistrado Sardón De Taboada planteó una lectura de la Constitución que todo el mundo había dado por válida cuando se dio la Constitución, en 1993, hasta el año 2002. La ley determina cuál es la protección adecuada contra el despido arbitrario. Hay países donde se exigirá solo un preaviso para despedir, con un mes de antelación, en otros, quizá la mayoría, se exige el pago de una indemnización. Y en algunos pocos países hay la posibilidad de una reposición. Cuando la Constitución dice que la ley va a determinar la protección contra el despido arbitrario, y esta ley dice que la indemnización es una protección razonable según los estándares internacionales, ese debería ser el camino a seguir.

En este momento estamos en una situación, si cabe decirlo, de inconstitucionalidad, porque la protección contra el despido hoy en

día ha sido distorsionada por los fallos del TC.

También ha habido una sentencia muy reciente, de noviembre del año pasado, en la cual el magistrado más nuevo del TC, el doctor Ferrero Costa, ha planteado también un voto singular que dice lo mismo que el Dr. Sardón, que la modalidad exigida por la ley es la indemnización y que no existe esta posibilidad de reposición amplia para todo despido arbitrario.

ESTA RIGIDEZ LABORAL PROVOCA QUE LAS EMPRESAS OPTEN POR LA INFORMALIDAD, ADVIERTE PASCO.

¿Qué cambia con la posición que han tomado estos dos magistrados?

Son dos votos de siete. No significa que esto haya cambiado la posición del TC. Lo más probable es que al menos por ahora esto siga como está, pero sí llaman la atención estos votos respecto de este que es un problema serio, porque la estabilidad laboral tal cual la implantó el TC puede ser muy simpática en el papel y en la construcción que hizo en ese momento el tribunal, pero en la vida real no es un sistema funcional, ni para las empresas ni para los trabajadores.

¿Por qué considera Ud. que las reposiciones no deberían ser generalizadas?

La relación de trabajo es entre personas que se tienen que ver todos los días y no solo coexistir sino funcionar unos en conjunto con los otros, como un equipo. Cuando una de las partes no quiere continuar

con esa relación, que esta tenga que seguir funcionando de manera forzosa, es realmente contraproducente para ambas partes y para el sistema, que lo que tendría que buscar es que las empresas puedan operar en un marco de eficiencia y flexibilidad.

¿Qué puede generar la estabilidad laboral como se viene dando?

Un sistema tan rígido como el que tenemos, donde un trabajador, mientras no cometa una falta grave, es dueño de su puesto y nadie lo puede sacar aunque la relación laboral sea pésima. Eso no es sano para nadie. No está en discusión que debe haber una protección contra el despido arbitrario, pero una indemnización robusta, como la que tenemos que es de un sueldo y medio por año de servicios, debe en principio desincentivar despidos que sean abusivos en extremo, y principalmente proteger al trabajador contra ese despido.

¿Cómo cree Ud. que pueda solucionarse esta compleja situación?

El Congreso podría cambiar la ley, para superar el problema existente. Aunque el texto actual de la Constitución y la ley es en realidad claro, podría encontrarse una fórmula que respete lo decidido, pero simultáneamente deje un sistema más funcional, con válvulas de salida que permitan el cierre de contratos entre partes que ya no se quieren, y el ingreso al empleo de personas que van a construir una mejor relación con el empleador específico.

También podría darse una modificación de la Constitución por parte del Congreso, pero la vía ideal a este efecto será siempre que el TC cambie de parecer, pues es el que tiene la llave principal.

SECTOR QUÍMICO EXPORTARÁ MÁS DE US\$1.400 MILL. EN EL 2018

El año pasado los envíos al exterior de dicha industria peruana aumentaron en 6%. Para este año la expansión sería de 3%.



DR. CARLOS POSADA

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

La química, ciencia que estudia la composición y las propiedades de la materia y de las transformaciones que experimenta, ha sido desde siempre parte importante de la vida del hombre, pues contribuye a mejorar la calidad de vida y a satisfacer las necesidades del ser humano.

Actualmente la industria química se ha convertido en actividad fundamental para la mayoría de países, pues es generadora de empleo, dinamiza el crecimiento económico

y ofrece una cartera amplia de productos. Desde finales del siglo XIX hasta la actualidad, dicha actividad ha logrado una gran expansión, sustentada principalmente en la industria del petróleo y sus derivados.

No obstante, si revisamos los últimos años del siglo XX, se ha desarrollado otro tipo de industrias, tales como productos farmacéuticos, materiales semiconductores, polímeros y agroquímicos, y han aparecido nuevas tecnologías como la nanotecnología, ciencia que manipula

moléculas y átomos para fabricar productos a microescala.

En la industria química se inician todas las operaciones para elaborar las materias primas (en este caso básicas), y su trabajo concluye con la elaboración de los productos para otras industrias y para su consumo final. Por tanto, tiene un papel importante en las economías de los diversos países, puesto que además está relacionado con otros sectores como el textil, transporte, cosméticos, alimentos, etc.

Así, invertir en este sector sirve de peldaño para las compañías, pues quien llega a contar con una industria química bien desarrollada, garantiza el crecimiento del inversionista en el mundo.

Según el Grupo Qualipro, los productos de la industria química se dividen en química básica, química especializada, química para la industria y el consumo final.

La química básica se subdivide a la vez en petroquímica, polímeros e inorgánica básica. Los **petroquímicos** y **polímeros** constituyen una plataforma fundamental para el crecimiento y desarrollo de importantes cadenas industriales como son la textil, la automotriz y del transporte, la construcción, los plásticos, los alimentos, los fertilizantes, la farmacéutica y la química. Estos hidrocarburos son convertidos en un amplio rango de químicos básicos con un uso inmediato (petróleo) o son sujetos a reacciones posteriores para elaborar un producto final útil. Sin embargo, el principal uso de los petroquímicos es para la elaboración de un amplio número de polímeros. En tanto, los compuestos inorgánicos básicos son utilizados en los sectores de la manufactura y la agricultura y producidos en grandes cantidades que incluyen el ácido sulfúrico, el ácido nítrico, el carbonato

de sodio, entre otros.

La categoría química especializada cubre una amplia variedad de químicos para la protección de cosechas (herbicidas, insecticidas y fungicidas), pinturas, tintas y colorantes (tintes y pigmentos). También se incluyen químicos usados en diversas industrias como la textil y del papel.

EL NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DEL SECTOR HA AUMENTADO 3% EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS

Existe una tendencia en Estados Unidos y Europa de centrarse en este sector más que en la química básica, porque con una investigación y desarrollo activos se generan químicos de mejor calidad y de alta rentabilidad estable.

En tanto, el sector químico para la industria y el consumo final

desarrollan diversos productos que se venden directamente al público. Aquí se incluyen detergentes, jabones y otros artículos de aseo, así como los medicamentos.

En el Perú, el sector químico en los últimos años ha tenido un rol muy trascendental en las exportaciones peruanas, ocupando el tercer lugar dentro de los sectores económicos que comprenden el macrosector no tradicional en el año 2017.

Según la base de datos de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), las exportaciones totales del sector químico en el año 2017 cerraron con un total de US\$1.380 millones, registrando un aumento del orden de 6% comparado con el año anterior. Además, se proyecta que para el cierre del presente año aumente el valor exportado de este sector en un 3%, llegando a la cifra de US\$1.421 millones.

Este comportamiento positivo del sector se debe específicamente al aumento de los envíos de ciertos productos, tales como placas y láminas de polímeros de propileno, óxido de zinc, hidróxido de sodio (sosa o soda cáustica),



El dinamismo del sector químico se debe principalmente a más envíos de placas y láminas de polímeros de propileno.

COMERCIO EXTERIOR

placas y láminas de polímeros de etileno, lacas colorantes, ácido sulfúrico, alcohol etílico sin desnaturalizar, placas y láminas de tereftalato de etileno, carmín de cochinilla, fosfato dicálcico, neumáticos nuevos de caucho; entre otros (ver cuadro N°2).

Los principales productos exportados del sector químico pertenecen a la industria de la química básica y química para la industria y consumo final, ambas representan aproximadamente el 80% del valor de las exportaciones totales del sector químico y el 90% aproximadamente del volumen total exportado de este sector en los últimos cinco años. El resto pertenece a la industria especializada que, como se detalló líneas arriba, es la nueva tendencia en los países desarrollados y consiste en crear productos más innovadores en esta rama de la industria química, ya que generan un valor agregado muy elevado, y donde el Perú debería centrarse más.

Además, es importante señalar que la mayoría de estos productos mencionados tienen un valor agregado alto, por lo que dan una importante contribución a la industria peruana debido a la amplia cadena de valor que crea esta industria (que incluye la contratación de mano de obra especializada y mayor recaudación de impuestos como producto de esas ventas).

Un dato adicional es el número de empresas exportadoras del sector químico, que en los últimos cinco años ha aumentado en 3%, cifra que va acorde al comportamiento de crecimiento que ha tenido el sector.

Por otro lado, los principales mercados de destino de nuestras exportaciones de los productos mencionados son Chile, Ecuador, Colombia, Bolivia, Estados Unidos, Brasil, México, Holanda, Alemania,

Reino Unido, China, Argentina, Dinamarca, Guatemala y España (ver cuadro 3).

Como se observa, el rubro químico es, sin duda, uno de los sectores económicos que más valor agregado tiene en la elaboración de sus productos, el cual a su vez crea una larga cadena en sus procesos productivos, incentivando a que las

empresas inviertan más en investigación y desarrollo. En tal sentido, el Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima siempre mantiene la propuesta de que se debe invertir en el desarrollo de productos innovadores donde se cumplan las exigencias, requisitos y necesidades que los compradores de hoy en día demandan.

Cuadro 1

EXPORTACIONES TOTALES DEL SECTOR QUÍMICO. PERIODO 2013 – 2018 (US\$)

	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018*
VALOR FOB	1'519.888,289	1'402.870,890	1'340.778,281	1'380.108,247	963.153,382

Fuente: SUNAT

Elaboración: IDEXCAM

Cuadro 2

EXPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DEL SECTOR QUÍMICO. PERIODO 2014 – 2017 (US\$)

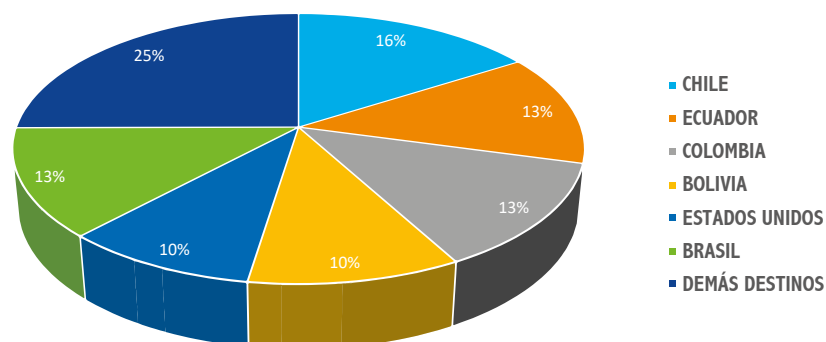
Descripción	FOB Miles			
	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Placas de polímeros de propileno	162.615	133.338	113.874	100.715
Óxido de zinc (blanco o flor de zinc)	74.073	58.578	52.209	91.073
Hidróxido de sodio (sosa o soda cáustica)	25.454	31.102	38.040	57.297
Placas de polímeros de etileno	65.546	64.254	57.311	57.910
Ácido sulfúrico	55.321	76.745	45.289	26.666
Placas de poli(tereftalato de etileno)	21.588	27.926	29.648	38.775
Fosfato dicálcico	32.908	38.259	35.362	33.828
Ácido ortobórico	25.137	20.534	20.265	22.681
Aceites esenciales de limón	14.599	17.821	18.848	17.359
Sulfatos de cobre	7.339	6.725	7.870	9.875

Fuente: SUNAT

Elaboración: IDEXCAM

Cuadro 3

DESTINOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS DEL SECTOR QUÍMICO. PERIODO 2018



Fuente: SUNAT

Elaboración: IDEXCAM



FORO de Seguridad CIUDADANA 2018

25 Set.

PROGRAMA DE ACTIVIDADES

- 7:30 - 8:00 a.m.** Recepción de participantes
- 8:00 - 8:15 a.m.** Bienvenida
Yolanda Felicia Torriani Del Castillo,
Presidenta de la Cámara de Comercio de Lima
Inauguración
Mauro Medina Guimaraes - Ministro del Interior
- 8:15 - 8:45 a.m.** Desafíos de la gestión municipal de la seguridad
ciudadana para Lima Metropolitana.
Lucia Dammert, experta internacional en
seguridad ciudadana
- 8:45 - 10:45 a.m.** Exposición de propuestas (8 candidatos)
Parte 1: Propuestas para la seguridad ciudadana
(15' por cada uno)
- 10:45 - 11:15 a.m.** Coffee break
- 11:15 - 11:55 a.m.** Parte 2: Respuesta a preguntas (5' por cada respuesta)
- 11:55 - 12:10 a.m.** Conclusiones del evento
Jaime García, Presidente de la Comisión de
Seguridad de la Cámara de Comercio de Lima
- 12:10 - 12:20 p.m.** Clausura del evento
Nataly Ponce, Viceministra de Seguridad
Pública del Ministerio del Interior
- 12:20 p.m.** Foto oficial

www.camaralima.org.pe

**Evento
Gratuito**

Lugar

Av. Giuseppe
Garibaldi 396
Jesús María

INFORMES:

Av. Giuseppe Garibaldi 396 - Jesús María - Lima
Email: dberninzon@camaralima.org.pe
Teléfono: 219 1820

ORGANIZADORES:



Gremio Peruano
de Cosmética e Higiene
COPECOH

Estudio de Inteligencia Comercial de Cosméticos e Higiene Personal Primer Semestre 2018

CCL

Septiembre 2018

SECTOR COSMÉTICOS E HIGIENE CRECERÁ ENTRE 4% Y 6% ESTE AÑO

El Gremio de Cosmética e Higiene Personal (Copecoh) de la CCL reveló esta proyección durante la presentación de su último Estudio de Inteligencia Comercial.

El Gremio Peruano de Cosmética e Higiene Personal (Copecoh) de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) presentó el 13 de septiembre su Estudio de Inteligencia Comercial.

De acuerdo a este documento, las ventas del sector cerrarían este 2018 con un incremento de 4% en el escenario más conservador y de hasta 6% en el más optimista. Vale decir, las ventas oscilarían entre S/7.454 millones y S/7.568 millones, respectivamente. Así lo informó el presidente de Copecoh, Ángel Acevedo.

“En el primer semestre de este año,

el mercado de cosméticos e higiene personal creció 2,3%, pero en el segundo semestre esta industria comienza a mostrar una recuperación importante, pues, según nuestra proyección, en un escenario conservador avanzará 5,4% y en un escenario optimista crecerá 8,1%”, explicó el empresario.

Acevedo precisó que las ventas del sector tuvieron un incremento interesante en los tres primeros meses del año, hasta el inicio del Mundial de Fútbol Rusia 2018, pero a partir de junio el consumo cayó significativamente en todos los sectores, principalmente debido a la crisis política del país.

Sin embargo, los buenos números

que viene obteniendo el sector en este segundo semestre del año –gracias a la alta productividad de las empresas, los efectos de la integración en el marco de la Alianza del Pacífico y la Comunidad Andina y la gran resiliencia del sector– permitirán un repunte en la cifra de ventas total.

TENDENCIA

Las proyecciones de Copecoh para los próximos cuatro años también son positivas. En el escenario más conservador, las ventas del sector se incrementarán en 6%, 5% y 7% en los años 2019, 2020 y 2021, respectivamente, y en el panorama más optimista, el



consumo de productos cosméticos crecerá en un 8%, 7% y 9% en los años mencionados, según el citado estudio.

En ese sentido, el presidente de Copecoh proyectó que en los próximos cuatro años, la industria de cosmética e higiene personal podría crecer 19% en un escenario conservador, pero que en otro optimista tendría un crecimiento de hasta 26%.

Entre las debilidades que tiene el sector actualmente, el empresario señaló que la industria cosmética se rige por una normativa de industria farmacéutica, y eso lleva a complicaciones a la hora de desarrollar cualquier nuevo producto.

“Además, el sector aún tiene mucha dependencia del abastecimiento externo y adolece de la falta de una adecuada inclusión en el mundo digital”, añadió.

EXPOSITORES

El evento contó con la presencia de importantes representantes de la



Jaime Montenegro, Víctor Vargas, Ángel Acevedo, Carlo Rodríguez, Bárbara Lecaros y Mariana Monge.

industria cosmética y el comercio en general, La inauguración estuvo a cargo del segundo vicepresidente de la CCL, José Armando Hopkins, en representación de la presidenta de la institución, Yolanda Torriani, quien destacó el éxito empresarial de Copecoh en sus 18 años de vida y la generación de más de 400.000 empleos en el sector.

La primera exposición estuvo a cargo de Bárbara Lecaros y Mariana Monge, quienes hablaron del estudio

que realizaron sobre Eye Tracking y la importancia del posicionamiento de un producto en los puntos de venta para que sea más visible para los clientes.

El segundo bloque contó con las ponencias de Carlo Rodríguez, CEO de Attachmedia, sobre la inteligencia artificial aplicada al mundo cosmético, y de Víctor Vargas, gerente general de Lumingo.com, sobre las posibilidades que ofrece el comercio electrónico para la industria cosmética.

APRENDA A APLICAR EL MARKETING EN SUS VENTAS

La Escuela de Ventas de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) realizará un seminario sobre este tema el 25 de septiembre.



La Escuela de Ventas de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) organiza el seminario “Marketing aplicado a las ventas”.

El objetivo de esta capacitación es brindar a los asistentes las herramientas de marketing que les servirán para poder realizar la venta eficiente de productos y servicios, de acuerdo a las exigencias del consumidor de hoy en día.

De esta manera, los asistentes podrán generar productos o servicios más atractivos para su público objetivo, lo que se traducirá para su empresa en una mayor participación dentro del competitivo mercado actual.

INFORMACIÓN

El seminario abordará temas como la diferencia entre ventas y marketing, qué hacen las empresas exitosas, elementos del sistema comercial, el ciclo de la comercialización, la importancia y la utilización de la programación neurolingüística en las ventas exitosas y la automotivación y su efecto positivo en las ventas, entre otros.

El seminario se realizará el 25 de septiembre de 9 a.m. a 1 p.m. y la inversión es de S/150 para socios de la CCL y S/180 para no socios, incluido IGV. Para más información puede llamar a 219-1792/219-1796 o escribir a festrada@camaralima.org.pe o ymartinez@camaralima.org.pe.

EXPOSITOR

El seminario será dirigido por Óscar Flores Castro, quien cuenta con más de 30 años de experiencia en ventas y 22 años de trayectoria como expositor internacional en temas de ventas, atención al cliente, liderazgo y motivación. Este trabajo lo llevó a visitar países como Ecuador, Bolivia, Chile y Panamá.

Es importante señalar que Flores Castro cuenta con estudios especializados en el Instituto Honda de Miami sobre el proceso de venta, y se graduó en el Programa de Especialización para Ejecutivos en administración, organización y dirección de ventas en ESAN.



SUPLEMENTO
LOGÍSTICA
Abastecimiento, Almacenes y Distribución
2018

TIRAJE:

+ 15, 000
ejemplares

DISTRIBUCIÓN:

GRATUITA

SECCIONES:

Especializadas
para el público
objetivo

TEMARIO

- ☑ Las capacitaciones en la logística
- ☑ Las nuevas tendencias en equipamiento para almacenes
- ☑ La importancia de los servicios logísticos
- ☑ ¿Cómo es la gestión y control de inventarios?
- ☑ Los servicios de transporte y distribución en el sector logístico

CIERRE

12 DE
NOV.

PUBLICACIÓN: 26 DE NOV.

WWW.CAMARALIMA.ORG.PE

Informes:

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



Mónica Chávez

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

consultas:
mchavez@camaralima.org.pe

Importancia de la marca de un producto o servicio exportable

La marca, en su concepto más básico, es el nombre o señal exclusiva que permite que un producto o servicio se pueda identificar y distinguir de otros. En el Perú este tema ha ido tomando cada vez más relevancia entre las empresas exportadoras, al ver que la marca, además de lograr diferenciarlas de la competencia, también les permite generar fuertes vínculos con sus clientes.

Los aspectos fundamentales para lograr una marca coherente y con identidad exigen no solo tener una clara visión y misión, sino además un análisis del macroentorno y microentorno para estar en contexto y poder entender claramente los factores sociales, culturales, psicológicos y personales que motivan la compra de su producto o servicio. Asimismo, es importante segmentar el mercado, es decir, identificar las características del grupo de personas que buscan lo que la marca ofrece. Esta segmentación puede realizarse en función a zonas geográficas, características personales, forma o estilo de vida o comportamiento del consumidor.

Otro aspecto importante es determinar el posicionamiento que se le quiere dar a la marca. Es decir, establecer el lugar distintivo que se desea tener en la mente del consumidor respecto del producto o servicio que se va a ofrecer.

Con la finalidad de apoyar en el proceso de fortalecimiento e internacionalización de marcas peruanas en el exterior, que con identidad presenten propuestas de gran calidad y valor agregado, la Cámara de Comercio de Lima desarrollará, durante la primera semana de octubre, el tercer módulo del taller de marca. Para mayor información contactarse a textil@camaralima.org.pe.



**Ernesto Montoya
Lince**

¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS DE ACCESO PARA EXPORTAR CARNE BOVINA EN SALMUERA A COREA?

Se requiere contar con la certificación HACCP (análisis de riesgos y puntos de control), cumplir con la regulación sobre límites máximos de residuos químicos y contaminantes establecidos por la Administración de Alimentos y Medicamentos de la República de Corea, certificado de origen, rotulado y etiquetado en caso de ser destinado para la venta a través del canal *retail* y documentación adicional a solicitud del comprador.



**Elvira Carrasco
Jesús María**

¿CÓMO IDENTIFICO UN PRODUCTO A IMPORTAR DENTRO DEL TLC PERÚ-CHINA?

En primera instancia, se deberá ingresar al portal de acuerdos comerciales (www.acuerdoscomerciales.gob.pe), seleccionar la bandera de China (TLC Perú-China). Luego, dentro del índice, ir a la opción Textos del Acuerdo y finalmente seleccionar el capítulo correspondiente a Oferta de China a Perú, el cual mostrará el listado de productos negociados para la importación.



**Juan Castro
Surco**

¿EXISTEN MODIFICACIONES EN LOS PARÁMETROS PARA EXPORTAR VÍA SERVICIO POSTAL?

Sí, acorde a la última resolución de intendencia nacional N°18-2018/SUNAT/310000, se modificó el monto máximo del valor FOB de las mercancías, el que se incrementó a US\$7.500 y en relación a la cantidad máxima, ascendió a 50 kg de peso para la exportación de los envíos empleando la declaración simplificada, por envío postal.

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

Networking

— Cámara de Comercio de Lima —

*Incrementando su red
de contactos*

El **6 de septiembre** se realizó el **Networking - CCL**, rueda de contactos a la que cada vez se suman más empresas. En el evento, los empresarios lograron generar mayores **oportunidades de negocios**, compartiendo información de los productos y servicios que ofrecen de manera personalizada.



Para participar en nuestros eventos comunicarse con el **Área de Servicio al Asociado**.
Correo: asociados@camaralima.org.pe

Teléfono:
219 1526 / 219 1529
www.camaralima.org.pe

**BENEFICIO
EXCLUSIVO PARA
ASOCIADOS**



CANDIDATOS A LA ALCALDÍA DE LIMA DEBATIERON EN LA CCL

Durante el encuentro, se analizaron propuestas relacionadas a la movilidad urbana, desarrollo urbano sostenible, entre otros.

Con miras a las próximas elecciones municipales, el Gremio de Infraestructura de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), la revista *Caretas*, Ideele Radio e Imasen llevaron a cabo el 7 de septiembre el “Encuentro con candidatos a la alcaldía de la Municipalidad de Lima 2018”.

El evento, que se realizó en la sede de la CCL, contó con la participación de cinco aspirantes al sillón municipal: Diethell Columbus, candidato por Fuerza Popular; Enrique Cornejo (Democracia Directa); Jorge Muñoz (Acción Popular); Manuel Velarde

(Siempre Unidos); y Gustavo Guerra García (Juntos por el Perú).

El evento comenzó con el agradecimiento de Marco Zileri, director de la revista *Caretas*, y las palabras de bienvenida de Roberto De La Tore, vicepresidente de la CCL, quien destacó la importancia del debate. “El gobierno municipal es el primer nivel del ejercicio de la democracia que permite una mayor cercanía del pueblo con sus autoridades”, sostuvo. Luego, los candidatos municipales expusieron sus propuestas de trabajo en torno a una serie de problemáticas que afectan a la capital. Los tópicos que se analizaron

fueron la seguridad ciudadana, la movilidad urbana desde el enfoque del tráfico, el transporte y la viabilidad, la lucha anticorrupción y el desarrollo sostenible del medio ambiente.

Por otro lado, se dio énfasis al desarrollo urbano de Lima Metropolitana, a partir de una infraestructura adecuada que mejore la calidad de vida de los ciudadanos.

También fueron invitados los candidatos Luis Castañeda Pardo, Humberto Lay, Ricardo Belmont, Renzo Reggiardo, Humberto Lay y Esther Capuñay, quienes no pudieron asistir al evento.



DESARROLLANDO EL EJE INDUSTRIAL EN LIMA ESTE



Lotes desde 1,000 m²

2 Millones de M²
VENDIDOS

Zonificación
Aprobada
I₂ I₃ I₄



DATOS DEL PROYECTO



Escanea el código Qr y solicita una reunión con nosotros

(511) 419-9311

943-667-904

www.brysonhillsp Peru.com

informes@brysonhillsp Peru.com



¿Piensas Comprar o Vender una Propiedad?

¡Reliza tus operaciones con total seguridad, consulta a nuestros asesores!



LOTES AL SUR DE LIMA DE 500m² A US\$ 25.000



"Asegure su inversión, confíe en los profesionales"



942 629506 / 933 458636

ventas.edeninmobiliaria@gmail.com

Síguenos en:



CASAS - DEPARTAMENTOS - TERRENOS
LOCALES COMERCIALES E INDUSTRIALES
Y OTROS

Intermediación Inmobiliaria y Asesoría en:

- ✓ Compra - Venta de propiedades
- ✓ Alquiler de propiedades
- ✓ Búsqueda de inmuebles
- ✓ Consultoría y valorizaciones
- ✓ Asesoría legal y tributaria
- ✓ Plan de marketing inmobiliario
- ✓ Estudio de títulos
- ✓ Confección de contratos y más...

www.edeninmobiliariaperu.com

“ESPERAMOS ABRIR LOS CANALES DE CONVERSACIÓN CON EL GOBIERNO”

El Gremio de Indumentaria de la CCL afirma que el apoyo del Gobierno es vital para impulsar el desarrollo del sector.

¿CUÁNTO HA AVANZADO EL GREMIO EN EL ÚLTIMO AÑO?

Este 2018, el gremio está alcanzado varios objetivos gracias a la Alianza de Diseñadores de Moda del Perú y a un importante convenio con Promperú. Este acuerdo propició la participación de 10 de nuestros asociados en el Cotiere Show de Nueva York, uno de los eventos más importantes de moda a nivel internacional. Además, se acordó la presencia de diversas marcas peruanas en un *showroom* de Nueva York por un año, incluyendo el proceso de lanzamiento y colocación.

Por otro lado, hemos impulsado los cursos y capacitaciones para los asociados al gremio, llegando a realizar hasta dos eventos por mes en algunos casos.

¿CUÁL ES EL RETO MÁS IMPORTANTE A ENFRENTAR?

Esperamos entablar canales de conversación con el Gobierno, a fin de retomar temas importantes que disminuyen la competitividad del sector, tales como los impuestos antitécnicos y los procedimientos burocráticos que solo agregan costos no operativos a las empresas.

Asimismo, queremos insistir con el proyecto de zonas francas (territorio delimitado que goza de algunos beneficios tributarios) en Lima, ya que esta iniciativa sería la clave para potenciar nuestras exportaciones.

AL RESPECTO, ¿CUÁL ES EL PLAN DE TRABAJO?

Vamos a consolidar nuestra relación con Promperú, ya que su apoyo es fundamental en el tema de la promoción y difusión de nuestros diseñadores y de la industria en general. Por ello, ya estamos en conversaciones para próximos eventos.

Por otro lado, tenemos que demostrarle al Gobierno que somos un sector con mucho potencial y futuro. Esto será respaldado por tres principales factores: la promoción de nuestra identidad textil milenaria; el uso de equipos y maquinarias de última generación; y la experiencia de los diseñadores peruanos.



◆ NOMBRE DEL PRESIDENTE DEL GREMIO

LUIS ANTONIO ASPÍLLAGA

◆ EMPRESA Y CARGO
CEO DE WORLD TEXTILE SOURCING

◆ ESTUDIOS
INGENIERO INDUSTRIAL - PUCP
PAD - UNIVERSIDAD DE PIURA

◆ EXPERIENCIA LABORAL
25 AÑOS EN EL SECTOR TEXTIL DE EXPORTACIONES



AMERICA LOGISTICA GROUP
...Logística para el cliente



Central Telefónica:
335-4109

Almacenes: Calle Belisario Sosa Pelaez 1055, Lima - Cercado

www.americalogistica.pe

ALMACÉN Y GESTIÓN DE INVENTARIOS

Tercerización de sus procesos y manejo de inventarios, permitiendo que usted se dedique a su actividad principal.

- Almacén físico.
- Recepción / Picking / Generación de documentos / despacho.
- Logística inversa.
- Manejo de CD y plataformas de Distribución.

DISTRIBUCIÓN FÍSICA Y TRANSPORTE



- Camiones para carga seca, refrigerada y productos farmacéuticos (BPDT).
- Unidades con GPS y sensores de temperatura on line para trazabilidad.
- Experiencia en distribución por canales.
- Retail, Tiendas por departamentos, supermercados, horeca, distribuidores, cadena de tiendas, laboratorios, droguerías, hospitales, consumidor final.

¿Necesitas un **PROFESIONAL CIENTÍFICO** dentro de tu empresa?

SOMOS PIONEROS EN FORMACIÓN DE INVESTIGADORES CIENTÍFICOS

Las empresas necesitan de profesionales con formación en búsqueda de información estratégica, conocimiento científico, dominio de la ciencia de los datos y eficacia en la gestión de la información.

"Nosotros contribuimos a formar a tus colaboradores como profesionales científicos"

www.idr.com.pe

Calle Martín de Murúa 105 Of. 510 - Edificio Empresarial Plexus - San Miguel

(+51) 999 986 667 - 992 000 098 • idrprofessionals@idr.com.pe / idrprofessionals@gmail.com





“TODO CONSUMIDOR MERECE CALIDAD A UN PRECIO JUSTO”

Manuel Delgado, gerente de la cevichería La Isla del Encanto II, dice que conocer el comportamiento del cliente es vital en el rubro gastronómico.



“ANALIZAR LOS GUSTOS AYUDA A MEJORAR EL SERVICIO”

En la década de los 90, las ganas de salir adelante originaron que Manuel Delgado y su esposa incursionaran en el mundo de los restaurantes. “La idea de nuestro negocio surgió en 1995 en el distrito de Lince”, detalla el gerente de La Isla del Encanto II. Añade que gracias a la acogida del público se dio la oportunidad de mudarse a otro distrito. “Años más tarde, nos trasladamos a San Borja, distrito en el que contamos con dos locales, uno administrado por mí y otro por mi esposa”, explica.

Al inicio, Manuel tuvo problemas económicos. “Como toda empresa nueva, se necesitó del apoyo del banco para solventar los gastos. Otra dificultad fue la obtención de licencias de funcionamiento. “Los trámites demoraron mucho

más de lo previsto, pero con paciencia y determinación todo se logra”, afirma.

Por otro lado, destaca que el primer gran reto fue lidiar con la competencia. “Cuando llegamos a esta zona, ya había restaurantes consolidados, los cuales ofrecían calidad, precios justos o una atención de primera, pero nunca los tres en conjunto”, enfatiza.

Por ello, para Manuel el éxito de La Isla del Encanto II se debe a la satisfacción que siempre se le brinda al cliente. “Todo consumidor merece comida de calidad a un precio justo y con una atención de primera”, puntualiza.

Además, señala que conocer el comportamiento del cliente es fundamental para posicionar un negocio gastronómico. “Estudiar los gustos y preferencias de los comensales te ayuda a mejorar la calidad del servicio”, asegura.

En su calidad de socio, Manuel destaca que la CCL permite que los empresarios se desarrollen. “La CCL nos brinda la oportunidad de expandir nuestros negocios y hacerlos más competitivos”, finalizó.

VISIÓN: “Buscamos ser el mejor restaurante de comida marina y norteña, utilizando productos de calidad y dando el mejor servicio”.



CONSEJO: “Un emprendedor debe ser perseverante. Cuando uno es constante y tiene un buen equipo de trabajo, el éxito está garantizado”.



DISFRUTA IMAGINA UN ESPACIO DE AGUA...
NOSOTROS HACEMOS EL RESTO.

 **blupools**
INNOVANDO DESDE 1997

Av. Separadora Industrial 1617 Ate, Lima, Perú.
T. (51-1) 7190900 / 436 3737 C. (51-1)998 293811

  @BlupoolsPiscinas
www.blupools.com

JR STEEL COMPANY S.A.C.

IMPORTADOR DE ACERO

Somos una empresa importadora y comercializadora de material para la construcción, comercio, industria y proyectos. Contamos con más de 40 años de experiencia en el mercado del Acero. Ofrecemos:

Calaminas Galvanizadas Onduladas, Calaminas Galvanizadas Prepintadas Onduladas, Calaminas Aluzinc Onduladas, Bobinas Aluzinc, Planchas Aluzinc, Bobinas Aluzinc Prepintadas, Bobinas Galvanizadas, Planchas Galvanizadas, Alambres Galvanizados, Alambre de Púas, Grapas, Mallas Ganaderas, Techos Plásticos, Fierros Corrugados, Alambres y Clavos, Electrodo, entre otros.

Para mayor información comunicarse a 452 2243 / 452 1303 / 452 2191 o escribanos a cotizaciones@jrsteelcompany.com y visitenos en www.jrsteelcompany.com.

También, puede comunicarse a 323 0053 / 474 9935 / 474 2117 o visitenos en www.distribuidorayuri.com.

"La Calidad y Confianza de siempre"

En el primer semestre del 2018

ENVÍOS NO TRADICIONALES DEL NORTE Y SUR EN ASCENSO

POR DIANA ARCE
 DARCE@PERUCAMARAS.ORG.PE

Los envíos de productos no tradicionales de la Macrorregión Norte se incrementaron en 32,4% en el primer semestre de este año, al sumar US\$1.786 millones, de acuerdo a un informe del Centro de Investigación Empresarial (CIE) de Perucámaras. Este sector explicó el 49,6% del valor total exportado por esta parte del país, siendo los productos agropecuarios los que registraron la mayor participación en dichos envíos (US\$1.014,4 millones).

Es importante señalar que las exportaciones agropecuarias se incrementaron en 24,5% y sus

principales productos exportados fueron las paltas, que alcanzaron los US\$219,4 millones, con un crecimiento de 2,7%, y mangos por US\$160,3 millones (+55,1%). Les siguen las preparaciones para alimento de animales, con US\$98,4 millones (+26,9%), plátanos con US\$89,9 millones (+15,1%), espárragos frescos con US\$48,4 millones (+21,6%) y arándanos con US\$48 millones (+241,6%).

Cabe señalar que en la región de Lambayeque los despachos agropecuarios registraron el mayor peso en el valor total exportado.



Con respecto a los envíos del sector pesquero, estos crecieron 43%, para llegar a los US\$557,3 millones, principalmente por el aumento de los despachos de jibias, globitos, calamares y potas congelados (+100,6%), que sumaron US\$180,2 millones, así como de jibias y calamares preparados o en conserva (+70,1%), que alcanzaron los US\$161,9 millones. Este sector registró el mayor peso en el valor total exportado de las regiones de Tumbes y Piura.

Durante el primer semestre del año, los principales mercados de destino para los productos no tradicionales provenientes de la zona norte del país fueron Estados Unidos (26,8% de participación), seguido de Países Bajos (15,8%) y España (10%).

Asimismo, las exportaciones de productos tradicionales ascendieron a US\$1.817,5 millones, equivalente a un incremento de 4,1%, respecto a similar mes del año anterior. El sector tradicional explicó el 50,4% del valor total exportado desde el norte del país. Este ligero avance fue impulsado por el sector minero, que registró un crecimiento de 1%. Cabe señalar que los envíos de productos mineros tuvieron una participación de 35,7% en la estructura exportadora de esta parte del país (US\$1.286,6 millones).

Por su parte, los principales mercados para los productos del sector tradicional fueron Suiza (33,2% de participación), seguida de Estados Unidos (14,2%) y China (8,9%). Piura y La Libertad fueron las regiones norteñas con mayor participación en las exportaciones totales con el 37,6% y 36,5%, respectivamente. Les siguen Cajamarca (17,6%), Lambayeque (6,3%) y Tumbes (1,9%).

Macrorregión Sur

Los envíos al exterior de productos no tradicionales de la Macrorregión Sur

crecieron 21,3% en el primer semestre de este año, al sumar US\$373,8 millones. No obstante, este sector solo tuvo una participación de 6,7% en la estructura exportadora de esta parte del país.

EXPORTACIONES TEXTILES DE LA MACRORREGIÓN SUR CRECIERON MÁS DE 40%

Este resultado es explicado por el mayor avance del sector textil, cuyas exportaciones ascendieron a US\$121,8 millones y aumentaron 44,4%. Los principales productos exportados fueron pelo fino de alpaca o llama por US\$54,3 millones (con un crecimiento de 56,2%) e hilados de lana o pelo fino por US\$26,2 millones (52,2%).

En tanto, los envíos agropecuarios, que alcanzaron los US\$109,1 millones, aumentaron 17,7%. Las principales partidas de exportación fueron alcachofas, por US\$15,4 millones (sin variación), nueces de Brasil por US\$15,2 millones (con un incremento de 26,9%), uvas por US\$10,8 millones (+113,1%) y orégano por US\$9,6 millones (+20,8%). Los principales mercados de destino para los productos

no tradicionales fueron Estados Unidos (18,3% de participación), seguido de China (15,1%) y Chile (13,2%).

Por su parte, las exportaciones de la zona sur del país del sector tradicional alcanzaron los US\$5.239,4 millones, lo que significó un incremento de 27,1%. En esta macrorregión, los productos tradicionales representaron el 93,3% del total exportado, siendo el sector minero el que concentró casi la totalidad de los envíos (US\$5.196 millones).

Los despachos de minerales de cobre y sus concentrados, que explicaron el 46,8% del valor total exportado, crecieron 25,8% (US\$2.454 millones), mientras que los envíos de oro, que representaron el 28,3%, registraron un incremento de 18,2% (US\$1.484,3 millones). Los principales mercados de destino para los productos tradicionales fueron China (37% de participación), seguida de India (17,6%), Japón (10,3%) y Estados Unidos (10,3%).

Por regiones, Arequipa registró la mayor participación en las exportaciones totales con el 48,3%. Le siguieron Cusco (18,9%), Moquegua (16,6%), Puno (14%), Tacna (1,6%) y Madre de Dios (0,6%).



Los despachos agropecuarios del norte se incrementaron en 24,5%.

EMPRESAS Y EJECUTIVOS

VDP Corporation (CCL: 00042751.0), representante oficial de la marca alemana Aslan, participó en la Feria Expo Oficinas. En este evento la empresa dio a conocer sus pizarras autoadhesivas, las cuales no ocupan espacio, se pueden adherir sobre cualquier superficie lisa y se pueden personalizar. La empresa informó que productos como la Whiteboard Brillante Premium, Whiteboard Mate Premium y Blackboard fueron los más solicitados. Para más información, llamar al 640-9740 o visitar la web www.pzr.pe.



La **Asociación Peruana de Centros de Contacto** (CCL: 025910.4) anunció que “se renueva hacia Apexo para continuar promoviendo la competitividad, liderando la transformación digital para así lograr la profesionalización de la industria de los centros de contacto”. Además, ofrece asesoría legal y la posibilidad de sinergias corporativas entre sus agremiados. Por ello, invita a empresas de tecnología, educación, consultoría, financiero, salud y turismo, entre otros, a afiliarse escribiendo a administracion@apexo.pe.



La consultora ambiental **FCISA - FC Ingeniería y Servicios Ambientales S.A.C.** (CCL: 00038219.3) fue reconocida por segundo año consecutivo con el Premio Empresa Peruana del Año 2017. Este logro ha sido posible gracias a su posicionamiento y consolidación como la mejor compañía del sector ambiental. “Este 2018 esperamos mantener nuestro liderazgo en el rubro, a través de la implementación de nuestros sistemas de gestión integrados ISO 9001 e ISO 14001”, precisó la gerenta de la empresa.



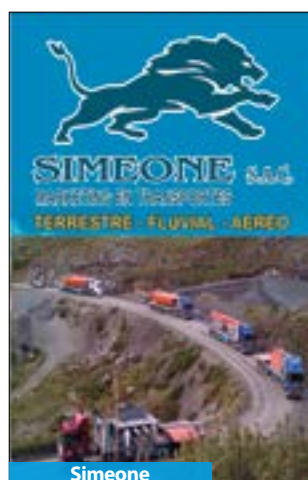
J.R. Steel Company S.A.C. (CCL: 00032891.3) presenta a Yuri Steel Company S.A.C., empresa dedicada a la importación y comercialización de materiales para la construcción, comercio, industria y proyectos. “Yuri Steel garantiza calidad en sus productos, tales como calaminas, alambres, bobinas, púas, grapas, entre otros”, indicó el gerente. Para realizar consultas y cotizaciones, escribir a yuriventas01@gmail.com o llamar a los números 323-0053 / 988-696-217.



Con la finalidad de facilitar la exportación e importación de sus productos, **SN Freight Shipping S.A.C.** (CCL: 00040745.1) pone al alcance del público los servicios de flete internacional, transporte terrestre, *courier* y estiba. Además, cuenta con agenciamiento de aduanas y demás prestaciones propias del comercio exterior y los negocios internacionales. Para conocer más detalles, visitar la web www.snsac.com o escribir al correo electrónico informes@snsac.com.



Simeone S.A.C. (CCL: 41413.5), empresa dedicada al marketing en transporte, opera y gestiona a lo largo del territorio nacional, gracias a sus servicios de transporte terrestre, fluvial y aéreo. “Proporcionamos los mejores transportes a compañías petroleras, refinerías, terminales portuarios, empresas pesqueras, compañías mineras, entre otros”, destacó el gerente. Para conocer más sobre la empresa, escribir a simeone@hotmail.com o llamar a 980-608-000 / 977-656-165.



CIME Servicios S.A. (CCL: 021733.0) se complace en anunciar que el 1 de agosto se firmó un acuerdo definitivo de fusión por absorción con la empresa CIME Comercial. “Esta unión fortalece aún más nuestra posición en el mercado de comercialización de equipos de energía para *Data Center*, Energía renovable y HVAC, a fin de brindar las soluciones integrales más eficientes para nuestros clientes”, indicó Percy Neira, gerente de CIME Servicios.



www.iditech.net

-  Consultoría en TI
-  Desarrollo de software y apps
-  Soluciones gestionadas en la nube (Cloud Computing)
-  Licenciamiento de software
-  Comercialización y mantenimiento de equipos informáticos

Trans- formación Digital

CONTACTO: KAROL GARRIDO / ACCOUNT MANAGER
kgarrido@iditech.net
+51 958.158.336

IDiTech
Latam™

IDI+

TALENTO EN BUSCA DE TALENTO



HSMART
Tu asistente virtual de RR.HH.

Alivia tareas operativas con tu asistente virtual



Smartraining
vivir el aprendizaje

Nº1 en capacitación y realidad virtual



MIDOT™
Ensuring Personnel Integrity
Medición de ética e integridad

4B Performance
For Beyond

Ubicar gente correcta en el lugar correcto



HR AVATAR
EMPLOYMENT TESTS

Simuladores animados para medir competencias

Síguenos en:



440 3038 / 953102080

info@humansolutions.com.pe

www.humansolutions.com.pe

CCL RECONOCE A EXCOMISIONADO GINO COSTA

El viernes 7 de septiembre, Hernán Lanzara, director institucional de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), le entregó una placa de reconocimiento al congresista Gino Costa por su destacada participación como miembro de la Comisión de Seguridad Ciudadana desde el 2014 hasta el 2016. Cabe destacar que este homenaje se realizó como antesala al “Encuentro con los candidatos a la alcaldía de la Municipalidad de Lima”, debate que llevó a cabo la sede principal de la CCL, en Jesús María.



Roberto De La Tore, vicepresidente de la CCL; congresista Gino Costa; y Hernán Lanzara, director institucional de la CCL.



El conversatorio estuvo dirigido a gerentes y empresarios de las microempresas, pequeñas y medianas empresas.

“ACTUALIZACIÓN EN LEGISLACIÓN LABORAL”

El 28 de agosto, el Centro de Capacitación Empresarial de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) - Sede Los Olivos realizó el taller “Actualización en legislación laboral”. El evento contó con la exposición de Gustavo Villaizán, máster en administración de empresas, quien brindó a los asistentes la orientación sobre la normativa laboral actual. Asimismo, detalló la importancia de regularizar las actividades laborales que afecten los derechos del trabajador y las obligaciones del empleador.

“LA IDENTIDAD DE UNA MARCA Y SU EFECTO EN LAS VENTAS”

El 4 de septiembre, el Centro de Comercio Exterior (CCEX) de la CCL y el programa AL Invest 5.0 realizaron el segundo módulo de fortalecimiento de marca. Este evento tuvo como objetivo brindar a las empresas del sector textil, calzado y joyería, las herramientas especializadas para la gestión de sus marcas. De tal manera, se busca actualizar y especificar conceptos vinculados a la gestión comercial propia de marca en las compañías que aspiran llegar a nuevos mercados.



La dinámica de la reunión permitió que los empresarios obtengan mejores estrategias para repotenciar y fortalecer sus marcas.



Durante el taller se resaltó que las nuevas tecnologías son fundamentales para hacer crecer una compañía.

“IDEAS FINANCIERAS PARA EL CRECIMIENTO DE TU NEGOCIO”

El viernes 24 de agosto se realizó en la Cámara de Comercio de Lima (CCL) el primer taller “Ideas financieras para el crecimiento de tu negocio”, organizado por el Grupo de Trabajo de Asesoría y Servicios Contables de la CCL. La reunión estuvo a cargo de Jacqueline Núñez, quien explicó la importancia de conocer estrategias para incrementar el crecimiento de una compañía. Al evento asistieron diversas empresas asociadas a la CCL, las que recibieron asesoría personalizada de destacados especialistas en temas financieros y contables.

ASOCIADOS QUE ESTÁN DE ANIVERSARIO

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

CCLI CÁMARA DE COMERCIO LIMA
La Fuerza de los Empresarios

130 Aniversario

DOMINGO 9 DE SEPTIEMBRE DEL 2018

Maexim Trade Logistic S.A.C.
Nervus E.I.R.L.
One Touch Solutions S.A.
Plenamente S.A.C.
Producción Importación
Publicidad & Marketing S.A.C.
Representaciones J.J. & H S.A.C.
Servicio Integral de
Acondicionamiento y
Fumigación S.A.C.
Tecnología de Materiales S.A.
Viajes Nani y Bessytours
Asociadas S.A.C.
Voltrans E.I.R.L.

LUNES 10

Bartolo Ccorimanya Edison Li
Becton Dickinson del
Uruguay S.A. Sucursal Perú
Briones Bazán Bertha Carmela
Cesar Vallejo & Asociados
Sociedad Civil
Construcciones y
Representaciones
Tolentino S.A.C.
Corporación D'Luis
Ramos S.A.C.
Cotrina S.C.R.Ltda.
CPT Business E.I.R.L.
Dávalos & Dávalos
Inversiones E.I.R.L.
E3 Language System E.I.R.L.
Grupo Laurita S.A.C.
Guevara & García
Edificadores S.A.C.
J.R.Z. Valuaciones S.A.C.
Laboratorio Cemedic S.A.C.
Laboratorios Clínicos
Múltiples S.A.C.
Negociaciones SMP S.A.C.
Perú Mundo Ambiental S.A.C.
Sud Technologies E.I.R.L.
Tiendas Aruma S.A.C.
Top Rank Publicidad S.A.C.
V y D Distribuidores S.A.
Vicky & Asociados S.A.C.

MARTES 11

Anypsa Corporation S.A.
Bereshit Servicios
Generales S.A.C.
Best Estructuras S.A.C.
Billetera Móvil S.A.C.
Cerámica Artística
y Técnica S.A.
Comercializadora
Agroindustrial Fecu S.A.C.
Corporación Francesca E.I.R.L.
Dinamika Group S.A.C.
Eh Data S.A.C.
Empresa de Seguridad
y Resguardo S.A.C.

Fundición y Maestranza
Ind. S.R.L.
Grupo Decoramax S.A.C.
Grupo Empresarial
Boston S.A.C.
Hiprint Green S.A.C.
JNK Sport E.I.R.L.
Lulimex E.I.R.L.
Magia Comunicaciones S.A.
Mastertic S.R.L.
Milian Contabilidad &
Auditoría Inteligente S.A.C.
Pata Calata S.A.C.
Reliper Perú S.A.C.
ZPV S.A.

MIÉRCOLES 12

A & J Importaciones y
Exportaciones S.A.C.
AFG Security S.A.C.
Agencia Afianzada de
Aduana J. K.M. S.A.C.
AGS Global Logistics S.A.C.
Asesores & Negocios
e Inversiones Salazar
& Natividad S.A.C.
Balica IT S.A.C.
Centro Académico
Especializado en Seguridad
y Salud Ocupacional S.A.C.
Comercial Roli S.A.C.
Constructora H y L
Soluciones S.A.C.
Corporación Empresarial
C & Z S.A.C.
Empresa Pesquera
Ocean Fish S.A.C.
Export Andagua Nature
Products E.I.R.L.
Grupo Empresarial e
Inversiones Navarro S.A.C.
Hanai S.R.L.
Instituto Peruano de
Paternidad Responsable
Lima Bus Internacional 1 S.A.
Linder Cargo Logistic S.A.C.
Lozano Reategui Gloria Luz
Oftalmo Vissum S.A.C.
Professional Coaching S.A.C.
Salas Beteta Abogados S.R.L.
Salas Cuadros Ana Janet
Sogesa E.I.R.L.
Sudamericana de
Rodamientos S.A.C.
Tebusco Viajes S.A.C.

JUEVES 13

Acuicultura y Pesca S.A.C.
Ageval Fumigaciones S.A.C.
Asesora Sociedad de
Consultores Generales S.A.C.
Atm Assistance Perú S.A.C.
Blacker Távora Luis
Jairzinho Eduardo
Grupo Raubet S.A.C.

Ico Logística S.A.C.
Organizaciones Baleno S.R.L.
Oxigeno Venta Alquiler
y Servicios S.A.C.
Silva Camargo Justo Pastor
Southern Legacy Perú S.A.C.
Suiza Importación &
Exportación S.A.C.
Taco Galindo Irma
Tecnología y Gestión
Ambiental S.A.C.
Villegas Amao Alejandrino
Wallqa Audiovisuales S.A.C.
Wayta Yurac E.I.R.L.

VIERNES 14

Aflil Consulting S.A.C.
Aluborg del Perú S.A.C.
Arbrayss Laser S.R.L.
Argops Consulting S.A.C.
CMO Group S.A.
Cruz de Mayo H y L E.I.R.L.
Easyday Perú S.A.C.
Ferreiros S.A.
Jomi Contratistas
Generales S.R.L.
Laurie & Pujalt S.A.C.
Lycons S.R.L.
M & N Diseños y Proyectos
de Ingeniería S.A.C.
Mejía Muñoz Karina Mayerling
Rhemcol S.A.C.
Silicon. Pe S.A.C.
Sistemas de Gestión
Operativa S.A.C.
Social Bros S.A.C.

SÁBADO 15

A & S Asesoría Consultoría
Legal y Empresarial E.I.R.L.
Abou Salomón Nataly Dayana
Alonso Montes E.I.R.L.
Asesoría General
Privada E.I.R.L.
BDA Seguridad S.A.C.
Bretex E.I.R.L.
Bussines CGR S.A.C.
Calzados Maju S.A.C.
Consensus S.R.L.
Corporación Arzobispo
Loayza S.A.C.
Corporación Mónaco E.I.R.L.
Deco Inventa S.A.C.
Delgado Díaz Manuel
Edilberto
Droguería Distribuidora
Pharma del Centro S.A.C.
Eco Valley Wildlife S.A.C.
Editora & Comercilz.
Cartolán E.I.R.L.
Empresa de Instalación y
Mantenimiento Eléctrico S.A.C.
Escape Perú Viajes S.A.C.
Escobar Mendoza Juan
Export Motors S.A.C.

Fission Lab S.A.C.
Gafumex E.I.R.L.
Gava Perú S.A.C.
Generation Solutions
Peru S.A.C.
Global Processing
Solutions S.A.C.
Grupo Metal Perú S.A.C.
Herbalife Perú S.R.L.
Instituto para el Desarrollo
Infantil - Arie
JL Refrigeración S.A.C.
Joyería Aldo S.A.C.
Lual Comunicación
Corporativa S.A.C.
M.C. Autos del Perú S.A.
Minandina S.A.C.
Mobilab del Perú S.A.C.
NCB Group S.A.C.
Peruana de Vales y
Documentos S.A.C.
Q & S Ingenieros S.A.C.
Servicios Turísticos
M y G S.A.C.
Sprouted Proteins S.A.C.
T.C.I. S.A. Transporte
Confidencial de Información
ZR Business Group S.A.C.

DOMINGO 16

Ahorro de Energía
y Mantenimiento
Industrial S.A.C.
Allsalud E.I.R.L.
Atom Travel Tours S.A.C.
Cayenatur E.I.R.L.
Ccoyllo Solís Ana Jéssica
Consultoría & Servicios
en Recursos Humanos
Corporación Arriba Perú S.A.C.
Exeperu.Com S.A.C.
Fabricación de
Maquinaria Industrial del
Empaquetado S.A.C.
Flussotech S.A.C.
Matías Siviruero Elías Jesús
Nipponauto S.A.C.
Pyramid S.A.C.
R & P Accounting S.A.C.
Raleon Corporation S.R.L.
Representaciones Activas S.A.
Solmar Security S.A.C.
Total Perú Negocios S.A.C.
Unión Peruana de
Productores Fonográficos

LUNES 17

Dispensers & Water
Supply S.A.C.
Empresa de Transportes
Unidos Chama S.A.
Escuela Internacional de
Gerencia Internacional High
School of Management- EIGER
Fix Corporation E.I.R.L.

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.

Grupo Ared S.A.C.
Police Group J & F S.A.C.
Representaciones El
Farolito S.A.C.
Servicios & Soluciones
Ambientales LG y G E.I.R.L.
Servicios Médicos
Estéticos S.A.C.
South Agencies S.A.C.

MARTES 18

A & S Consulting Group S.A.C.
Asesoría Empresarial
Espinoza S.A.C.
B & M Dylplast E.I.R.L.
Club Médico S.A.C.
Consultora y Equipadora
Médica S.A.
Corporación Just Play S.A.C.
Deroca Transporte S.A.C.
EduLink Perú S.A.C.
Era del Software S.A.C.
Hampy Runa S.A.C.
Humanity Media S.A.C.
Importadora Atlantic S.A.C.
Industria Metal Mecánica
Medina S.R.L.
Industrias Alcón Perú S.A.C.
Industrias Meier S.A.C.
Inversiones Ópticas S.A.C.
Iper Consulting S.A.C.
Isosystem Perú S.A.C.
Mattco Soluciones en
Publicidad S.A.C.
More Class S.A.C.
Segisur E.I.R.L.
Valencia Durán Efraín Alfredo

MIÉRCOLES 19

Alitecno S.A.C.
AS Negociaciones S.A.C.
Blufstein Laboratorio
Clínico S.A.
Concesiones Greenguer S.A.C.
Delani Trading S.A.C.
Fire Security and
Networking E.I.R.L.
Global Plastic S.A.C.
Gonza Peralta
Joshimar Francys
Intravedco Industrial S.A.
Inversiones Warner Mic S.R.L.
Laney Corp S.A.C.
Manufactura San Andrés S.A.C.
Morán Niño Noe Ramón
Pacha Gráfico S.A.C.
Seguritec Protector S.R.L.
Traminvest Perú S.A.C.
Unimed del Perú S.A.

JUEVES 20

Acosta Peláez Roger Ignacio
Alturaperu S.A.C.
Biolatin E.I.R.L.

C.E.P. Fermín Tangüis S.A.
Consultoría en Ingeniería
y Tecnología S.A.C.
Cooperativa de Ahorro
y Crédito Interfinco
Covidien Perú S.A.
Dienzo's Multiservice S.A.C.
Ecco Center S.A.C.
Gallo Perales Cesar
Alfonso Martin
Global Movilmed S.A.
Jorge Peña S.A.
Kest E.I.R.L.
MBC Desarrollos E.I.R.L.
Medisonic S.A.C.
Nestlé Perú S.A.
Plásticos Roca S.A.C.
Quispe Arias Alejandra Nicoll
Sunta Foods Limited S.A.C.
Yslache Palomino
Evelyn Benigna

VIERNES 21

Agro Industrias Emic E.I.R.L.
Aitil Asesores en Itil S.A.C.
Creative Gifts S.A.C.
Diestro Sánchez Sánchez
Editorial Hans S.A.C.
Fouscas Trading E.I.R.L.
Fulldayfoto E.I.R.L.
Gamarra Alfaro
Miguel Rodolfo
Grupo Asiste S.A.C.
Heltex S.A.
Inversiones Barrios
& Barrera S.A.C.
Inversiones y Negocios
Cruzando Los
Horizontes S.A.C.
Joyería La Minitta S.A.C.
Marv Asociados S.A.C.
Minera y Construcción
Arboleda Vásquez
Contratistas S.A.C.
Oficentro S.A.C.
Process Packaging
Technology S.A.
Professional Team
Service S.R.Ltda.
Tecnología Inteligente S.R.L.
Virtual Risk
Management S.A.C.
Your Growth Consulting S.A.C.

SÁBADO 22

Ascensores S.A.
Avances Tecnológicos S.R.L.
Bizonte Black S.R.L.
Decoarchitect S.A.C.
Distribuidora de Flores
Evy-Flor S.A.C.
Empresa y Servicios Generales
Buenos Vientos S.A.C.
Estilo Creativo Perú E.I.R.L.
Fobus S.A.C.

Fundación Central S.A.
Garrido Aranda
Néstor Orlando
Gervasi Perú S.A.C.
Investaid S.A.
Karel Medical Import. E.I.R.L.
Mujeres en Acción de Elixir
New Ideas to Infinity S.A.C.
Quintana Meza Nelly Katuska
Rebisac S.A.C.
Sumak Export E.I.R.L.
Valprotxsg S.R.Ltda.

DOMINGO 23

Acqua Instruments Co. E.I.R.L.
Alignet S.A.C.
Amphora Perú S.A.C.
Colegio Hans Christian
Andersen
Condori Hinojosa Rosa Marina
Coopsol Consultoría y
Servicios Empresariales S.A.
Eventos Magistrales LM S.A.C.
Filtros LYS S.A.
General Service Magu S.A.C.
Golazo Textil S.A.C.
Guevara Falconi Carla Teresa
Ingenieros Consultores y
Servicios Generales S.A.C.
Inversiones Alvagui E.I.R.L.
Inversiones Vetlinex E.I.R.L.
Inversiones y Comercialización
Damat S.R.L.
JS Perú Agencia de
Aduana S.A.C.
Manhattan
Producciones S.A.C.
Orion Import S.R.L.
Técnicas Americanas de
Estudio para Perú S.A.
Válvulas y Conexiones
del Pacífico S.A.
Yakana Textil S.A.C.
Zamer Administradores
Perú S.A.

LUNES 24

Babies Business Group S.A.C.
Cámara de Comercio
Suiza en el Perú
Centro Carnes S.R.L.
Consultores en Tecnología
de Información y
Comunicaciones S.A.C.
Delta Cleaners S.A.C.
Enc Apoyo Externo E.I.R.L.
Fábrica de Calzado
Tanguis S.R.L.
Grupo Educativo
Avantgard S.A.C.
Hidronamic Ingenieros S.A.C.
Johnson & Johnson
del Perú S.A.
Marcilla Vigo S.R.L.
Maverim S.R.L.

Mejía Quiñones Marina
Nova Gas S.A.
Peruvian Plastic Surgery S.A.C.
Waite S.A.C.
Zijals Industrias
Químicas S.A.C.

MARTES 25

Altamirano Jayme
James Hernán
Álvarez Pesantes Diana Felicita
Cardno S.A.C.
Corporación Ganzo Azul S.A.C.
Doctor Andreu Q.F. S.A.
Igsa Medical Services Perú S.A.
IMG Industrias Metálicas S.A.C.
Importadora Konig
Home S.A.C.
Kaser & Shimabuku
Ingenieros S.A.
Manufacturas Narca S.A.C.
Mecor Industrial S.A.C.
Medical Full Import S.A.
Negocios Alimentarios S.R.L.
Olivera Medina Gabriel
Jordan Marti
Organización Educativa
Privada San José y El
Redentor S.A.C.
Panificadora Torres S.A.C.
Pathrosrep S.A.C.
RLA Sav Perú S.A.C.
Vargas Amiquero
Daniella Marissa

MIÉRCOLES 26

Asistencia Mecánica E.I.R.L.
Banco de Comercio
Cano Loli Raúl Martin
Corporación Peruana
del Aluminio S.A.C.
Estanterías Metálicas
J.R.M. S.A.C.
Fitosana Internacional S.A.C.
Integración San Miguel S.A.C.
Lauro'S Strength S.A.C.
Maximice Group S.A.C.
Mota - Engil Perú S.A.
Mrjc Ingeniería y
Construcción S.A.C.
Primera Línea S.A.C. -
Consultoría de Turismo y
Cooperación Cultural
QRI Hermanos S.A.C.
RF Capital S.R.L.
Rímac Seguros y Reaseguros
Sarco Calderón Elio Rodolfo

JUEVES 27

Asociación Marítima del Perú
Banco de Comercio
Cano Loli Raúl Martín
Clínicas San Bernardo S.A.
G & G Industrial S.R.Ltda.

ALIMENTACIÓN

Sana, Segura y Saludable

COMO VALOR AGREGADO A LA GASTRONOMÍA

LUGAR: CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA
GIUSEPPE GARIBALDI 396 JESÚS MARÍA

PROGRAMA:



- ▶ 08:15 - 08:30 Registro de participantes
- ▶ 08:30 - 08:40 Bienvenida
Yolanda Torriani, Presidenta de la Cámara
- ▶ 08:40 - 08:50 Inauguración
Silvia Ester Pessah Eljay, Ministra de Salud
- ▶ 08:50 - 09:00 Presentación del Foro
Jorge Penny, Presidente del Sector de Gastronomía CCL
- ▶ 09:00 - 10:20 Alimentación sana en el siglo XVI
Carlos A. Monteiro, Profesor principal Departamento de Nutrición de la Escuela Pública de Salud, Universidad de Sao Paulo
- ▶ 10:20 - 11:00 La importancia de una alimentación saludable en el éxito de la gastronomía
Miyaray Benavente, Profesora principal de la Universidad "Le Cordon Bleu" y Ex Decana del Colegio de Nutricionistas del Perú
- ▶ 11:00 - 11:50 PANEL I: Oferta gastronómica saludable - Casos de Éxito
Fernando Briceño, El refugio de Santiago
Thais Maggiolo, Propietaria, Restaurante Quinpa
Moderador: **Adolfo Perret**, Director, Sector de Gastronomía CCL
- ▶ 11:50 - 12:40 PANEL II: ¿Cuál es el siguiente paso en la gastronomía Peruana para asegurar su sostenibilidad en la marca mundial?
Gaston Acurio, Chef y Empresario, Astrid & Gastón *
Moderadora: **Maria Elena Cornejo**, Periodista gastronómica
- ▶ 12:40 - 13:00 Conclusiones
- ▶ 13:00 - 15:00 Menú mini Mistura + Networking



INVERSIÓN:

ASOCIADO S/ 90.00 | NO ASOCIADO S/ 120.00
ESTUDIANTES: S/ 50.00 | SOCIO GREMTUR: INGRESO LIBRE

Incluye Menú Mini Mistura

*Por confirmar



INFORMES:
Correo: gastronomia@camaralima.org.pe
Telefono: 2191671 - 2191765

ORGANIZA





LE DAMOS VIDA A TU IDEA

DESDE ZERO

**VIDEO
MARKETING**

**REALIZACIÓN
DE VIDEO**

**POST-PRODUCCIÓN
Y ANIMACIÓN**

FOTOGRAFÍA

COLORIZACIÓN

STREAMING

**APROVECHA UN
DESCUENTO DE 15%**

EN CUALQUIER PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL

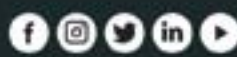
**CONTÁCTANOS Y
USA EL CÓDIGO**

zerolc812

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

WWW.ZEROAGENCIA.PE

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



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

<ZERO>
ACENCIA AUDIOVISUAL