

# La Semana

## **Servicio al Asociado brindó bienvenida a nuevos socios**

El área de Servicio al Asociado de la CCL organizó su primer taller de inmersión Cómo gestionar tu empresa. En el evento se brindó la bienvenida a los nuevos asociados del 2021 y se realizó una presentación sobre los servicios y beneficios que tienen a su disposición a cargo de Norah Montesinos, sectorista virtual. De igual forma, se trataron temas sobre administración de empresas y marketing, a cargo de Luis Barbachán, consultor senior Mype y Pyme empresarial; y Emilio Alarcón, jefe de Desarrollo de Negocios en la CCL.



## Webinar CCL: ¿Cómo tramitar el certificado de origen en la VUCE?

Con el fin de apoyar y aumentar los conocimientos de las empresas socias del sector exportador, el Centro de Certificaciones de la CCL desarrolló el webinar: Cómo tramitar el certificado de origen en la VUCE, a cargo de Santiago Luis Reyes.

Los participantes conocieron los 21 acuerdos comerciales vigentes y con cuáles se puede obtener el certificado a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE). Santiago Luis recalcó que para las exportaciones hacia países que conforman la Alianza del Pacífico, el certificado puede ser de forma digital.



## Modalidades de certificación de origen

- Por entidades: CAN, MERCOSUR, Cuba, Chile, México, Singapur, China, EFTA, Tailandia, Japón, Panamá, Unión Europea, Costa Rica, Venezuela, Alianza del Pacífico, Honduras y Reino Unido. **(VUCE)**



- Auto-certificación: Estados Unidos, Canadá, Corea y Australia



**CCL** CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA  
La Entidad que Impulsa el Comercio

 Camaradelima

 @camaradelima

 zoom

## El valor del cliente como centro de la estrategia

La Escuela de Marketing de la Cámara de Comercio de Lima realizó la mesa de asesoría, exclusiva para asociados, denominada El valor del cliente como centro de la estrategia, a cargo de Otto Regalado, profesor del MBA de ESAN. Durante el evento se conoció la estrategia de Infinity Channel, que permite gestionar de manera integral la relación con los clientes, determinando el valor para mejorar la experiencia del usuario y buscar su fidelización. El evento contó con más de 150 participantes

