

# La Semana

## Retos y oportunidades de las mypes post-COVID-19

El especialista y presidente de EFIDE, ingeniero Luis Baba Nakao, y el gremio de la pequeña empresa de la CCL (COPE), brindaron el webinar Los retos y oportunidades que podrían enfrentar las mypes, después de la COVID-19, en el que se explicó la situación de la micro y pequeñas empresas y las tendencias actuales de sus consumidores. Durante la sesión se señaló que la virtualización de las ventas ha llegado para quedarse y se incentivó el comercio moderno, a fin de que las mypes no pierdan ventas.

### RECONVERSIÓN DE LOS NEGOCIOS

- **Casi todos los negocios tienen que reconvertirse para adaptarse al mundo post crisis del Covid-19.**
- **Las reconversiones pueden ser desde algo relativamente sencillo como es la adecuación del local a las nuevas normas sanitarias y de distanciamiento social, hasta un completo giro del negocio.**
- **El 12/05/20 se publicó las modificaciones (D.S. 009-2020-PRODUCE) a la Ley de Licencia de Funcionamiento, disponiéndose la aprobación automática de los cambios de giro de negocio (se estima que 6/10 empresas cambiará de giro).**
- **Sólo se debe presentar una Declaración Jurada a la Municipalidad.**
- **La Municipalidad realizará, con posterioridad, la inspección correspondiente.**

LUIS BABA NA...



zoom

# Compras a MYPERú 2020: Nuevas convocatorias regionales

El Gremio de Indumentaria de la CCL y Compras a MYPERú realizaron un webinar informativo con el objetivo de apoyar a las micro y pequeñas empresas bajo el esquema de Compras a MYPERú, a través de la adquisición de mobiliario, prendas de vestir, calzado, entre otros, en atención a la demanda ministerial. La exposición estuvo a cargo de Melina Burgos e Ysmael Zanabria, gerenta e inspector de campo del Núcleo Ejecutor de Compras a MYPERú, respectivamente.

**CHARLA INFORMATIVA**

## ¿Cómo postular a Compras a MYPERú?

A cargo:  
Núcleo Ejecutor de Compras a MYPERú

Rubro:  
Textil – confecciones y plásticos  
Cuero – calzado  
metalmecánica

**CONVOCATORIAS**  
**Compras a MYPERú**

**TEXTIL - CONFECCIONES Y PLÁSTICO**

- NEC Uniformes para la PNP hasta el 04 de noviembre
- NEC Producción hasta el 04 de noviembre

**CUERO - CALZADO**

- NEC Mochilas hasta el 04 de noviembre
- NEC Camisetas para la PNP hasta el 04 de noviembre

**METALMECÁNICA**

- NEC Mochilas hasta el 04 de noviembre
- NEC Escudo hasta el 04 de noviembre
- NEC Mochilas hasta el 04 de noviembre

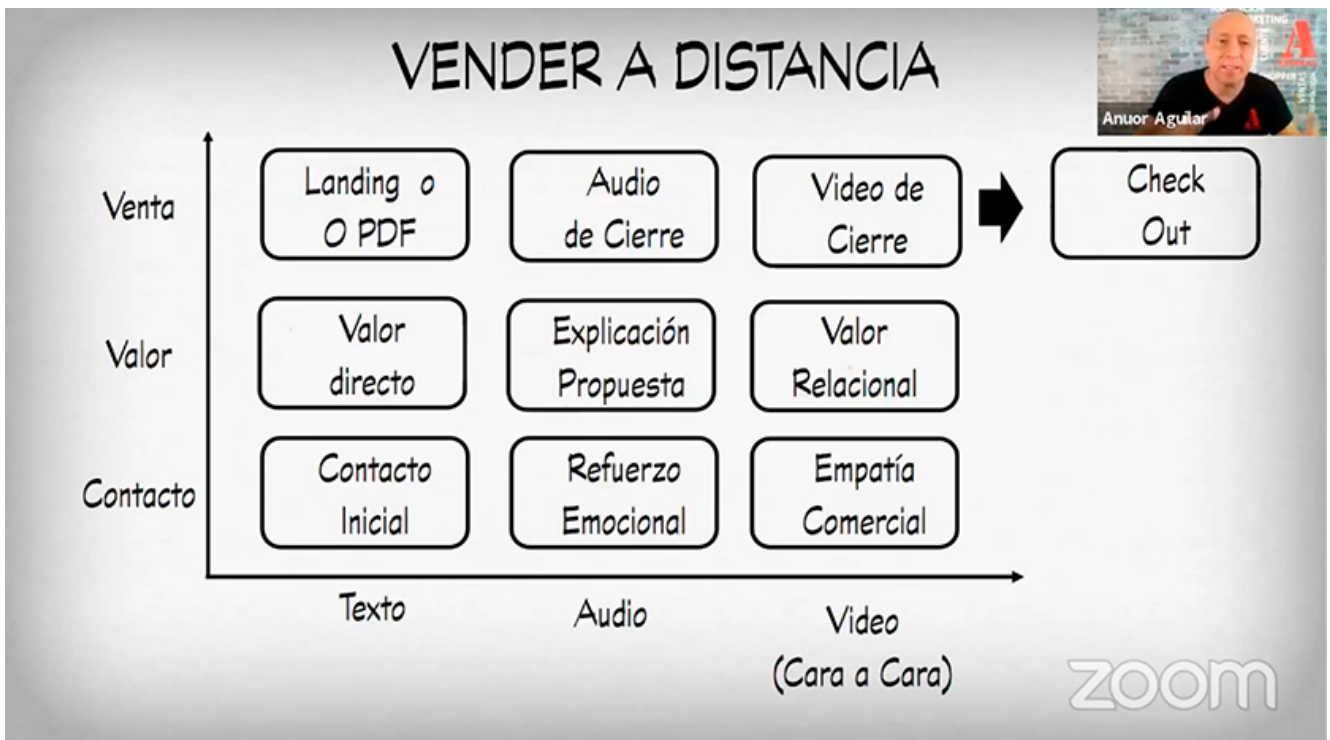
**REPORTES CONVOCATORIA POR TIPO DE BIEN**

Item	Descripción	Unidad	Cantidad	Valor	Valor Unitario	Valor Total	Valor Unitario	Valor Total	Valor Unitario	Valor Total
1	UNIFORMES PARA LA PNP	UNIFORME	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000
2	MOCHILAS	MOCHILA	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000
3	ESCUDO	ESCUDO	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000
4	MOCHILAS	MOCHILA	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000
5	MOCHILAS	MOCHILA	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000
6	MOCHILAS	MOCHILA	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000
7	MOCHILAS	MOCHILA	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000
8	MOCHILAS	MOCHILA	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000
9	MOCHILAS	MOCHILA	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000
10	MOCHILAS	MOCHILA	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000	1000	1000000

Los nuevos desafíos ante un cliente

# digital

Hoy en día concretar una venta es más difícil, ya que muchos clientes optan por hacer compras de forma virtual, a fin de evitar el contagio de la COVID-19. Por ese motivo, la Escuela de Ventas de la CCL desarrolló el webinar Los nuevos desafíos ante un cliente digital con el especialista en marketing y ventas, Anour Aguilar, quien brindó información sobre cómo obtener un proceso de venta a distancia exitoso, así como tips para todos los que participaron en sus rubros respectivos.



**Propuesta de valor con innovación**

# para alzar tus ventas

El Centro de Innovación de la CCL realizó de forma virtual la clase maestra Propuesta de valor con innovación para alzar tus ventas, cuyo objetivo fue dar a conocer las claves para desarrollar propuestas comerciales y proyectos que generen oportunidades para los negocios mediante el uso de la metodología "Propuesta de Valor". Este evento contó con la participación de 120 empresarios. Para mayor información sobre el programa completo comunicarse al correo: [cchia@camaralima.org.pe](mailto:cchia@camaralima.org.pe).

