

La cámara

LA REVISTA DE LA CCL

Informe Económico

Flujos de comercio y de capitales se redujeron a raíz de la crisis

Informe Especial

Crece demanda por viviendas pese a pandemia

CONSEJO DIRECTIVO DE LA CCL

Peter Anders y su nueva junta directiva asumieron funciones para el periodo 2020-2021.

REVISAR NUESTRA VERSIÓN DIGITAL



Guía virtual de **DELIVERY**

Registra tu negocio y
empieza a vender.



#AunClickDeDistancia

www.guiadeliveryccl.pe



La Cámara de Comercio de Lima te ofrece
una página web que te ayudará a difundir el
servicio de delivery de tu empresa.



CONOCE LOS RUBROS DISPONIBLES:

SERVICIOS PROFESIONALES / LICORERÍAS / BODEGAS Y SUPERMERCADOS
RESTAURANTES / SERVICIOS PARA EL HOGAR / BOTICAS Y FARMACIAS Y MÁS



UNIDOS SUPERAREMOS LA CRISIS

CCL CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA
La Fuerza de los Empresarios

CONSEJO DIRECTIVO 2020-2021

PRESIDENTE

Sr. Peter Anders Moores

PRIMER VICEPRESIDENTE

Sr. Alberto Ego-Aguirre Yáñez

SEGUNDO VICEPRESIDENTE

Sr. Leonardo López Espinoza

TESORERO

Sr. Gabriel Nudelman Grinfeld

VOCALES

Sr. Juan Antonio Morales Bermúdez

Sr. Sandro Fuentes Acurio

Sra. Elka Popjordanova Profirova

Sr. Antonio Gnaegi Urriola

PAST PRESIDENT

Sra. Yolanda Torriani

DIRECTORES

Sra. Beatriz Alva Hart

Sr. Luis Antonio Aspillaga Banchemo

Sr. Víctor Bermeo Rodríguez

Sr. Javier Butrón Fernández

Sr. Carlos Calderón Huertas

Sr. Omar Cárdenas Martínez

Sr. José Antonio Casas Delgado

Sr. Jorge Chávez Álvarez

Sra. Patricia Dalmau García Bedoya

Sr. Américo José Farfán Ortiz

Sr. Patrick Feldman Eskenazi

Sr. César Arturo Field Burgos

Sra. María Gabriela Fiorini Travi

Sra. Dolores Guevara Pasache

Sr. Pier Levaggi Muttini

Sr. Geri Mangone Castillo

Sr. Luis Marroquín Postigo

Sr. David Olano Haeussler

Sr. Luis Felipe Quirós Medrano

Sra. Claudia Roca Fernández

Sr. Mauricio Salgado Gerbi

Sr. Franklin Ramiro Salas Bravo

GERENTE GENERAL

Ing. José Rosas Bernedo

DIRECTOR INSTITUCIONAL

Dr. Carlos Posada Ugaz

Sirvan estas primeras líneas para agradecer una vez más la confianza con que me han distinguido los asociados de la Cámara de Comercio de Lima, al otorgarme el honor de presidir una vez más esta centenaria institución.

Lo hago en una coyuntura particularmente difícil, pues a raíz de la pandemia del coronavirus enfrentamos una emergencia sanitaria sin precedentes, que sigue costando la vida y la salud a millones de personas en todo el mundo, y que a la vez ha desencadenado una crisis económica global.

Esta situación representa para el sector empresarial peruano un enorme desafío, el cual debemos enfrentar con responsabilidad y compromiso.

Responsabilidad y compromiso primero con el bienestar de nuestros trabajadores, proveedores, clientes y sociedad en su conjunto, pero también para trabajar sin desmayo a fin de que nuestra economía se recupere en el más breve plazo, sin descuidarnos, pues la amenaza de una segunda ola de contagios es un peligro latente.

Es difícil encontrar un término capaz de abarcar la necesidad de proteger la salud y a la vez generar recursos y empleo.

Pero no es una tarea imposible, siempre que lo hagamos respetando las normas de protección para evitar la propagación de la enfermedad y así reactivamos nuestra economía bajo el esquema de una nueva normalidad, pues esta pandemia parece haber llegado para quedarse un buen tiempo entre nosotros.

Esta nueva normalidad implica reanudar nuestras actividades adoptando mecanismos de producción, transporte, comercialización, distribución y consumo completamente distintos a los que estábamos acostumbrados. Ello implicará mayores inversiones, optar por el uso de tecnologías, digitalización de procesos y, como no, del trabajo remoto. No todas las empresas están en

condiciones de enfrentar este panorama por ahora. Por ello, es importante que todos los esfuerzos que se hagan desde el sector privado para recuperar el crecimiento económico de nuestro país se encuentren acompañados del Estado, cuya responsabilidad es crear las condiciones adecuadas que se ajusten a nuestra realidad, especialmente para que aquellos sectores como las pequeñas y microempresas –tan importantes para la generación de empleo– que han sido severamente golpeadas.

Nuestro país ha iniciado la reanudación de sus actividades económicas, las cuales parecen haber detenido una mayor caída de nuestro aparato productivo, tal como lo muestran las cifras de agosto en que se frenó la caída del Producto Bruto Interno (PBI) que registró un 9,82%, después de haber alcanzado los dos dígitos en meses anteriores. No perdamos este impulso inicial.

Sepan los empresarios y trabajadores del Perú, y también nuestras autoridades de todo nivel, que tienen en la Cámara de Comercio de Lima una voz y un aliado estratégico en la que debe ser una tarea común y motivo de unidad nacional: el progreso y desarrollo del país, pero sobre todo para asegurar una mejor calidad de vida para todos los peruanos.



Sr. Peter Anders Moores

Presidente de la Cámara de Comercio de Lima

PÁGINA 5



SE INSTALÓ NUEVO CONSEJO DIRECTIVO DE LA CCL

PETER ANDERS ASUMIÓ LA PRESIDENCIA DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA PARA EL PERIODO 2020-2021 EN REEMPLAZO DE YOLANDA TORRIANI.



PÁGINA 10

INFORME ECONÓMICO

FLUJOS DE COMERCIO Y DE CAPITALES SE REDUJERON A RAÍZ DE LA CRISIS



PÁGINA 12

INFORME ESPECIAL

CRECE DEMANDA POR VIVIENDAS PESE A PANDEMIA

PÁGINA 18

EVENTO

TECNOSALUD 2020 CONGREGÓ A MÁS DE 250 EMPRESAS

PÁGINA 24

ENTREVISTA

MIGUEL FERRÉ: "EL CLAMOR GENERAL ES VOLVER A LA NORMALIDAD"

GESTIÓN TV

CONSULTORIO DE NEGOCIOS

CERTIFICACIÓN OEA PARA EL SECTOR EXPORTADOR Y APERTURA DE MERCADOS

Anggela Moscoso, asistente del Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior (Idexcam) de la Cámara de Comercio de Lima, explica qué es el Operador Económico Autorizado (OEA) y la importancia de la certificación OEA.



TWITTER | TRENDING TOPICS



Cámara de Comercio de Lima

Peter Anders, presidente de la CCL: "Seguiremos contribuyendo y manteniendo como siempre buenas relaciones de coordinación y cooperación con todos los poderes del Estado, especialmente en todo aquello que signifique impulsar el desarrollo empresarial y la democracia".

@CAMARADELIMA

PRESIDENTE DEL COMITÉ EDITORIAL

Bernardo Furman Wolf

DIRECTOR

Carlos Posada Ugaz

JEFA DE PRENSA E IMAGEN

Carmen Anaya Valer

EDITOR

Fernando Chevarría León

EDITOR DIGITAL

Ricardo Mayta Pinedo

COORDINADORA

Raquel Tineo Ramos

REDACCIÓN

Maribel Huayhuas Vargas

Erika López Sevilla

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Daniel Campos Hidrogo

Roberto Inga Noteno

FOTOGRAFÍA: Francisco Gonzales

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

René Mendiburu Nieto

Ricardo Angelats Corzo

Julissa Donayre Nieto

Lacy Vasquez Chavez

Grecia León Belleza

Jessica Ortiz Alayo

Publicidad: publicidad@camaralima.org.pe

NUESTRAS SEDES

SEDE JESÚS MARÍA

Av. Giuseppe Garibaldi 396, Jesús María.

Teléfono: (511) 463-3434

SEDE LOS OLIVOS

Av. Carlos Izaguirre N° 754, Los Olivos.

(frente a la Municipalidad de Los Olivos)

Teléfono: (511) 219-1843

SEDE GAMARRA

Jr. Gamarra N° 653, Of. 601 (Galería Plaza), La Victoria.

Teléfono: (511) 219-1840

SEDE CALLAO

Av. Óscar R. Benavides N° 5411 Parque

Industrial - Callao, (Ex. Av. Colonial).

Teléfono: (511) 219-1505

SEDE SANTA ANITA

Calle Los Cipreses N° 140 5to piso,

Of. 501 - Edificio Orbes

Teléfono: (511) 219-1510

SEDE SAN JUAN DE MIRAFLORES

Calle Manuel Pazos 456 (Alt.

cuadra 7 de la Av. San Juan)

Teléfono: (511) 219-1516

SEDE CENTRO AÉREO COMERCIAL

Av. Elmer Faucett s/n, Mód. "A", Of. 206.

Teléfono: (511) 219-1841

IMPRESIÓN:

CORPORACIÓN GRÁFICA UNIVERSAL S.A.C.

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

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.

SE INSTALÓ NUEVO CONSEJO DIRECTIVO DE LA CCL



Peter Anders asumió la presidencia de la Cámara de Comercio de Lima para el periodo 2020-2021 en reemplazo de Yolanda Torriani, quien pasó al status de *past president*.

Peter Anders Moores juramentó como nuevo presidente de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) para el periodo 2020-2021.

En la ceremonia realizada el 21 de octubre en la sede principal de la CCL y bajo estricto cumplimiento del protocolo de seguridad correspondiente, también juramentaron Alberto Ego-Aguirre Yáñez y Leonardo López Espinoza, como primer y segundo vicepresidente de la institución, respectivamente, así como los nuevos integrantes del Consejo Directivo, que acompañarán a Peters Anders en su gestión.

Cabe precisar que Anders Moores fue elegido en Asamblea General Ordinaria, convocada el 14 de octubre pasado, fecha en la que también se eligieron a los miembros del Consejo Directivo de la Cámara de Comercio de Lima.

Durante su discurso, el flamante presidente de la CCL señaló que asume este compromiso por segunda vez (lideró el gremio en el periodo 2008-2010), en un contexto de crisis económica y sanitaria, lo cual constituye un mayor desafío.

“Trabajaré para defender los principios de la institución enfocados principalmente a la iniciativa empresarial, el respeto a la institucionalidad y el cumplimiento de las leyes. Igualmente, se buscará

“**LAS EMPRESAS DEL PAÍS VOLVERÁN A LEVANTARSE PARA SEGUIR GENERANDO MÁS PUESTOS DE TRABAJO FORMALES**”

PETER ANDERS
Presidente de la
Cámara de Comercio de Lima



impulsar la productividad y la competitividad de las empresas y del país, entre otros”, afirmó Anders.

Ante la actual coyuntura, añadió que el país requiere más que nunca la responsabilidad y compromiso del sector empresarial. “Estoy seguro que las empresas del país volverán nuevamente a levantarse a fin de seguir generando más puestos de trabajo formales, pagar impuestos y forjar el desarrollo y prosperidad que todos anhelamos”, indicó.

El presidente de la CCL también refirió que “ni las guerras externas o internas, ni la recesión, la hiperinflación, la furia de la naturaleza, la inseguridad ciudadana o la locura homicida del terrorismo

han logrado doblegarnos”.

“Allí están los 132 años de historia de la Cámara de Comercio de Lima que demuestran que los empresarios peruanos nunca nos rendimos, y esta vez no será la excepción”, sostuvo Anders Moores, quien es el presidente número 48 de la centenaria institución.

MEJORA DEL ENTORNO ECONÓMICO

Peter Anders precisó que en su gestión la CCL seguirá contribuyendo a la mejora del entorno económico, manteniendo buenas relaciones de coordinación y cooperación con todos los poderes del Estado, especialmente en todo aquello que signifique impulsar el desarrollo empresarial y la consolidación de la institucionalidad y la democracia. “La CCL debe seguir siendo un importante referente para la vida económica y empresarial del Perú”, destacó.

A nivel interno, el nuevo presidente de la CCL recaló que se seguirá impulsando la digitalización de los servicios, y se continuará con el desarrollo de diversos procesos para lograr que el gremio destaque en innovación, adecuación y resiliencia en esta etapa de nueva normalidad.

Por último, Peter Anders resaltó la gestión de su antecesora Yolanda Torriani, quien asumió el cargo en

“**HEMOS CONTRIBUIDO CON EL GOBIERNO PRESENTANDO PROPUESTAS PARA REACTIVAR LA ECONOMÍA**”

YOLANDA TORRIANI
Past president de la
Cámara de Comercio de Lima



abril del 2018, permaneciendo seis meses adicionales al periodo ordinario debido a la cuarentena decretada en el país. “Pese a los momentos difíciles, Yolanda ha realizado una gran labor en la presidencia de la CCL, dejándonos lecciones de compromiso, fortaleza y firmeza, que estoy seguro continuaremos y no defraudaremos”, anotó.

Anders Moores, empresario del sector químico, y miembro del Gremio Químico de la Cámara, además de haberse desempeñado como presidente de la institución en el periodo 2008-2010, fue director de la CCL en dos periodos y presidente de Perucámaras entre los años 2012 y 2017.

Anders realizó estudios de Química Analítica en la Escuela de Ingeniería de Isny (Alemania) y obtuvo el grado de Ingeniero de Procesos Industriales en la Fachhochschule de Berlín. Actualmente se desempeña como director-gerente general en Anders Perú y es director de las sucursales en Bolivia, Ecuador y Guatemala.

GESTIÓN DE YOLANDA TORRIANI

Por su parte, Yolanda Torriani, quien ahora asume el status de *past president*, sostuvo que pese al contexto excepcional que vive el país, estos dos años y medio de gestión han significado muchos retos pero con resultados gratificantes, gracias al respaldo de todos aquellos que conforman la CCL. “Fueron fechas muy complejas, donde nuestra institución continuó trabajando junto a sus asociados a fin de reactivar sus empresas y asesorarlos en los procedimientos estatales vigentes”, destacó. Añadió que si bien la pandemia de la COVID-19 generó un contexto adverso para el país, también lo fueron las diversas situaciones relacionadas al plano político e institucional que pusieron en riesgo la estabilidad macroeconómica y jurídica del Perú. Sin embargo, pese a tales



Los directores y presidentes de los gremios de la CCL participaron de la ceremonia a través de la plataforma Zoom.

circunstancias, el gremio empresarial “siempre ha sabido demostrar –en 132 años de vida institucional– su fortaleza y resiliencia”.

LA DIGITALIZACIÓN DE SERVICIOS DESTACA ENTRE LOS LOGROS ALCANZADOS POR LA CCL

A casi siete meses de haberse declarado la emergencia sanitaria, Yolanda Torriani afirmó que la CCL ha logrado reinventarse, a través de la virtualización de sus servicios, beneficiando a sus asociados y al empresariado en general. “Igualmente hemos contribuido con el gobierno presentando propuestas concretas y viables para reactivar la economía, a través de equipos técnicos de trabajo y profesionales que con una visión proactiva buscan

ayudar al país”, manifestó. Entre los logros alcanzados en su gestión, Torriani destacó la digitalización de los servicios de la CCL, que incluyen la edición de la revista semanal *La Cámara*, y la implementación del Faro de Transparencia, plataforma que administra el Centro de Arbitraje. Así también la construcción de una nueva web institucional y las plataformas de servicio al asociado.

En el plano tributario, se logró la prórroga de las exoneraciones del IGV para ciertos bienes y servicios; la prórroga de las exoneraciones del Impuesto la Renta de asociaciones y fundaciones; así como la prórroga de los plazos para la presentación y pago de impuestos. Y recientemente, en octubre, la CCL logró la certificación de la huella de carbono, nivel I, convirtiéndose en el primer gremio empresarial en obtener este grado.

Finalmente, Torriani exhortó a seguir fortaleciendo los servicios que brinda la CCL, además de promover e impulsar la labor de los gremios para generar una mayor presencia y actividad, a fin de que la Cámara destaque como un gremio empresarial transversal.

FLUJOS DE COMERCIO Y DE CAPITALES SE REDUJERON A RAÍZ DE LA CRISIS

El Perú necesita financiar la Cuenta Corriente con el ingreso de capitales privados que vayan de la mano con una recuperación del PBI.





Instituto de Economía y
Desarrollo Empresarial - CCL

La crisis sanitaria ha traído una mejora en el balance entre las exportaciones e importaciones de bienes y servicios en la mayoría de países de la región, con la excepción de Bolivia, Uruguay y Venezuela. En el 2020, respecto al 2019, la Cuenta Corriente (CC) de la Balanza de Pagos mostraría un menor déficit en países como Brasil, Chile, Colombia y Perú, e incluso pasaría de un déficit a un superávit como se proyecta en Argentina. Estos resultados son consecuencia de la caída drástica del nivel de actividad económica (PBI) que ha reducido simultáneamente las importaciones en los países de la región.

En el caso peruano, el balance en el comercio de bienes muestra un superávit promedio entre el 2017 y 2019 de US\$ 6.837 millones. No obstante, para el 2020, el Banco Central de Reserva del Perú (BCR) proyecta un superávit de US\$ 7.368 millones debido a la caída de las importaciones en US\$ 9.058 millones. Entretanto, las exportaciones disminuirían en US\$ 8.304 millones.

Cabe señalar que el déficit en la balanza de servicios se incrementaría de US\$ 3.114 a US\$ 3.970 por la drástica caída del sector turismo. Con ello, la Cuenta Corriente cerraría con un déficit mínimo de 0,1% del PBI, el más bajo registrado desde el año 2008.

Un patrón similar se observa en América Latina, pues según

proyecciones de la Comisión Económica para América Latina (Cepal), para el presente año el valor de las exportaciones caería en 23%; 11 de dichos puntos se explican por menores precios y 12 puntos por un menor volumen.

EL DÉFICIT EN CUENTA CORRIENTE DE 0,1% DEL PBI ES EL MAS BAJO DESDE EL 2008

Mientras que el valor de las importaciones disminuiría en 25%, con lo cual el balance comercial de la región sería positivo, como consecuencia de la caída en el PBI de los países.

CUENTA FINANCIERA

La Cuenta Financiera (CF) de la Balanza de Pagos registra los flujos de capitales de largo plazo, privados y públicos, así como los de corto plazo. En el 2019, la CF ascendió a US\$ 11.726 millones, un alto superávit,

solo superado por el obtenido en el año 2010, a causa de una fuerte entrada de capitales captados tanto del sector privado como público.

Dicho superávit permitió compensar el déficit en CC de US\$ 3.531 millones y, finalmente, acumular reservas internacionales (RIN) por US\$ 8.195 millones. La mayor inversión extranjera directa (IED) originada en los sectores como energía, minería y servicios, la inversión de cartera por la colocación neta de bonos en el exterior y la entrada de capitales proveniente de la CF pública, gracias a la colocación de bonos soberanos, fueron los principales determinantes de dicho superávit.

Sin embargo, el panorama cambió este año, sobre todo durante los primeros meses de la crisis sanitaria, lo que produjo una fuerte salida de capitales de las economías emergentes, revirtiéndose todos los factores que impulsaron la CF en 2019. En ese contexto, las proyecciones del BCR para el 2020 muestran una CF del sector privado negativa (-US\$ 135 millones) por una menor inversión extranjera directa y un menor endeudamiento privado en el exterior.

CUENTA CORRIENTE (% PBI)

	2019	2020*	Var (p.p.)
Argentina	-0,9	1,5	2,4
Brasil	-2,8	-0,7	2,1
Bolivia	-3,2	-3,7	-0,5
Chile	-3,9	-0,4	3,5
Colombia	-4,2	-3,7	0,5
Ecuador	0,0	0,0	0,0
Paraguay	-1,0	-0,4	0,6
Perú	-1,5	-0,1	1,4
Uruguay	1,3	-0,3	-1,6
Venezuela	7,0	0,3	-6,7

* Proyectado

Fuente: BCRP, LatinFocus

Elaboración: IEDEP

Por el lado de la CF pública, las necesidades de financiamiento para el sector público llevaron a que durante el primer semestre del año ingresen US\$ 4.077 millones a través de la colocación de bonos globales, proyectándose para fin de año un superávit de US\$ 7.390 millones.

Con los resultados expuestos, la Balanza de Pagos cerraría el año con un superávit y, por tanto, una ganancia de RIN de US\$ 7.100 millones, acumulándose un stock por encima de los US\$ 75.000 millones (38% del PBI). Con ello, Perú es el país en la región con el mayor nivel de RIN respecto al PBI, seguido de Uruguay (30,3%) y Brasil (24,8%).

FINANCIAMIENTO EXTERNO

A pesar de los resultados positivos para el presente año en las cuentas externas, es importante reconocer que estos son consecuencia de la marcada recesión económica y el mayor endeudamiento público, ambos plenamente justificados por la crisis sanitaria mundial.

El nivel de deuda pública de la región se estima que se habría incrementado en alrededor del 25%,

CUENTA FINANCIERA (Millones de US\$)

	2019	2020*
Sector privado	7.309	-135
- Largo plazo	5.512	-958
- Corto plazo ^{1/}	1.796	823
Sector público	4.417	7.390
TOTAL	11.726	7.254

* Proyectado

^{1/} Incluye errores y omisiones y efecto valuación de RIN

Fuente: BCRP

Elaboración: IEDEP

respecto al año 2019. Según cifras del Fondo Monetario Internacional (FMI), países como Argentina y Paraguay elevaron su deuda pública en 35%. Entretanto, Bolivia y Brasil lo hicieron ligeramente por encima de 10%.

Según la Cepal, entre el 26 de marzo y el 24 de junio 2020 la emisión de bonos soberanos ascendió US\$ 24,8 mil millones, correspondiendo a México el mayor monto (US\$ 6.000 millones) y al Perú la menor tasa de interés (2,7%).

En el primer semestre del año, la emisión total de bonos ascendió a US\$ 88.691 millones, un incremento del

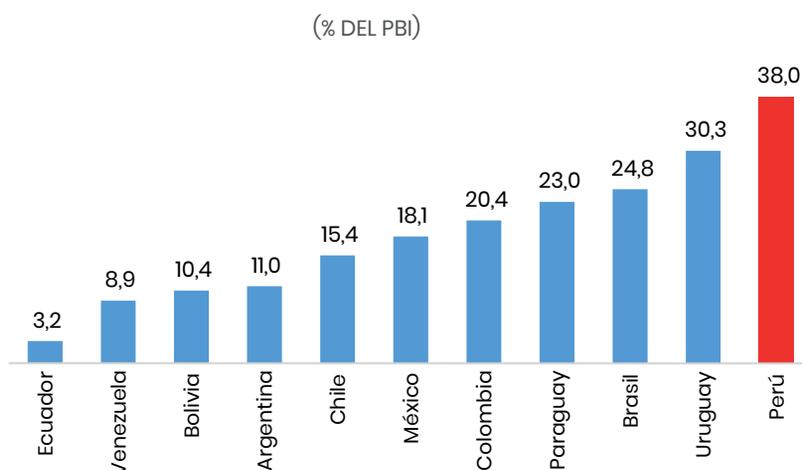
67% respecto a similar periodo del 2019. El mayor monto correspondió a las emisiones soberanas (43% del total), seguida de las cuasi soberanas –es decir aquellas realizadas por empresas públicas–, con 22%, el sector corporativo (20%), bancario (12%) y supranacional (3%).

Es importante advertir que aún se mantiene la incertidumbre en la duración de la crisis y en el impacto en la actividad económica y el margen de recuperación para el 2021 a nivel mundial.

Para el IEDEP, el Perú necesita financiar la Cuenta Corriente (CC) con una entrada de capitales privados que vayan de la mano con una recuperación del PBI y, por tanto, de la recaudación tributaria para restar necesidades de financiamiento del sector público.

Necesitamos preservar como país la baja inflación, el equilibrio externo, recuperar el equilibrio fiscal, es decir, todo aquello que nos ha permitido convertir a la estabilidad macroeconómica en un pilar reconocido de nuestra competitividad. Así como buscar mecanismos para la atracción de inversión extranjera directa como zonas económicas especiales correctamente diseñadas, un mejor capital humano, adecuado clima de inversiones, una estabilidad jurídica y una política que garantice la permanencia de dichas inversiones en el país.

RESERVAS INTERNACIONALES NETAS 2020



Fuente: BCRP

Elaboración: IEDEP

CCL CERTIFICA SU MODELO DE PREVENCIÓN DE DELITOS

La WCA de España y Perú entregó la certificación al gremio, que se convierte en el primero del país en contar con este importante reconocimiento.

La World Compliance Association (WCA) de España y Perú auditó el pasado 7 de octubre a la Cámara de Comercio de Lima, otorgándole la certificación a su Modelo de Prevención de Delitos, el cual se implementó el presente año.

La directora del Área de Certificación de Sistemas de la WCA, Paloma López, lideró el equipo de auditores conformado por tres expertos nacionales en compliance y sistemas anticorrupción. Este documento fue entregado por la presidenta de la WCA en Perú, Mónica Huertas.

Para esta certificación se realizó la auditoría a funcionarios de la CCL en todos los niveles, incluyendo una revisión detallada de la documentación del sistema, solicitando evidencias de su funcionamiento. De esta forma, la Cámara se convierte en la primera entidad gremial del Perú en contar con este importante reconocimiento.

El Consejo Directivo de la CCL, liderado por su entonces presidenta Yolanda Torriani, aprobó la implementación de dicho modelo con el objetivo nacional de apoyar la lucha contra la corrupción en el país.

En ese sentido, era necesario contar con un sistema ordenado de políticas, normas y procedimientos para controlar los riesgos, trabajando con integridad y transparencia, y a su vez tener mecanismos de vigilancia y control, para proteger a la institución y a todos los que forman parte de ella de sanciones administrativas e inclusive penales. Con esta certificación la CCL quiere ser un referente ante los miles de asociados y el sector empresarial,



La *past president* de la CCL, Yolanda Torriani; y el presidente de la CCL, Peter Moores; recibieron el certificado de la World Compliance Association del Perú por parte de Mónica Huertas.

brindándoles servicios para capacitar a sus profesionales y asesorarlos en la implementación de Modelos de Cumplimiento y Anticorrupción.

REQUISITOS DEL CUMPLIMIENTO

“El modelo de prevención de la CCL está estructurado de acuerdo a los 11 requisitos que exige la Ley 30424 y su reglamento, que regulan la Responsabilidad Administrativa de las Personas Jurídicas”, señaló Yusith Vega, responsable del modelo de cumplimiento.

Entre los requisitos figuran el contar con un responsable del

modelo de prevención (Oficial de Cumplimiento) y una matriz de riesgos, en la cual se identifiquen, evalúen y mitiguen dichos riesgos. Así también, con un canal de denuncias, procedimientos de difusión y capacitación, evaluación y monitoreo.

Igualmente, se exige contar con políticas para áreas específicas de riesgos, registro de actividades y controles internos, la integración del modelo de prevención en los procesos de la institución, además de tener un órgano de auditoría interna y procedimientos de remediación a políticas disciplinarias y de mejora continua del modelo.

CRECE DEMANDA POR VIVIENDAS PESE A PANDEMIA

Lima Moderna viene consolidándose por la mayor oferta y venta inmobiliaria, mientras que el *home office* replantea las preferencias en la búsqueda de la casa propia.

POR: RAQUEL TINEO RAMOS
RTINEO@CAMARALIMA.ORG.PE

Desde mayo de este año, la venta de viviendas en el país viene recuperándose rápidamente. La búsqueda de la casa propia sigue siendo una necesidad pese a la pandemia, con una demanda insatisfecha de dos millones de hogares en el Perú y de un millón en Lima, según la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú (ASEI).

Tras alcanzar un pico de ventas de 10% en agosto (respecto al mismo mes del 2019), la tendencia se estabilizó en septiembre, llegando a vender 1.250 unidades, similar al mismo periodo del año pasado, así se mantiene estable el

sector, recalca el presidente del Comité de Análisis del Mercado de ASEI, Ricardo Arbulú.

“Esto se debe a que las ventas están lideradas por Lima Moderna (Jesús María, Lince, Pueblo Libre y San Miguel). Ha habido una demanda embalsada de los meses anteriores, y, producto de las restricciones físicas, muchos no pudieron concretar la compra”, explica.

El precio por metro cuadrado también ha tenido un comportamiento estable en Lima Metropolitana en los últimos 12 meses, con una variación anual de 3%. En Lima Moderna se ha incrementado hasta en 5%, mientras que disminuyó hasta en 8% en distritos de Lima Top como Miraflores, San Isidro, San Borja y La Molina.

El director comercial de Properati en Perú, Carlos Vourakis, refiere que, según el reciente reporte de la compañía, los precios de las propiedades en venta registran un leve crecimiento mensual del 0,08%. “En Lima Moderna el precio por metro cuadrado va de US\$ 1.491 a \$1.789”, añade.

Para el profesor de finanzas de ESAN, Arturo García Villacorta, dado



En este contexto, las familias peruanas han evidenciado una necesidad real de tener una vivienda más amplia, funcional, moderna y mejor equipada. Por ello, buscan que el edificio posea zonas recreativas, gimnasio y áreas para la distracción.

que el mercado inmobiliario se viene recuperando más rápido de lo previsto, no se espera un ajuste de precios. Sin embargo, siempre hay la posibilidad que, por un tema de estrategia empresarial, alguna inmobiliaria pueda optar por ello para dinamizar sus ventas.

LIMA MODERNA LIDERA VENTAS

A septiembre de este año, los distritos emergentes de Lima Moderna son los que presentan mayores ventas (46%) debido a su cercanía a los centros laborales, le siguen Lima Top con 24%, Lima Centro con 13% y Lima Norte con 9%. Asimismo, la participación de la oferta en Lima Moderna es del 46%, pero en Lima Top, especialmente Miraflores, esta ha crecido del 22% al 28% en los últimos 12 meses, señala el reciente informe de ASEI.

“La Municipalidad de Miraflores acertadamente ha publicado una serie de ordenanzas premiando la altura, reduciendo el tamaño de viviendas, promoviendo el desarrollo proyectos de arquitectura sostenible y edificios de compromiso medioambiental. Eso ha generado un mayor dinamismo y actividad constructora en el distrito”, refiere Ricardo Arbulú de ASEI.

Las empresas del sector ven con optimismo las expectativas para los próximos meses. Inmobiliarias como Edifica y Urbana Perú, que concentran su oferta en Lima Top y Lima Moderna, evalúan nuevas inversiones.

Según Urbana, están proyectando comprar lotes en Miraflores, San Borja, Jesús María y Pueblo Libre. Mientras que Edifica acaban de lanzar un proyecto en Miraflores (Bohem) ideal para quienes deseen vivir cerca al malecón y para inversionistas que quieran obtener un retorno ideal.

SE PREFIEREN DEPARTAMENTOS GRANDES, CON TERRAZA Y ÁREAS COMUNES PARA HACER DEPORTE

Para captar a sus clientes en esta pandemia, el subgerente comercial de Inmobiliaria Edifica, Edgar Rios, anota que han optado por brindar flexibilidad en la forma de pago, con montos mínimos en la inicial, además de descuentos extraordinarios que no se veían en situaciones normales, y están potenciando la estrategia digital para que los clientes aprecien todos sus proyectos en oferta, sin salir de casa.

Mientras que para el subgerente comercial de Urbana Perú, Humberto Marín, la proyección es llegar al 80% del cumplimiento de las metas a fin de año, prevén vender 209 departamentos por un valor de S/ 112 millones.

A la fecha, Urbana tiene cinco proyectos en construcción (Allegro,

Homelife, Vivero, Switch y Tempo), superando lo proyectado para este año. Incluso, mantiene un stock de 1.200 departamentos.

De igual manera, ofrece facilidades para el cliente. “Tenemos descuentos del 8%, flexibilidad en la cuota inicial y desembolsos a cuatro meses de la entrega de departamentos. Adicional a ello, brindamos un beneficio exclusivo que permite una cuota inicial entre seis y nueve meses para que califiquen la compra con el banco”, refiere Marín.

ESPACIOS CÓMODOS Y ABIERTOS

En este contexto, las familias peruanas han evidenciado una necesidad real de tener una vivienda más amplia, funcional, moderna y mejor equipada. Por ello, buscan departamentos que sean más grandes y tengan una terraza social, para hacer deporte, o con una área específica de teletrabajo. También prefieren cocinas más funcionales y abiertas, y, principalmente, que el edificio posea zonas recreativas, gimnasio y áreas comunes para la distracción.

Edgar Rios, de Edifica, resalta que los clientes están valorando los espacios cómodos para poder trabajar. Por eso, las terrazas, que antes se consideraban como un espacio residual, pasan a tener un protagonismo importante.

En esa misma línea, Humberto Marín, de Urbana Perú, agrega que la conectividad también es un punto a favor, así como contar con espacios



En Lima, los jóvenes entre 25 y 35 años buscan alquilar un departamento, los distritos preferidos son Barranco y Miraflores, así, el ticket promedio ha disminuido en 6% y 5%, respectivamente.

libres para mascotas. “Hemos incluido casilleros para recibir los productos que adquieren vía delivery y propietarios. Además de las esclusas de desinfección para el ingreso, e incluso un vestidor para el conserje del edificio”, asevera. Los espacios para *coworking* (sala de reuniones o sala de trabajo) también son valorados. A ello se suman los corredores amplios y ambientes más ventilados como pasadizos en las primeras plantas.

Para el director comercial de Properati en Perú, Carlos Vourakis, en esta coyuntura no se puede pretender tener un departamento más grande porque influirá en el presupuesto, pero sí se pueden buscar características especiales. Por ejemplo, que el departamento tenga vista externa o balcón en la medida de lo posible o un área libre.

El profesor de finanzas de ESAN, Arturo García Villacorta, prevé que surgirán nuevas ofertas de viviendas con espacios para estudios, así como con espacios exteriores, reduciendo la demanda por plantas abiertas, dado que no dan privacidad interior ni mitigan los ruidos. “También se incrementarán proyectos inmobiliarios para segunda vivienda, fuera de la ciudad”, agrega.

PRECIO DE ALQUILERES DESCENDE

De acuerdo al portal Properati, las personas de 25 a 35 años buscan alquilar un departamentos, mientras que los de 35 a 50 años prefieren comprarlo. La mayor búsqueda por alquiler se dirige hacia distritos como Barranco y Miraflores.

EL INCREMENTO DE LA VIVIENDA SOCIAL GENERARÁ CRECIMIENTO Y PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PRIVADO

“El ticket promedio de alquiler disminuyó en 6% en Barranco y Santiago de Surco, 5% en Miraflores y 1% en San Isidro. Es decir, el alquiler bajó en Lima Top desde el 2019 hasta inicios del 2020”, indica Carlos Vourakis, de Properati.

Según explica, disminuyeron los precios porque ha caído la demanda de alquiler, entonces hay mayor vacancia. Incluso, en Lima Moderna se ve esa tendencia: en Pueblo Libre descendió

19% el costo de los alquileres, seguido por Lince con -7%, y San Miguel y Surquillo con un -3%. El único distrito que incrementó el costo de su alquiler fue Jesús María con un 6%.

INCENTIVOS PARA LAS EMPRESAS

La Encuesta Nacional de Hogares de 2019 arrojó que el 11,8% de hogares pobres de Perú ocupan viviendas hacinadas, lo que dificulta mantener la distancia social en casa. Al respecto, Arturo García Villacorta, de ESAN, exhorta que es necesaria más vivienda social en el país, para que personas de menores ingresos mejoren su calidad de vida. “El incremento de la vivienda social es un objetivo para el Estado, ello generaría crecimiento y participación del sector privado en los rubros inmobiliario, construcción y financiero”, añade.

Asimismo, indica que hay un proyecto de la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco), respecto a un crédito puente de S/ 500 millones, el cual produciría liquidez para las empresas inmobiliarias y permitiría sostener la oferta, este ya tiene el visto bueno del Ministerio de Vivienda y se espera que el Ministerio de Economía y Finanzas lo evalúe.



EL EFECTO DE LA COVID-19 EN EL COMERCIO DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO Y HACIA LOS EE.UU.

Si prosperara la negociación para que los países del bloque AP formen parte de la cadena productiva estadounidense, el comercio exterior de la región se vería muy beneficiado.



DR. CARLOS POSADA UGAZ

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

Asiete meses de la pandemia declarada por la COVID-19, continúan presentándose los efectos negativos en las economías, producto de las medidas adoptadas para contener el contagio y preservar la salud de la población mundial. Entre enero y agosto del 2020, las exportaciones peruanas sumaron US\$ 22.968 millones, monto menor en 23,36% con respecto a similar periodo del 2019, siendo China el principal destino, con una participación de 27,93% y una variación de -28,09%.

Por su parte, las exportaciones peruanas destinadas hacia Estados Unidos superaron los US\$ 3.757 millones, lo que significó una cuota de 16,36% del total exportado. Dicho monto fue 6,53% mayor al registrado en similar periodo del 2019. Cabe resaltar que, entre los 20 principales destinos de exportación del Perú, EE.UU. fue el único que evidenció una recuperación con respecto al 2019.

Canadá se posicionó el como tercer principal mercado de destino, con un valor de US\$ 1.466 millones, lo que representó una caída moderada de 4,89% y una participación de 6,38%. Como cuarto y quinto destino se encuentran Corea del Sur y Japón, con una participación de 5,85% y 4,82% respectivamente. Asimismo, las estadísticas muestran que los valores exportados hacia ambos destinos cayeron en 7,33% y 19,77%,

respectivamente. Perú no es el único país que se ha visto afectado por la COVID-19. Los países miembros de la Alianza del Pacífico (AP) también fueron golpeados.

EXPORTACIONES MEXICANAS

Entre enero y agosto pasado, las exportaciones de México disminuyeron de US\$ 349.506, en el 2019, a US\$ 294.334 millones, lo que representó una variación de -15,79%. El 78,24% del monto del 2020 fue destinado a EE.UU. Además, los envíos a dicho mercado disminuyeron en 15,41%. Como segundo principal destino se encuentra Canadá con una participación de mercado y variación de 2,79% y -22,48%, respectivamente. La participación de las exportaciones hacia China fue de 1,86% y aumentaron en 3,64%.

LOS NÚMEROS DE CHILE

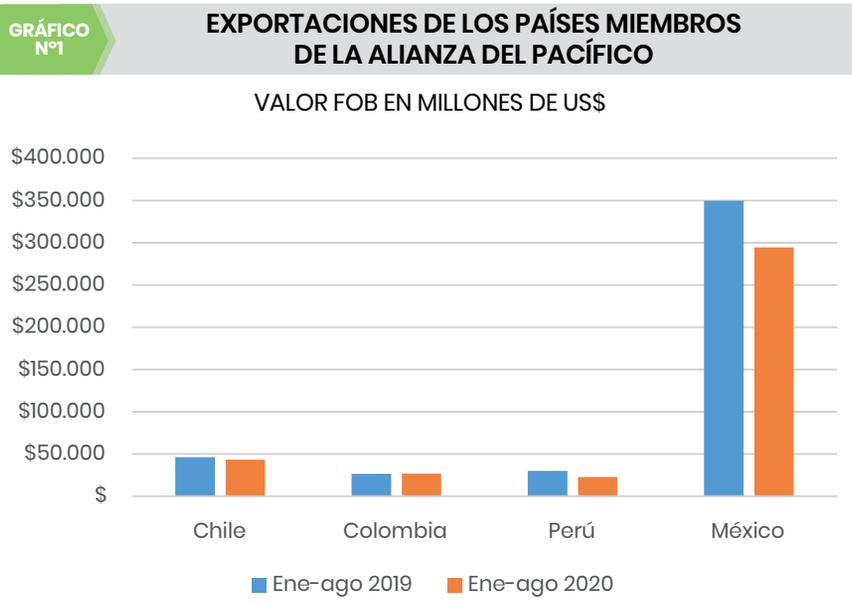
Entre enero y agosto, las exportaciones chilenas alcanzaron US\$ 43.452 millones, monto 6,16% menor a lo exportado durante similar periodo del 2019, una diferencia de US\$ 2.852 millones. El principal destino

fue China con una participación de 36,70%. Cabe resaltar que, dentro de los cinco principales destinos de las exportaciones chilenas, los envíos a China fueron los únicos que aumentaron (12,12%). EE.UU. fue el segundo principal mercado, con una cuota de 14,03% y una variación de -7,65%. Los envíos a Japón, su tercer mayor destino con una cuota de 9,40%, cayeron en 9,12%.

ENVÍOS DE COLOMBIA CRECIERON

Por último, los envíos al exterior de Colombia sumaron US\$ 26.910 millones. Este país fue el único que evidenció un ligero aumento de 0,45% en comparación con el 2019. El primer destino fue EE.UU. con US\$ 8.785 millones (32,65%) y una variación de 12,85% en relación al 2019.

Los envíos a Panamá, por su parte, sumaron US\$ 1.932 millones y representaron el 7,18% de las exportaciones colombianas. Además, evidenciaron un aumento de 16,26%. Asimismo, los envíos hacia Perú representaron el 4,62% y obtuvieron una recuperación considerable 56,63%, pasando de US\$ 794 millones en el 2019 a US\$ 1.244 millones en el 2020.



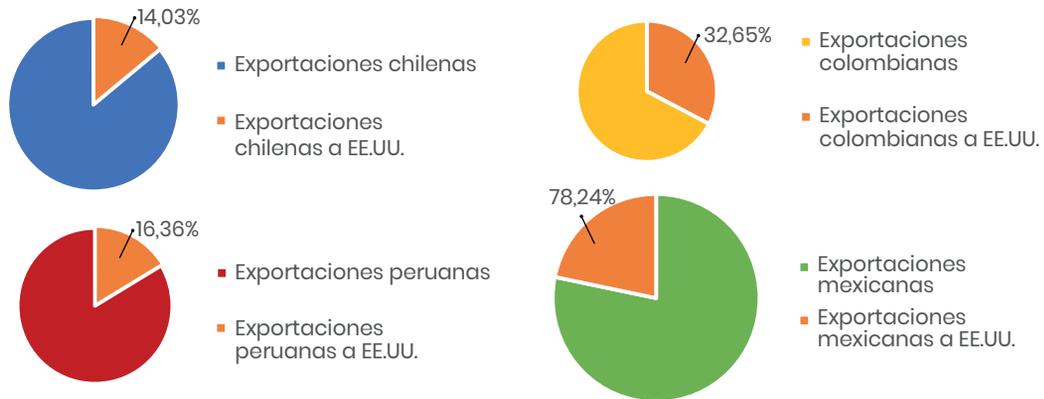
Fuente: Sunat y Penta Transaction

Elaboración por: IDEXCAM

GRÁFICO N°2

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO A ESTADOS UNIDOS

ENERO – AGOSTO 2020



Fuente: Sunat y Penta Transaction

Elaboración por: IDEXCAM

Es importante resaltar que, en julio del 2020, el Consejo de Seguridad Nacional de EE.UU. propuso la iniciativa “Regresando a las Américas”, la cual ofrece incentivos a las compañías estadounidenses para salir de Asia y volver a EE.UU. o a Latinoamérica.

Es por ello que, el Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico está desarrollando una propuesta para Estados Unidos para lograr formar una cadena productiva que beneficiaría a las economías implicadas; es decir Chile, Colombia, México, Perú y EE.UU.

De ser fructífera y exitosa la negociación, se fortalecerían los lazos de los países de la Alianza del Pacífico con un gran e importante socio comercial como lo es EE.UU.

PRODUCTOS DE LA AP PARA EE.UU.

El principal producto que el Perú exportó a Estados Unidos entre enero y agosto de 2020 fue oro en demás formas, que obtuvo una participación de 26,33% y una variación de 194,37% en relación al 2019. Le siguieron uvas frescas, cuyo monto exportado fue de US\$ 218 millones (+5,82%). El tercer producto son las paltas, a pesar de que el monto disminuyó en 29,02% en comparación al 2019, con una

representación de 4,39%.

Las exportaciones chilenas hacia EE.UU. también sufrieron una disminución, pasando de exportar US\$ 6.602 millones en el 2019 a US\$ 6.097 millones en el 2020. El principal producto chileno exportado hacia ese país fue el cobre refinado, con un valor de US\$ 1.549 millones, (-10,67% con respecto a similar periodo del 2019), y una participación de 25,40%.

Le siguen el filete de salmón con una participación de 12,20% y una caída de valor de 9,69%; y los cítricos frescos o secos, cuyos envíos tuvieron un ligero aumento de 0,24% y representaron el 2,85% de lo exportado hacia EE.UU.

El principal producto exportado a Estados Unidos, en el caso colombiano, es aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, cuyos envíos sumaron US\$ 2.059 millones y representaron el 23,44% del total.

Le siguieron el oro, que representó el 7,85% del total exportado por Colombia, con un incremento considerable de 144,32%; y el café, con una participación de 7,30%, a pesar de que los envíos sufrieron una caída de 7,90%.

Por último, las exportaciones de México hacia esta gran potencia estuvieron valorizadas en US\$ 230.299 millones, las cuales sufrieron

una caída de 15,41% en relación al 2019. El 1,43% (US\$ 3.297 millones) fueron envíos de automóviles de turismo, este valor fue 1,43% mayor a lo exportado en los ocho primeros meses del 2019. Además, los envíos de unidades de proceso digitales para máquinas automáticas para tratamiento de datos superaron los US\$ 2.363 millones, sufriendo una caída de 16,77%. Finalmente, los envíos de vehículos automóviles para transporte de mercancías evidenciaron una cuota de mercado de 0,14% y registraron una disminución considerable de 78,97%.

Como se mencionó anteriormente, una triunfante negociación entre la Alianza del Pacífico y Estados Unidos se traduciría en mejoras para las cuatro economías involucradas, lo que produciría una recuperación después de la fuerte crisis por pandemia de la COVID-19.

Es importante mencionar que el jueves 5 de noviembre del presente año, se llevará a cabo la XV Cumbre Internacional de Comercio Exterior, con expertos de las cuatro economías: Perú, Chile, Colombia, México y Estados Unidos. Dicho evento se realiza anualmente y es un espacio en donde se generan propuestas enfocadas a la prosperidad de un gran sector como lo es el comercio exterior.

TECNOSALUD 2020 CONGREGÓ A MÁS DE 250 EMPRESAS

La décimo cuarta edición de la feria más importante del sector salud del país contó con la participación de más de 7.500 personas.



Durante los tres días que duró Tecnosalud se dieron a conocer las últimas tecnologías y avances científicos en lo que se refiere a productos y equipos médicos, a través de los talleres y conferencias virtuales.

El Gremio de Salud (Comsalud) de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) llevó a cabo los días 21, 22 y 23 de octubre la décimo cuarta edición de la Convención Internacional de Productos para la Salud y Ciencias afines - Tecnosalud.

Este evento, el más grande del sector salud en el Perú –que por primera vez se realizó de forma virtual–, congregó a las principales empresas especializadas y representantes de la industria médica y a más de 250 marcas provenientes de Argentina, Brasil, Reino Unido, China y Estados Unidos.

Asimismo, se contó con más 7.500 participantes, quienes tuvieron la oportunidad de conocer el equipamiento médico, odontológico, farmacéutico, laboratorio, nutrición y otros servicios conexos.

SERVICIOS DE SALUD OPORTUNOS

Durante la inauguración de Tecnosalud, el electo presidente de la CCL, Peter Anders, recordó que el Gremio de Salud de la CCL, que agrupa a las más importantes empresas del rubro, organiza periódicamente –desde hace más de dos décadas– esta convención

internacional, que se ha convertido en el evento de salud más importante del país y de la región.

Además, Anders precisó que los servicios de salud –que además de ser oportunos y eficientes, deben tener la calidez que requiere todo ser humano– junto a la educación, el trabajo y la infraestructura moderna son pilares fundamentales para asegurar el crecimiento económico y, consecuentemente, el bienestar del país.

También explicó que en este rubro, el Perú cuenta con un sistema de atención sanitaria descentralizado, administrado por cinco entidades

como el Ministerio de Salud (Minsa), que ofrece servicios para el 55% de la población, EsSalud cubre el 30%, el sector privado atiende al 10%, mientras que las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional al 5%.

El presidente de la CCL mencionó que, si bien el 30% de la población está asegurada con el sostén de los aportes privados y del trabajador, también depende en buena parte de la contribución del Estado. Anders refirió que solo el 10% cuenta con posibilidades económicas y se atiende en las clínicas y consultorios privados.

A su turno, la expresidenta de la CCL, Yolanda Torriani, señaló que este evento virtual es una plataforma interactiva diseñada para promover la generación de negocios dentro del sector salud.

Aseveró que es una oportunidad para que los directores de salud de los diferentes gobiernos regionales, así como representantes del Ministerio de Salud y EsSalud, puedan negociar directamente con los proveedores en ruedas de negocios.

“De esta manera, el sector privado contribuye a la mejora en la atención de los servicios de salud, que, junto a la alimentación, el vestido, la vivienda y la educación, son necesidades básicas que se deben atender para la preservación del capital humano en el país”, subrayó Yolanda Torriani en la inauguración del evento que congregó a los principales exponentes del sector salud.

“EL PERÚ IMPORTA EL 95% DE SUS DISPOSITIVOS MÉDICOS Y EL 50% DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS”

SANDRO STAPLETON
Presidente del Gremio de Salud de la CCL

“EL GREMIO DE SALUD DE LA CCL ORGANIZA DESDE HACE MÁS DE DOS DÉCADAS ESTA CONVENCION INTERNACIONAL”

PETER ANDERS
Presidente de la CCL



MEJORAR LA CALIDAD DEL PACIENTE

Por su parte, el presidente del Gremio de Salud, Sandro Stapleton, aseguró que el Perú importa el 95% de sus dispositivos médicos y el 50% de sus productos farmacéuticos.

“Por ello, Tecnosalud es, sin duda, la feria más importante de salud del país y de Sudamérica, que este año por primera vez estrena un formato virtual debido a la pandemia, modalidad que, estoy seguro, nos permitirá elevar la calidad de la feria para futuras ediciones”, sostuvo.

Detalló que, durante los tres días en que se llevó a cabo Tecnosalud, diversas empresas nacionales e internacionales expusieron sobre las últimas tecnologías y avances científicos en lo que se refiere a productos médicos.

Agregó que en las ruedas de negocios los participantes tuvieron

la oportunidad de exponer a representantes de salud de los gobiernos regionales sus temas de interés.

“Nosotros como Cámara de Comercio de Lima y Gremio de Salud buscamos promover las buenas relaciones, la competencia y la transparencia en las negociaciones porque estamos convencidos de que así mejoramos la calidad de la atención de los pacientes en el país”, subrayó Sandro Stapleton.

CONFERENCIAS Y TALLERES

De otro lado, en Tecnosalud 2020 también se abordaron temas de coyuntura como *Tecnologías de limpieza y desinfección en tiempos de Covid; Protocolo aeromédico; Limpieza y desinfección de entornos hospitalarios; Retos para el transporte de productos farmacéuticos bajo la cadena de frío en el Perú con miras a asegurar la calidad, seguridad y eficacia de vacunas; Soluciones virtuales, nueva realidad mundial.*

De igual manera, se realizaron webinars sobre *Gestión de medicamentos e insumos hospitalarios en situación de crisis sanitaria; Soluciones británicas en salud; Infecciones intrahospitalarias en tiempos de la Covid 19; Limpieza y desinfección de entornos hospitalarios; Presión arterial. Diferencia entre hipertensión e hipotensión*, entre otros.





DIFERENCIAS ENTRE CONTRATO DE TRABAJO Y LOCACIÓN DE SERVICIOS

Es conveniente conocer los elementos básicos de ambas modalidades para evitar controversias laborales y sanciones por la Sunafil.



VÍCTOR ZAVALA

Gerente legal
Cámara de Comercio de Lima
vzavala@camaralima.org.pe

Para evitar controversias laborales, responsabilidades y sanciones por parte de la Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (Sunafil), es conveniente conocer los elementos básicos del contrato de trabajo y del contrato de locación de servicios.

Para tal efecto, presentamos las principales diferencias y semejanzas entre ambas modalidades.

Regulación Legal.- El contrato de trabajo está regulado por la legislación laboral peruana, en especial, por la Ley de Productividad y Competitividad Laboral (DS 003-97-TR de 27.03.97).

La locación de servicios está regulada por los Arts. 1764 y siguientes del Código Civil. El Art. 1764 establece

que “por el contrato de locación de servicios el locador se obliga, sin estar subordinado al comitente, a prestarle servicios por cierto tiempo o para un trabajo determinado a cambio de una retribución”.

El Art. 1766 del Código Civil aclara que “el locador podrá prestar el servicio personalmente, pero puede valerse, bajo su propia dirección y responsabilidad, de auxiliares o sustitutos si la colaboración de estos está permitida por el contrato o por los usos, y no es incompatible con la naturaleza de la prestación”.

Sujetos que intervienen.- En el contrato de trabajo existe un empleador (persona jurídica o persona natural con negocio) y una persona natural/trabajador que puede ser empleado u obrero. En la locación de servicios los sujetos que intervienen son el contratante y el contratista.

Retribución del servicio.- En el contrato de trabajo el colaborador percibe una remuneración regular por los servicios prestados, cualquiera sea el nombre que se le dé, que puede ser sueldo, jornal, salario, haberes, comisiones, destajo, etc.

En la locación de servicios el que presta el servicio percibe honorarios, por el monto y en la oportunidad que ha sido acordada por el comitente y el contratista.

Forma de prestar los servicios.- En el contrato de trabajo los servicios se prestan bajo dependencia o subordinación del empleador, quien fija o acuerda la jornada, el horario, el lugar donde se presta los servicios y, además, controla y fiscaliza el cumplimiento de las labores encomendadas.

En la locación de servicios el locador presta sus servicios en forma independiente desde su propio domicilio, sin obligación de concurrir al centro de trabajo, salvo para recabar información o para la entrega de los servicios contratados.

Registro del contrato.- En el contrato de trabajo el colaborador debe figurar en la planilla dentro de las 72 horas de haber ingresado al centro

de trabajo y está sujeto al periodo de prueba legal de tres meses.

En la locación de servicios el locador no figura en planilla, por cuanto no tiene la condición de subordinado o dependiente. Por tanto, no tiene derecho a los beneficios laborales que la ley dispone.

Plazo del contrato.- El contrato de trabajo puede ser indefinido, sujeto a modalidad (a plazo fijo) e, inclusive, a tiempo parcial, es decir, por menos de cuatro horas diarias. El contrato indefinido puede ser verbal o escrito, mientras que los contratos a plazo fijo y a tiempo parcial, necesariamente se celebran por escrito y por duplicado. El contrato a plazo fijo ya no se comunica a la autoridad de trabajo.

SI EL HONORARIO DEL TRABAJADOR INDEPENDIENTE SUPERA S/1.500 SE LE RETIENE EL 8% POR IMPUESTO A LA RENTA

Por otro lado, el contrato de locación de servicios puede ser verbal o escrito, según lo acuerden las partes. De preferencia se recomienda que sea por escrito, donde conste la identidad de las partes, los servicios a prestar, los honorarios que se van a pagar y el plazo del contrato, entre otras condiciones.

El artículo 1768 del Código Civil establece que el contrato de locación de servicios tendrá un plazo máximo de seis años, si se trata de servicios profesionales, y de tres años, en el caso de otra clase de servicios.

Periodicidad de pago.- En el contrato de trabajo, el trabajador percibe su remuneración en forma semanal, quincenal o mensual, según se haya acordado o establecido el empleador. En la locación de servicios, los honorarios se perciben en la oportunidad pactada por las partes

que puede ser mediante un honorario inicial, pagos sucesivos de acuerdo al avance del servicio o la cancelación total a la conclusión del servicio contratado.

Beneficios sociales.- En el contrato de trabajo, el servidor tiene derecho al pago de los beneficios sociales establecidos por ley. Por ejemplo: gratificaciones, CTS y vacaciones, etc, de acuerdo al régimen laboral de la empresa. Los trabajadores contratados por menos de cuatro horas diarias no tienen derecho al pago de CTS, vacaciones ni a indemnización por despido arbitrario, pero sí a los otros beneficios que otorga la legislación.

En el contrato de locación de servicios, el locador solo tiene derecho a la retribución pactada. Esto es, percibe únicamente honorarios y no beneficios laborales adicionales.

Constancia de pago.- En el contrato de trabajo, el colaborador percibe su remuneración a través de la boleta de pago, la cual puede ser con periodicidad semanal, quincenal o mensual.

En la locación de servicios, desde julio del año 2017, el locador sólo emite el recibo de honorarios electrónico, donde consta el monto de los honorarios que son pagados y las retenciones del impuesto a la renta de cuarta categoría, de ser el caso.

Retención de impuestos.- En el contrato de trabajo, el empleador paga las aportaciones al EsSalud, retiene las contribuciones a la ONP o AFP, según el régimen de pensiones que haya elegido el trabajador y, además, retiene el impuesto a la renta de quinta categoría, de ser el caso.

En la locación de servicios, los honorarios están afectos a una retención del 8% por concepto de Impuesto a la Renta (IR) de Cuarta Categoría, cuando el monto de los honorarios a cobrar superan S/ 1.500, salvo que el trabajador independiente haya obtenido la constancia de Sunat para no estar sujeto a retenciones ni a pagos a cuenta mensuales del Impuesto a la Renta.

CUADRO COMPARATIVO ENTRE EL CONTRATO DE TRABAJO Y EL CONTRATO DE LOCACIÓN DE SERVICIOS

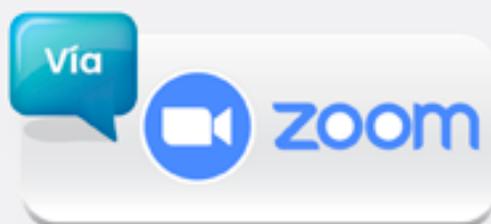
REFERENCIA	CONTRATO DE TRABAJO	CONTRATO DE LOCACIÓN DE SERVICIOS
Legislación	<ul style="list-style-type: none"> Se aplica la legislación laboral del sector privado. 	<ul style="list-style-type: none"> Se regula por el Código Civil (Art. 1764° y siguientes del Código Civil).
Sujetos	<ul style="list-style-type: none"> Empleador (persona natural o jurídica). Trabajador subordinado (necesariamente persona natural). 	<ul style="list-style-type: none"> Comitente (persona natural o jurídica). Locador (persona natural).
Prestación del servicio	<ul style="list-style-type: none"> El trabajador subordinado, persona natural, presta directamente los servicios a su empleador. 	<ul style="list-style-type: none"> El servidor independiente presta personalmente los servicios; pero puede convenirse que se presten con intervención de terceros.
Subordinación	<p>El empleador conviene con el trabajador:</p> <ul style="list-style-type: none"> Jornada. Horario. Descanso en refrigerio. El empleador determina la clase de labores, ocupación y las labores propias del giro (funciones). El trabajador está sujeto a fiscalización por parte del empleador El empleador ostenta la facultad disciplinaria: amonestación, suspensión, despido 	<ul style="list-style-type: none"> No se fija jornada laboral, ni horario para la prestación de los servicios. Los servicios a prestar están plenamente convenidos, generalmente no son del giro de la empresa. El comitente da su conformidad una vez concluido el servicio contratado.
Constancia de pago	<ul style="list-style-type: none"> El trabajador subordinado, cualquiera sea el número de horas que labore, figura en planilla y el pago consta en la boleta de pago que le otorga el empleador. 	<ul style="list-style-type: none"> El locador (servidor independiente) no figura en planilla y cobra sus honorarios emitiendo el respectivo comprobante de pago (Recibo de Honorarios Electrónico desde abril del 2017).
Registro de contratos	<ul style="list-style-type: none"> Desde el 01.11.2016, el contrato de trabajo a plazo fijo, ya no se presenta al Ministerio de Trabajo (D.Leg. 1246 de 10.11.16) 	<ul style="list-style-type: none"> El contrato de locación de servicios no se comunica ni registra en el Ministerio de Trabajo (no tiene competencia en este tema).
Compensación	<ul style="list-style-type: none"> El trabajador dependiente percibe remuneración permanente, en forma semanal, quincenal o mensual. 	<ul style="list-style-type: none"> El locador percibe la retribución en la oportunidad convenida o la finalización del servicio (se debe evitar el pago mensual y de monto fijo).
Beneficios sociales	<p>Si el trabajador labora más de cuatro horas diarias, tiene derecho a:</p> <ul style="list-style-type: none"> Compensación por tiempo de servicios. Descanso vacacional. Indemnización por despido arbitrario y otros derechos laborales. 	<ul style="list-style-type: none"> El locador no tiene derecho al pago de derechos y beneficios sociales, tan sólo recibe su retribución (honorarios).
Competencia	<ul style="list-style-type: none"> El cumplimiento de las disposiciones laborales corresponde a la Autoridad Administrativa de Trabajo (Sunafil). 	<ul style="list-style-type: none"> Las controversias entre el comitente y el locador podrán resolverse mediante conciliación, arbitraje o por el Poder Judicial.
Categoría de renta	<ul style="list-style-type: none"> Los servicios que percibe el trabajador subordinado se consideran rentas de quinta categoría (incluyendo los prestados bajo la modalidad "cuarta-quinta". Esta figura no convierte al servidor en trabajador de planilla - Art. 34° inciso e) TUO D. Leg. 774 (D.S. 179-2004-EF de 08.12.04) 	<ul style="list-style-type: none"> Los honorarios del locador son rentas de cuarta categoría - ingresos por trabajo independiente.
Retenciones	<p>El empleador paga las contribuciones al EsSalud y además retiene:</p> <ul style="list-style-type: none"> 5ta. categoría. Contribuciones ONP – AFP Cuotas sindicales. Retenciones judiciales. 	<p>El Comitente retiene:</p> <ul style="list-style-type: none"> 8% Impuesto a la Renta (4ta. categoría). Salvo que el locador presente el Formato de No Retenciones o que el honorario no supere S/ 1.500.

REACTIVACIÓN DE LA ECONOMÍA PERUANA POST PANDEMIA: **REINVENCIÓN, OPORTUNIDADES Y RETOS A FUTURO**

La Cámara de Comercio de Lima (CCL) presenta la XVI edición del Premio Anual al Periodismo "Ramón Remolina Serrano" que este año se denomina "Reactivación de la economía peruana post pandemia: reinvencción, oportunidades y retos a futuro"

Los trabajos pueden ser presentados en formato de entrevistas, reportajes, artículos, entre otros, publicados entre el **16 de marzo y 25 de octubre del 2020**, en distintas plataformas informativas: impresa, radial, televisiva y digital. El plazo de presentación vence el **30 de octubre del 2020**.

Fecha de entrega del premio: **19 de noviembre del 2020**



INFORMES Y RECEPCIÓN DE TRABAJOS

Cámara de Comercio de Lima

Av. Giuseppe Garibaldi N° 396, Jesús María | **Teléfonos:** 219-1817 | **Celular:** 957691646

E-mail: premioramonremolina@camaralima.org.pe

“EL CLAMOR GENERAL ES VOLVER A LA NORMALIDAD”

El director fundador del PAD de la Universidad de Piura, Miguel Ferré, señala que solo de esa manera se podrán recuperar las empresas y la economía del país.



POR RAQUEL TINEO RAMOS
RTINEO@CAMARALIMA.ORG.PE

¿Cómo analiza la reanudación de las actividades económicas hasta el momento?

El Gobierno estuvo meses sin escuchar a la gente que trabaja en los sectores económicos y ha hecho cosas perjudiciales. Han puesto medidas absolutamente absurdas y generales que no se han visto en ninguna parte del mundo.

Sin embargo, últimamente, han empezado a hacerse las cosas de manera más razonable. Hay una enorme necesidad de volver a la normalidad. Es un clamor general. Por ejemplo, el tema del agro está funcionando francamente bien. Las exportaciones de arándanos han subido 60% respecto al año pasado.

La reactivación económica está relacionada a dos factores. Primero, a la COVID-19 y las restricciones y medidas absurdas que limitan la actividad de las empresas; y, segundo, al cómo brindar oxígeno a las pequeñas empresas que están a punto de quebrar. Ahí, el tema financiero es otro gran problema. Asimismo, para la entrega de los bonos familiares que se le ha brindado a la gente más pobre, no se ha pensado que a la larga eso provocará que necesiten depender del Estado, y eso es malísimo.

Parece que el Gobierno en estos temas no aplicara un análisis costo-beneficio. Eso se puede ver también del lado educativo. Los niños están en su casas con cada vez más traumas y problemas. No todos los padres pueden ayudarlos en sus tareas, y en muchas realidades no hay acceso a internet o computadora, con lo cual hasta podrían perder el año.

Entonces, en este contexto, ¿qué hace falta?

Primero habría que ayudar a que el complejo de pandemia desaparezca, porque la causa profunda de todo este caos es que la gente tiene la

mentalidad de que estamos a punto de un colapso mundial. El asunto es sencillo de resolver, pero desde el Gobierno están empecinados en una serie de cosas y la gente permanece con miedo y no sale de casa.

Inclusive suena muy raro y parece que hay un interés en que la gente siga estando en pandemia, porque así puede haber fácilmente cualquier acto de corrupción, además de legislar por Decreto Supremo porque estamos en estado de emergencia. Gracias a Dios ya están empezando a salir algunos escándalos de corrupción, pero deben haber muchos más todavía ocultos.

HAY QUE PENSAR EN CÓMO DAR OXÍGENO A LAS PEQUEÑAS EMPRESAS PARA QUE NO QUIEBREN

¿Cómo recuperar los millones de empleos perdidos?

Para recuperar los empleos se tiene que llegar a situaciones de normalidad. Pero no espero que este Gobierno pueda hacer algo al respecto. Simplemente dan migajas a la gente para que no grite demasiado. Esto, realmente, no resuelve nada.

Se dice que con la vacuna podríamos empezar a tener un estado de normalidad...

Las vacunas son muy peligrosas y no hay nada claro acerca de que funcionen. Yo recomiendo que nadie se vacune. El otro problema es la controversia por el uso de medicamentos como la ivermectina. Cuando uno se infecta, el virus se propaga rápidamente. Se sabe que a los tres o cuatro días se presentan los primeros síntomas y también se empiezan a dañar los órganos como el pulmón. Para hacerte la

prueba pasan otros tres o cuatro días y, mientras tanto, el virus sigue trabajando y haciendo daño.

Por ello, si se administra la medicina cuando el órgano está muy dañado, la ivermectina ya no hace efecto, porque su función es atacar al virus y, para ese entonces el virus ya se ha ido, no ayuda a un pulmón dañado. Por eso, dicen que la ivermectina no sirve en los hospitales, que es donde ingresa la gente que ya está muy mal. Pero, si lo tomas desde los primeros días si te curas. Este medicamento vale menos de un sol. El gran problema de la ivermectina es que es muy barata y cura. Entonces, ahí hay intereses de por medio.

De otro lado, obligar a que la gente se quede en casa provoca que no puedan generar mayores ingresos, que cada vez se alimenten menos, y por tanto, su organismo no tenga la capacidad para generar anticuerpos.

Si considera que al Gobierno le falta capacidad de gestión, ¿cómo puede apoyar el sector privado?

Me parece que los empresarios necesitan hacerle frente al Gobierno. Se siente que no se les ha dado a las empresas la oportunidad para hablar.

¿Qué opinión tiene sobre los candidatos que se avizoran para las próximas elecciones?

Están empezando a despuntarse algunos candidatos, pero todavía es muy prematuro hablar de ello. Sin embargo, es una buena idea lo que plantea el periodista Alfonso Baella, quien va a empezar a entrevistar a los candidatos ya no sobre sus propuestas, sino sobre sus vidas.

Es importante conocer quiénes postulan a la presidencia, qué hicieron desde su infancia, dónde estudiaron, sobre su familia, su empresa, cómo llegaron hasta donde están, etc. Si alguno tiene malos antecedentes no querrá ir a esa entrevista.

NOMENCLATURA ARANCELARIA EN LA APLICACIÓN DEL ISC

Este tributo indirecto busca desincentivar el consumo de productos que generan externalidades negativas en los individuos, la sociedad y/o el medio ambiente.



OSCAR VÁSQUEZ NIEVA

**ABOGADO Y CONSULTOR
EN COMERCIO EXTERIOR Y
ADUANAS**

La aplicación del Impuesto Selectivo al Consumo está regulada por la Ley de IGV aprobada por el Decreto Legislativo No. 821 (en adelante la Ley), y sus modificaciones posteriores, y también por el Decreto Supremo No. 55-99-EF, Texto Único Ordenado de la Ley del IGV, aprobado por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

En este sentido, el Impuesto Selectivo al Consumo es un impuesto indirecto, que sólo se aplica a ciertos bienes, cuyo objetivo es desincentivar el consumo de productos que generan externalidades negativas en los individuos, la sociedad y/o el medio ambiente, entre otros, tales como: combustibles, cigarrillos, cervezas, licores, refrescos, etc.

De acuerdo con el Artículo 50 de la Ley, las transacciones gravadas con el ISC son las siguientes:

- a. La venta en el país a nivel del productor y la importación de los bienes especificados en los Apéndices III y IV de la Ley.
- b. La venta en el país por el importador de los bienes especificados en el literal A del apéndice IV de la Ley, y
- c. Los juegos de azar y apuestas, tales como juegos de casino, máquinas tragamonedas, loterías, rifas, sorteos, y eventos hípicos.

Por su parte, de acuerdo con el numeral 1 del literal a) del Artículo 56 de la Ley, el ISC se aplica bajo tres sistemas:

- a. Sistema al valor: Se aplica a las mercancías contenidas en el literal A del Apéndice IV, y los juegos de azar y apuestas, con excepción de los juegos de casino y máquinas tragamonedas. La base imponible es valor aduanero y/o el valor de venta.
- b. Sistema específico: Se aplica a las mercancías contenidas en el Apéndice III y en el literal B del Apéndice IV, así como a los juegos de casino y máquinas tragamonedas. La base imponible es el volumen expresado en unidades de medida.
- c. Sistema al valor según precio de venta al público: Se aplica a los bienes contenidos en el Literal del Apéndice IV. La base impositiva está determinada por el precio minorista sugerido multiplicado por un factor legal.

Cabe mencionar que, en principio, solamente está gravada con el ISC la primera venta y/o la importación que se realice de estos productos, porque el ISC no es un impuesto al valor agregado, por lo cual, las siguientes transacciones en la cadena de comercialización no se encuentra afectas a este impuesto.

Sin embargo, cabe precisar que también las empresas vinculadas al productor, cuando realizan sucesivamente la venta de los productos adquiridos y gravados con el Impuesto Selectivo al Consumo, deben de gravar su venta con este impuesto, de acuerdo con el Artículo 53 de la Ley.

El Artículo 57 de la Ley señala que se consideran “empresas económicamente vinculadas” las que vendan bienes adquiridos de productores o importadores con los que guarden vinculación económica, y quedan obligados al pago del ISC con la tasa que por dichas ventas corresponda al productor o importador vinculado.

Sin perjuicio de ello, estas empresas pueden deducir del ISC que les corresponda abonar, el que haya gravado la compra de los bienes adquiridos al productor o importador con los que guarda vinculación económica.

Para esto, el Artículo 54 de la Ley considera que existen “empresas vinculadas económicamente” cuando:

1. Una empresa posea más del 30% del capital de otra empresa, directamente o por intermedio de una tercera.
2. Más del 30% del capital de dos o más empresas pertenezca a una misma persona, directa o indirectamente.
3. En cualquiera de los casos anteriores, cuando la indicada proporción del capital pertenezca a cónyuges entre sí o a personas vinculadas hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad.
4. El capital de dos o más empresas pertenezca, en más del 30%, a socios comunes de dichas empresas.

De igual manera, de acuerdo con el Artículo 12 del Decreto Supremo No. 29-94-EF, Reglamento de la Ley del IGV, si el importador vende a la misma compañía, o compañías relacionadas entre sí, el 50% o más de sus productos importados durante los últimos 12 meses, serán considerados como empresas vinculadas.

Esto también fue indicado por el Informe No 360-2003-Sunat / 2B0000, emitido por la Gerencia Jurídica de la Sunat.

ASIGNACIÓN DE ARANCELES

De acuerdo con lo dispuesto por la Ley, tenemos que el Impuesto Selectivo al Consumo se aplica a las situaciones señaladas anteriormente en relación con los bienes que se encuentran enumerados en los Apéndices III y IV de la Ley, los cuales se encuentran, además, clasificados en códigos arancelarios de 10 dígitos (esto es, a nivel de subpartida nacional arancelaria) en estos Anexos (ver cuadro).

EL ISC GRAVA A PRODUCTOS COMO CIGARRILLOS, LICORES, CERVEZA, Y COMBUSTIBLES

Asimismo, cabe agregar que, según lo dispuesto en el Artículo 70 de la Ley, la mención de los bienes que se hace en los Apéndices I, III y IV es solamente referencial, debiendo considerarse, para los efectos de la aplicación del Impuesto Selectivo al Consumo, los bienes contenidos en las Partidas Arancelarias indicadas, salvo que expresamente se disponga lo contrario. Esto

es porque la descripción de los productos que se clasifican en la subpartida arancelaria gravada no se corresponde exclusivamente con los productos descritos en las mencionadas tablas.

Por lo tanto, corresponderá siempre hacer la clasificación arancelaria de los bienes que se van a comercializar, la cual debe basarse en lo dispuesto por el Arancel de Aduanas del Perú vigente a la fecha, porque es el único instrumento para efectuar la asignación de una subpartida arancelaria nacional sobre una mercancía ubicada dentro del territorio nacional.

En el caso de productores locales, se convierte en una necesidad conocer de merceología aduanera y nomenclatura arancelaria, es decir, la clasificación arancelaria, así no se realice comercio exterior, para poder dar debido cumplimiento a sus obligaciones como contribuyentes de este impuesto.

Para ello, recomendamos: i) la revisión periódica de los criterios de clasificación publicados por la Administración Aduanera en su página web, y ii) en caso de que no exista un criterio emitido para un producto específico, solicitar la clasificación arancelaria del mismo a la División de Clasificación Arancelaria de la Sunat.

PRODUCTOS AFECTOS A LA TASA DEL 20%

PARTIDAS ARANCELARIAS	PRODUCTOS
2207.10.00.00	Alcohol etílico sin desnaturalizar.
2207.20.00.10 2207.20.00.90	Alcohol etílico y aguardiente desnaturalizados de cualquier graduación.
2208.90.10.00	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior al 80% vol.



ROBERTO YUPANQUI
ASESOR LEGAL - CCL

CONSULTAS:
RYUPANQUI@CAMARALIMA.ORG.PE

OTROS CONTRATOS TEMPORALES

El artículo 82° de la Ley de Productividad y Competitividad Empresarial, aprobada por D.S.003-97-TR, establece la posibilidad de pactar contratos de naturaleza temporal, distintos al catálogo de contratos sujetos a modalidad usualmente conocidos: necesidad de mercado, inicio o incremento o actividad, obra o servicio específico, entre otros.

Este artículo dispone que cualquier otra clase de servicio sujeto a modalidad no contemplado –específicamente– en la ley, podrá contratarse, siempre que su objeto sea de naturaleza temporal y por una duración adecuada al servicio que debe prestarse.

La actual emergencia sanitaria y el estado de emergencia originan diversas situaciones para la contratación temporal de trabajadores admitidas por la ley. En ese sentido, los contratos deben describir con claridad la causa determinante de la contratación, lo cual permitirá evidenciar que su objeto es de naturaleza temporal, y, además, asignar como tiempo de duración del contrato, el lapso adecuado en función a la naturaleza del servicio. Asimismo, tales contratos deberán constar por escrito expresando las demás condiciones de la relación laboral. Entonces encontramos una importante variable a ser tomada en cuenta en la actual coyuntura, que podría viabilizar la contratación temporal de trabajadores para casos o situaciones específicas, que no necesariamente se encuadren dentro de los supuestos tradicionales admitidos por la Ley para el caso de contrataciones temporales.

Finalmente, cabe señalar que los trabajadores contratados de forma temporal tienen derecho a percibir los mismos beneficios que por ley, pacto o costumbre tuvieron los trabajadores vinculados a un contrato de duración indeterminado, del respectivo centro de trabajo, y a la estabilidad laboral durante el tiempo que dure el contrato, una vez superado el periodo de prueba.



Dayana Escurra
San Isidro

¿EN EL CASO DE ASOCIACIONES SE PUEDEN REALIZAR ASAMBLEAS VIRTUALES?

En principio debe revisarse el Estatuto y verificar si esta modalidad es posible. Sin embargo, mediante Decreto de Urgencia 100-2020 se ha permitido que las personas jurídicas de derecho privado puedan convocar y celebrar juntas o asambleas generales a través de mecanismos virtuales, telemáticos o electrónicos.



Sandro Ganoza
Magdalena

¿SE PUEDE PRORROGAR LA MEDIDA DE SUSPENSIÓN PERFECTA?

Con la Resolución Ministerial 229-2020-TR, el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo ha establecido que con motivo de la prórroga de la emergencia sanitaria dispuesta por D.S. 027-2020-SA, los empleadores que hubieran aplicado la suspensión perfecta de labores, hasta el 7 de octubre de 2020, pueden extender su vigencia por única vez, como máximo hasta el 5 de enero de 2021. El trámite debe realizarse a través de la web del Ministerio de Trabajo hasta el 11 de octubre.



Gisell Guevara
Surquillo

¿HASTA CUÁNDO ES POSIBLE ACOGERSE AL FRACCIONAMIENTO TRIBUTARIO?

Con el D.S. 285-2020-EF, el Ministerio de Economía y Finanzas ha ampliado hasta el 31 de diciembre de 2020 el plazo para la presentación de la solicitud del acogimiento al Régimen de Aplazamiento y/o Fraccionamiento Tributario (RAF), respecto de las deudas tributarias administradas por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), que corresponden al Tesoro Público y al EsSslud.

PARA CONSULTAS, ESCRÍBANOS A:
GLEGAL@CAMARALIMA.ORG.PE O
LLÁMENOS AL **219 - 1594.**

EMPRESAS ENDEUDADAS: CÓMO APROVECHAR EL PARC

Sepa cómo reducir los costos financieros¹ utilizando el Procedimiento Acelerado de Refinanciación Concursal.

Cuando una empresa asume una deuda con el sistema financiero acepta una serie de condiciones, que incluyen intereses pactados y determinados cronogramas de pago. Por ejemplo, la empresa ABC recibe un préstamo por S/80.000 el 05 de junio del 2020, pagadero en seis cuotas iguales, la primera cuota se pagará el 15 de julio. Todas las cuotas vencerán los días 15 de cada mes. La tasa de interés pactada es TEA = 10%². La cuota a pagar sería de S/ 13.750,88 y su descomposición entre capital e intereses se presenta a continuación (ver cuadro 1).

El problema surge cuando el crédito se deja de pagar oportunamente. En este caso, la institución financiera declara vencido todo el saldo deudor, deja de considerar la tasa de interés pactada, procede a cobrar una tasa de interés compensatoria como mínimo de 22,5% y una tasa de interés moratoria de 10% (mismas condiciones de la tasa pactada—anuales, efectivas, capitalización diaria).

Supongamos que se deje de pagar la

deuda a partir de la cuota que vence el 15 de octubre, dependiendo del contrato, la institución financiera puede dar por vencida la totalidad del saldo deudor (S/ 40.596,25), y se comienzan a cobrar intereses moratorios (S/1.051,32) y compensatorios (S/ 486,55). Después de 45 días de atraso —al 29 de noviembre del 2020— el nuevo saldo deudor sería de S/ 42.457,83. Es decir, estaría pagando una tasa de interés equivalente de 34,33%, además del costo relacionado con gastos y comisiones adicionales.

Si como consecuencia de la pandemia una empresa tiene problemas para hacer frente a sus obligaciones financieras, no es mala idea considerar registrarse oportunamente dentro del Procedimiento Acelerado de Refinanciación Concursal (PARC). Así, negociar una refinanciación de sus obligaciones financieras, con tasas de interés muy ventajosas (en los procedimientos concursales ordinarios es común reconocer la tasa de interés legal) y, sobre todo, porque no se generan intereses moratorios ni cabe la capitalización de intereses.



ALFREDO MENDIOLA
CABRERA

**PROFESOR DE POSTGRADO
EN ESAN**

Cuadro 1

Fecha	Saldo	Cuota	Intereses	Capital
5/06/2020				
15/07/2020	80.000,00	13.750,88	851,70	12.899,18
15/08/2020	67.100,82	13.750,88	552,98	13.197,90
15/09/2020	53.902,92	13.750,88	444,22	13.306,67
15/10/2020	40.596,25	13.750,88	323,72	13.427,16
15/11/2020	27.169,08	13.750,88	223,90	13.526,98
15/12/2020	13.642,10	13.750,88	108,78	13.642,10

1. En este artículo solo se examinarán las tasas de interés. No se incluye el costo financiero por los gastos y comisiones adicionales que eventualmente pueden cargar las instituciones financieras
2. TEA = Tasa efectiva anual, capitalización diaria, año de 360 días

ANIVERSARIO DE ASOCIADOS

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.

OCTUBRE

LUNES 26

Aldo Editores
Importadores S.A.C.
Asociación de Ayuda al Niño Quemado
Consortio Maderero S.A.C.
Corporación Damher S.R.L.
Corporación Industrial Salazar & Salgado S.A.C.
Global A1 S.A.C.
Importaciones Real Automotriz S.A.
Insofti Solution S.A.C.
International Fire, Safety & Environment Consulting del Perú S.A.C.
Macc-Her Representaciones S.R.L.T.D.A.
Multidecor Centro

del Hogar y de Comercio E.I.R.L.
New Athletic Group S.A.C.
Organización de Desarrollo Idiomático Tecnológico S.A.C.
Pisconte Cuya
Mirtha Beatriz Probelco S.A.C.
Sociedad de Facilitadores y Gestores del Cambio S.A.C.
Técnicos en Decoración S.A.C.
Transportes Huáscar S.A.
Unionplast S.A.
Vita Pharma S.A.C.

MARTES 27

Anders Ziedek Werner Hans
Aristocat 24 Horas E.I.R.L.
Crece Capital S.A.C.

Dhl Express Perú S.A.C.
Eden Pharmaceutical S.A.C.
Innovarte S.A.
Intellectum Centro de Capacitación, Gestión y Desarrollo Profesional S.A.C.
Mac Group Perú S.A.C.
Maria N J V Mujica Barreda
Nobrand S.A.C.
Panificadora Bimbo del Perú S.A.

MIÉRCOLES 28

Cámara de Comercio de Chilca-Pucusana - Ccchp
Cámara de Comercio e Industria Peruano-Alemana
Cooperativa de Ahorro y Crédito Abaco
Data Trust Perú S.A.C.
Franquicia Inmobiliaria del Perú S.A.C.
Ingeniería Mvd S.A.C.
Interplant S.A.
La Casa del Alfajor S.A.C.
One Entertainment S.A.C.
Peruanita E.I.R.L.
Plus Cosmética S.A.
Súper Tours S.A.C.
Supertec S.A.C.
Transportes Montano E.I.R.L.
Valvosanitaria S.A.

JUEVES 29

Biogenics Lab S.A.C.
Chaman Publicidad S.A.C.
Consultoría Contable y Tributaria Bmg & Asociados S.A.C.
Envasadora de Productos Premium S.A.C.
Eximport Distribuidores del Perú S.A.
Inmobiliaria Los Alizos E.I.R.L.
Lizjim S.A.C.
Medical Care Services S.A.C.
Peruvian Air Line S.A.C.
Peruvian Seamen Management S.R.L.

Tecnomed S.A.

VIERNES 30

Amerlink S.A.C.
Coop. Ind. Manufacturas Tres Estrellas
Corporación L & A Import S.A.C.
Corporación Soluciones de Gestión S.A.C.
Cramer Perú S.A.C.
Eletex Company S.A.C.
Estudio Muñiz S.R.L.
Inmobiliaria Unlimited S.A.C.
Innovation Management Training S.A.C.
Palma Bardales Fernando
Praxis Comercial S.A.C.
Resonar Diagnostico S.A.C.
Wex Perú International S.A.C.

SÁBADO 31

Asb Estudio Contable y Auditoria S.A.C.
Aym Elevadores S.A.C.
Botica's Jahnsen S.R.L.
C & O Inversiones Central S.A.C.
Catering Peruvian & Suport S.A.C.
Desytec Peru E.I.R.L.
Evaristo Salas Lida
Exelmedica S.A.C.
Franco Internacional S.A.C.
Grimaldo & Córdova S.R.L.
Imaginarium S.A.C.
Kawsay Shukraan E.I.R.L.
Leonardo Pedro Jorge Nolasco Choque
Madereros El Bosque S.A.C.
Mediacorp S.A.
New Forwarding S.A.C.
Panuera Quispe Juan Erick
Servicios e Inversiones W Y S Alvarado S.R.L.
Servicios Integrales Rg S.A.C.
Teknia Perú S.A.C.
Ulman E.I.R.L.
Western Unión Perú S.A.

REACTIVA tus NEGOCIOS con tu propia TIENDA ONLINE



Con el **E-COMMERCE** de **STARSOFT** podrás comenzar a **VENDER** tus productos por **INTERNET**, en tiempo **RECORD**

Ventajas del software E-COMMERCE del ERP STARSOFT:

- ✓ El software está configurado para implementación acelerada
- ✓ No es necesario contratar diseñadores y programadores Web
- ✓ No se tiene que pagar por cada venta efectuada en la Tienda Online
- ✓ Integrado con inventarios, ventas, facturación y contabilidad
- ✓ La Tienda es administrada por los usuarios de ventas y almacén
- ✓ Los datos de las ventas se almacenan en el servidor del cliente
- ✓ Consultoría para la puesta en marcha y soporte técnico 24/7.



Contáctenos para una Demostración Virtual

989 068 939 / 940 267 189
451-9770
ventas@starsoft.com.pe

www.starsoft.com.pe



BRINDAMOS PODEROSAS HERRAMIENTAS a tu Empresa

PARA QUE CONTINÚES
VENDIENDO TUS PROYECTOS
INMOBILIARIOS
SIN SALIR DE CASA



NUESTRA PODEROSA **TECNOLOGÍA 360°** AYUDA A ACELERAR LA DECISIÓN DE **COMPRA** DE TUS PROYECTOS



Call: 224-9200

959 716 260

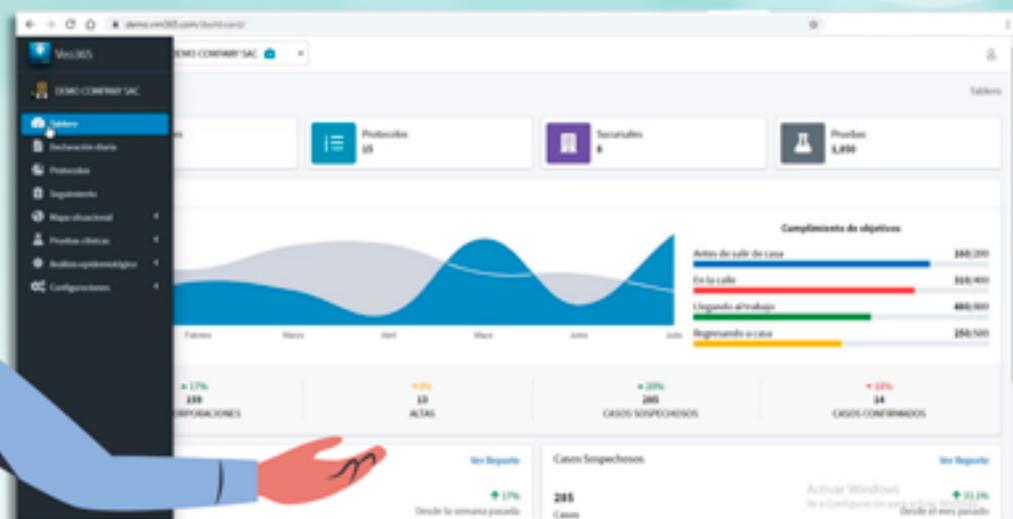
servicios@dragma.com.pe

www.dragma3d.com

UNA DIVISIÓN DEL GRUPO DRAGMA



La salud de tu empresa a tiempo real en tus manos



**Vigilancia
Epidemiológica
Ocupacional
a Tiempo Real**



**Verificación de
Estándares
Ocupacionales**



**Servicios de Salud
Integrados Multicanal**



Educación y Prevención



**Constancia del registro
diario por cada
trabajador en el
Dashboard**



Av. Roca y Boloña 681 - Miraflores
Lima 18 - Perú
+51 1 4444090 | +51 1 4444544
correo : ventas@veo365.com

www.veo365.com