

La cámara

LA REVISTA DE LA CCL

Informe especial

Bonos verdes ganan terreno en el Perú.

Institucional

Nace el gremio de educación de la CCL.

FINANZAS PÚBLICAS EN ROJO

La caja del Estado peruano ha sido muy golpeada por la pandemia. Son tiempos de bajos recursos y altas necesidades. Recuperar la recaudación tributaria, reducir el déficit fiscal y evitar un desborde de la deuda pública son los desafíos más importantes para este 2021.

REVISA NUESTRA
VERSIÓN DIGITAL



MEDIDAS URGENTES PARA PROBLEMAS URGENTES



TODOS LOS SÁBADOS
11:00 A.M.

TRANSMISIÓN EN VIVO



de la Cámara de Comercio de Lima

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 Aspíllaga Bancho

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

El anunciado fin de la cuarentena representa para muchas empresas y familias un primer paso en el durísimo camino que nos espera para comenzar a recuperar los ingresos y millones de puestos de trabajo perdidos, tras casi un año de paralización a consecuencia de la pandemia del coronavirus.

Desde el sector privado nuestro compromiso es trabajar con tesón, responsabilidad y con la firme decisión de reactivar nuestra economía, salvaguardando siempre la salud de nuestros trabajadores, clientes, proveedores y nuestra comunidad en general. Pero debemos hacerlo manteniendo y reforzando todos los protocolos de bioseguridad y cumpliendo estrictamente con los aforos establecidos. Solo así podremos evitar una nueva ola de contagios, ir venciendo a la enfermedad y reanudar la senda de crecimiento y desarrollo a la que todos aspiramos.

Pero ningún esfuerzo será suficiente si del lado de las autoridades gubernamentales no existe una idea clara de lo que necesita el país para salir de la crisis en que la sumió la enfermedad, pero también la negligencia, desidia, ambición, egoísmo y cálculos políticos electorales que, lamentablemente, se antepusieron al bienestar de los demás.

Si hay algo que caracteriza a los peruanos es su capacidad de trabajo. Lo hemos hecho siempre, en las condiciones más adversas, enfrentando la furia de la naturaleza, en tiempos de hiperinflación y aun ante los más feroces ataques de enemigos externos e internos.

Por ello, no consideramos conveniente ni necesario que una vez más se plantee como “gran solución” el reparto de bonos o el otorgamiento de nuevos créditos que, si bien fueron necesarios en una etapa inicial, hoy a nada bueno conducirán si es que no se toman acciones concretas que echen a andar el motor de la economía del país.

“El mejor programa social es un empleo”, afirmó en su tiempo el ex presidente de los Estados Unidos, Ronald Reagan. Esta frase sintetiza que no hay mejor manera de ayudar a una persona, a una familia o a una empresa, que dándole la oportunidad de generar su propio sustento.

En nuestro caso podríamos afirmar que ya no queremos más regalos, pues a lo que aspiramos es a que nos dejen trabajar. Cumpliendo protocolos, siendo fiscalizados, pero que ¡por favor! nos dejen trabajar.

¿De qué sirve darle un nuevo “Reactiva” a una empresa si con las puertas cerradas no podrá pagar ni el anterior ni este nuevo crédito? ¿De qué sirve reprogramar el pago de hipotecas o

tarjetas de crédito sin un puesto de trabajo?

Es el momento de pensar en un programa concreto de reactivación económica por sectores, de modo que, además de dinamizar las actividades productivas, permita generar empleo rápidamente. Tengamos presente que con la emergencia sanitaria se rompió la cadena de producción, distribución y consumo.

Pero para conseguir ese objetivo necesitamos autoridades eficientes, con capacidad de gestión y decisión para resolver problemas, con un compromiso real de sacar a los millones de peruanos de la situación difícil en que nos encontramos.

Necesitamos un Poder Ejecutivo que haga honor a su nombre y ejecute medidas urgentes para resolver problemas urgentes, a los que debe enfocarse sin distraerse en agendas particulares o de grupo.

No es posible, por ejemplo, que en una situación extrema como la que vivimos, un sector del Gobierno esté más interesado en la “modernización y fortalecimiento” de la Policía Nacional, cuando estas son tareas que corresponderá acometer el próximo Gobierno, no a este que es de transición. Si algo quieren hacer, que se preocupen más por reforzar la seguridad ciudadana. Tal vez sea momento que –al cumplir 100 días de gestión– el presidente Francisco Sagasti evalúe la necesidad de hacer algunos reajustes en su equipo, para que en el corto periodo de tiempo que le queda de aquí hasta el 28 de julio, se sumen profesionales con capacidad gerencial y administrativa, pero sobre todo con una idea clara de lo que se necesita aquí y ahora, es decir, enfrentar la pandemia, reactivar la economía y garantizar unas elecciones generales sin atisbo de duda.



Sr. Peter Anders Moores

Presidente de la Cámara de Comercio de Lima

ÍNDICE



PÁGINA 6

INFORME ECONÓMICO

FINANZAS PÚBLICAS EN ALERTA POR LA COVID-19. EL RETO ES IMPULSAR LA INVERSIÓN PÚBLICA DE MANERA EFICAZ Y EFICIENTE.



PÁGINA 14

COMERCIO EXTERIOR

RADIOGRAFÍA DEL SECTOR AUTOMOTRIZ PERUANO



PÁGINA 18

EVENTO

XVIII FORO INTERNACIONAL DE PUERTOS

PÁGINA 26

ENTREVISTA:

RAMIRO SALAS: "CREACIÓN DEL GREMIO DE EDUCACIÓN ES UN HITO HISTÓRICO PARA LA CCL"

PÁGINA 29

INFORME ESPECIAL

EL POTENCIAL DEL MERCADO DE BONOS VERDES

GESTIÓN TV

CONSULTORIO DE NEGOCIOS

DIFICULTADES DE LA INDUSTRIA GRÁFICA EN LA PANDEMIA DE LA COVID-19

El presidente del Sector de Servicios Gráficos de la CCL, Percy Krapp, explica sobre las dificultades de su rubro en medio de la pandemia y las medidas solicitadas para enfrentarlas. Resalta que una de las propuestas es la articulación en las compras del Estado.



TWITTER | TRENDING TOPICS



Cámara de Comercio de Lima

Desde el sector privado, estamos dispuestos a participar en el proceso de vacunación. Se tiene la capacidad de negociación, pero todo depende de las cláusulas que ponen los fabricantes de las vacunas, que ahora solo negocian con los estados.

@PRESIDENCIA CCL

PRESIDENTE DEL COMITÉ EDITORIAL

Bernardo Furman Wolf

DIRECTOR

Carlos Posada Ugaz

JEFA DE PRENSA E IMAGEN

Carmen Anaya Valer

EDITOR

Fernando Chevarría León

EDITORA DIGITAL

Laura Vásquez Torres

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.

ALMACENES PARA TODOS

Flexibilidad, desde 20m² a más de 100,000 m²

Adaptabilidad para todo tamaño de negocio

Experiencia, 36 años en el mercado

Seguridad y monitoreo con más de 600 cámaras.

INGRESA A BSF.PE
ESCRÍBENOS A INFO@BSF.PE

CENTRO DE DISTRIBUCIÓN



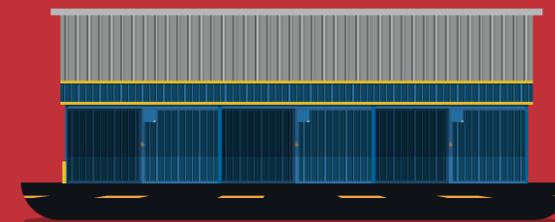
ALTURA: De 8 a 10m
ANDENES: Desde 8 andenes de carga y descarga por C.D.
ESPACIOS: Oficinas, Servicios higiénicos y camerinos.
ALTURA PORTÓN: 4.5m

ALMACÉN ESTÁNDAR



ALTURA: De 6, 7 a 8m
SUPERFICIE: Desde 200m²
ALTURA PORTÓN: 4.5m

MINI ALMACÉN



ALTURA: De 3.4m
SUPERFICIE: Desde 25m²
ALTURA PORTÓN: 2.5m

BSF ALMACENES DEL PERÚ

(511)625-4300

WWW.BSF.PE

- CENTRO LOGÍSTICO PORTADA DE LURÍN
- CENTRO LOGÍSTICO VILLA EL SALVADOR
- CENTRO LOGÍSTICO PORTADA DE LURÍN SUR

FINANZAS PÚBLICAS EN ALERTA

Las arcas del Estado han sido muy golpeadas por la crisis originada por la COVID-19. Uno de los retos, a corto plazo, para aminorar su impacto en las cuentas fiscales y el endeudamiento, es impulsar la inversión pública de manera eficaz y eficiente.



Instituto de Economía y
Desarrollo Empresarial - CCL

Las finanzas públicas tienen un reto para el actual Gobierno y dos para el próximo: (i) administrar los bajos recursos fiscales y las altas necesidades de egresos en subsidios e inversión pública; y (ii) recuperar la recaudación tributaria, reducir el déficit fiscal y evitar un desborde de la deuda pública.

Tras casi un año de la llegada de la COVID-19, el déficit fiscal del 2020 alcanzó el 8,9% del PBI, solo comparable con el registrado en 1990 durante la hiperinflación.

Entre los países de la Alianza del Pacífico los efectos han ido en la misma dirección, el déficit fiscal también se incrementó en Chile, de 2,8% a 7,4%; en México, de 1,6% a 2,9%; y en Colombia, de 2,5% al 8,6%.

Las recientes medidas de contención implementadas por el Gobierno, que regirán a partir del 1 de marzo del 2021, nos ubican en una etapa similar a la Fase 3 de reanudación de actividades, pero con menor porcentaje de aforo.

Esto, sin duda, continuará afectando a las actividades terciarias como comercio y servicios, que aún no logran una reactivación sostenida, perjudicando la recaudación tributaria y el empleo femenino.

Según cifras del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), el déficit fiscal en el primer mes del año 2021 llegó al 9% del PBI, superior al déficit

de 1,7% del PBI registrado en enero del 2020.

INGRESOS FISCALES

Los ingresos tributarios representan alrededor del 75% de los ingresos totales del sector público y se encuentran concentrados casi en su totalidad en dos impuestos: Renta e IGV.

En enero 2021 los ingresos tributarios cayeron en 1,4% respecto a enero del 2020. No obstante, se registró una recuperación en el Impuesto a la Renta (0,7%) y una caída mínima en el IGV (-0,8%), dando señales de que la reactivación económica se empieza a reflejar en la recaudación fiscal.

EL DÉFICIT FISCAL DEL 2020 ALCANZÓ EL 8,9% DEL PBI, SOLO COMPARABLE CON EL REGISTRADO EN 1990

A esto se suma que la recaudación de tributos internos por actividad económica mejoró también Minería e Hidrocarburos (19,9%), Manufactura (1,8%) y Comercio (9,2%).

Durante el 2020, la COVID-19 deterioró lo recaudado en Renta (-13,3%) e IGV (-12,8%). Los ingresos tributarios alcanzaron S/ 127.937 millones, una pérdida de S/ 23.986 millones respecto al periodo anterior y equivalente a ocho veces la transferencia de S/ 2.434 millones asignado para el bono de S/ 600 aún en proceso de entrega.

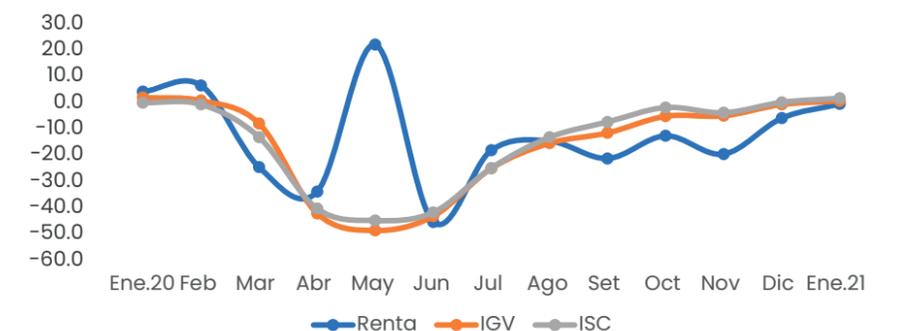
Respecto a los ingresos no tributarios también cayeron en 15,6%, por menores ingresos por regalías y canon y menores pagos por contribuciones sociales.

Dentro de los tributos internos, según actividades económicas, las caídas en recaudación fueron en Pesca (-47,6%); Minería e hidrocarburos (-28,9%); Construcción (-26,9%); Manufactura (-14,3%); Otros servicios (-12,1%); y Comercio (-10,9%). Solo se alcanzó un crecimiento en el sector Agropecuario en 1%.

EGRESOS FISCALES

Según estimaciones del BCRP, el gasto no financiero del Gobierno General (GG) se reduciría del 24,9% del PBI en 2020 hasta el 21,6% del PBI en el presente año, por la reducción del gasto corriente ante la disipación de los efectos de la COVID-19 y atenuado por la recuperación del gasto de capital. Sin embargo, en enero del 2021 el gasto no financiero se expandió

Principales tributos internos
(Var.% real)



Fuente: Sunat

Elaboración: IEDEP

9,4% por mayores remuneraciones (2,5%) y transferencias (11,4%), a pesar de que el gasto de capital no se recupera (-29,6%).

Hay que advertir que las previsiones de gastos para el 2021 quedarían subestimadas si la crisis sanitaria se extiende por más tiempo. El reciente bono de S/ 600, dirigido a hogares vulnerables, demanda recursos por un total de S/ 2.434 millones y podría repetirse si se amplía la cuarentena en los próximos meses, e incluso en una eventual tercera ola igual de severa que la actual.

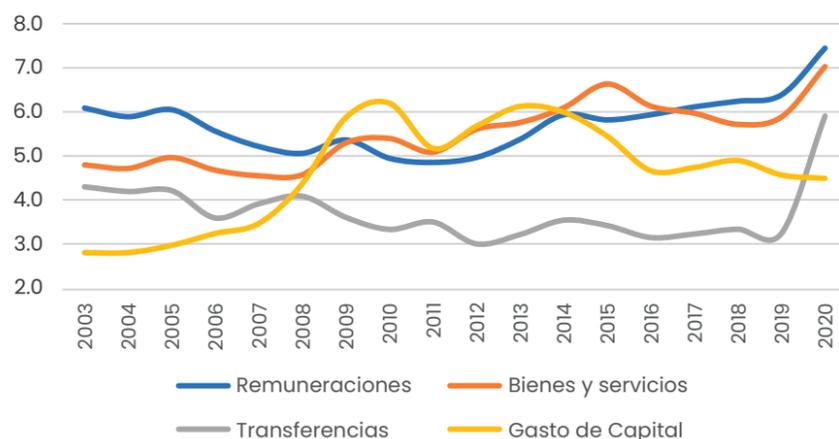
Asimismo, en el mediano plazo se tendrá que asumir el costo de la deuda impaga de los beneficiarios de los programas Reactiva Perú, FAE-Mype, FAE-Turismo, FAE-Agro. En el caso del recién creado PAE-Mype, que garantizará créditos para mypes hasta S/ 2.000 millones, el propio Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) estima un incumplimiento del 22,6%.

El 2020 exigió que el Gasto no financiero del GG creciera 14,6%, lo cual fue posible al margen de maniobra fiscal disponible fruto del prudente manejo de las finanzas públicas de las dos últimas décadas. Este aumento histórico sirvió para financiar el conjunto de medidas estimadas en 4,6% del PBI enfocadas en cuatro ejes: (i) atención inmediata de la emergencia, (ii) soporte económico a familias vulnerables, (iii) soporte económico a empresas y (iv) apoyo a la economía.

La implementación del segundo elevó el gasto en transferencias en 68,7% y alcanzó el 5,9% del PBI, nivel no registrado desde el 2003. Con estos recursos se financiaron el Bono Familiar Universal (S/9.578 millones), el Bono "Yo me quedo en casa" (S/2.094 millones), entre otros.

La puesta en marcha de los ejes uno y cuatro se cristalizó en el crecimiento del gasto en bienes y servicios del GG en 10,5% hasta alcanzar el 7% del PBI. La medida más significativa del primer eje es el mejoramiento de los servicios de

Gasto no financiero del Gobierno General (% del PBI)



Fuente: BCRP

Elaboración: IEDEP

salud (S/2.495 millones), que incluye la implementación de centros de atención, entre otras.

En tanto, dentro del tercer eje, la medida más relevante fue el Programa Arranca Perú, con un presupuesto de S/ 6.831 millones, el cual incluye intervenciones de mantenimiento en la red vial, nacional y vecinal.

EL BCRP PREVÉ QUE EL DÉFICIT FISCAL SE REDUCIRÁ HASTA EL 4,4% DEL PBI, PERO EN ENERO FUE DE 9%

El incremento del gasto en remuneraciones del GG de 7,9% se originó en medidas contenidas en distintos ejes como el subsidio a la planilla de empresas (S/ 485 millones) o el bono extraordinario al personal de salud y policial (S/ 451 millones). Por otro lado, en lo concerniente al gasto de capital del GG, este se redujo en 9,1%, representando el 4,5% del PBI.

Esta caída en la inversión pública se dio a todo nivel de gobierno, Gobierno nacional (-18,2%), Gobiernos locales

(-14,2%) y Gobiernos regionales (-6,4%).

DÉFICIT FISCAL

En el 2021, la previsión del BCRP es que el déficit se reduzca hasta el 4,4% del PBI. Sin embargo, como se ha mencionado, en el mes de enero dicho déficit se ubicó en 9% del PBI. Además, febrero fue un mes de confinamiento y en marzo aún se mantienen actividades económicas sin posibilidades de operar.

A lo mencionado, se suman las iniciativas legislativas presentadas durante el presente año que significan una presión al gasto público, tales como el proyecto de ley 7063, que propone incrementar la pensión de jubilación mínima para los afiliados al Sistema Nacional de Pensiones hasta equiparla con la remuneración mínima vital.

Así las cosas, el reto en el corto plazo es de disponer de los recursos para financiar las necesidades propias para enfrentar la COVID-19, e impulsar la inversión pública de la manera más eficaz y eficiente para reducir el impacto en las cuentas fiscales y el endeudamiento público.

En una etapa posterior, corresponderá restablecer la sostenibilidad fiscal lograda en los últimos 30 años y que aún nos permite ser la economía con el menor riesgo país de la región.



Publirreportaje

ENFOQUE EN PLANTAS DE OXÍGENO MEDICINAL

Desde 2018, la empresa JRM viene atendiendo la brecha de infraestructura hospitalaria en plantas de oxígeno medicinal.

JRM MEDICAL es una división de ESTANTERÍAS METÁLICAS JRM SAC, empresa que tiene 28 años en Perú, más de 400 colaboradores y más de 10 mil proyectos atendidos exitosamente en Perú y Bolivia, en equipamiento de almacenes, naves industriales, conexiones domiciliarias de gas natural y redes de gases medicinales y plantas de oxígeno medicinal.

JRM es una empresa 100% peruana que cuenta con 4 unidades de negocio: Soluciones Integrales de Almacenamiento, Ingeniería & Construcción, Energía y Medical. Con la última de las mencionadas viene atendiendo tanto a clientes privados como al sector público, instalando plantas de oxígeno medicinal, redes de gases para hospitales y equipamiento hospitalario diverso.

JRM ha ejecutado proyectos EPC en la costa, nos hemos preparado para emular la experiencia positiva de construcción de naves industriales en el interior del Perú también, así como implementar estructuras metálicas en unidades mineras y ya no sólo racks para sus almacenes; desde el movimiento de tierras, losa, cimentaciones, naves de alma llena, techos y coberturas, sistemas contra incendio



con cisternas, luminarias, puertas y rampas industriales y buscamos consolidar estos servicios como nuestra línea de Ingeniería y Construcción.

A propósito de su diversificación de líneas de negocio, conversamos con el Gerente de Desarrollo de Negocios de la línea Medical, Anthony Abugattás, quien comentó: "estamos consolidando nuestra presencia a nivel nacional como representantes locales de la marca de plantas de oxígeno medicinal NOVAIR, con la cual contamos con certificación de Droguería de DIGEMID desde el 2018, mucho antes de la pandemia. Este reconocimiento nos ha permitido abastecer hospitales nacionales y donaciones de empresas privadas para luchar contra el Covid-19, supliendo la brecha de infraestructura hospitalaria que sufre estructuralmente el Perú hace varias décadas".

Respecto de la coyuntura de escasez de oxígeno, añadió: "vemos con preocupación cómo los especuladores de oxígeno en cilindros han multiplicado por diez el valor comercial pre pandemia del metro cúbico de dicho medicamento, especulando con la necesidad de nuestros hermanos peruanos que se encuentran entre a vida y la muerte. El oxígeno es un medicamento según el Petitorio Único Nacional de

Medicamentos del MINSA. Si el organismo del paciente no satura sobre el 98%, difícilmente podría vencer la lucha contra el virus".

"Algunas donaciones de plantas generadoras de oxígeno no son autorizadas por las autoridades debido a que no pueden garantizar que superan el 93% de pureza, con lo cual, no es un medicamento según Resolución Ministerial del MINSA", continuó Abugattás.

Finalmente, consultamos al funcionario de JRM por cuál sería su invocación a la empresa privada para participar activamente en paliar la problemática actual, a lo que respondió: "invoco a los empresarios y funcionarios que tienen la intención altruista de donar oxígeno que se dejen orientar por empresas con presencia y trayectoria comprobada en Perú, que les ofrezcan garantía, y con certificaciones existentes antes de la pandemia. Somos varios proveedores que contamos con esta certificación y en el momento que vivimos debemos unirnos sin mezquindad por el bien de los peruanos menos favorecidos".

www.jrm-medical.com
www.jrmsac.com.pe





VÍCTOR ZAVALA

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

Como se sabe, el Impuesto a la Renta (IR) es un tributo de periodicidad anual que se determina al término del ejercicio gravable que concluye el 31 de diciembre de cada año. Si bien las empresas a lo largo del año 2020 realizaron pagos a cuenta mensuales, están obligadas a regularizar el impuesto anual considerando los lineamientos, formatos y cronograma aprobados por la Sunat.

Es importante precisar que generan rentas de tercera categoría las personas naturales con negocio y las personas jurídicas que hayan obtenido rentas gravadas, derivadas del comercio, la industria, la minería, la explotación agropecuaria, forestal, pesquera, transportes, servicios financieros y, en general, cualquier otra actividad que constituya negocio habitual de compra, venta y prestación de servicios empresariales.

¿Quiénes declaran?.- Están obligadas a presentar la declaración jurada (DJ) y a regularizar el IR del 2020 las empresas que hayan generado rentas o pérdidas acogidas al Régimen General del IR o al Régimen Mype Tributario, cuyo plazo vencerá entre el 25 de marzo y 09 de abril de 2021, según el último dígito de su RUC. Los buenos contribuyentes podrán presentar la declaración de regularización hasta el 12 de abril.

Igualmente, presentan la DJ de regularización las empresas que



PASOS PARA REGULARIZAR EL IR DE TERCERA CATEGORÍA – 2020

La CCL destaca las principales disposiciones que deben tener en cuenta los contribuyentes para regularizar el Impuesto a la Renta del año pasado.

durante el 2020 hubieran pagado sus obligaciones sin utilizar dinero (lo realizaron mediante canje o permuta de bienes) en más del 15% de sus operaciones o sin haber utilizado medios de pago bancarios. Además, las empresas obligadas presentan la declaración y el pago del Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF).

¿Quiénes no declaran?.- No están obligadas a presentar la DJ anual que en el 2020 percibieron rentas de tercera categoría, comprendidas en el Nuevo Régimen Único Simplificado – Nuevo RUS y en el Régimen Especial del IR – RER, pues estas empresas efectuaron declaraciones y pagos con efecto cancelatorio.

Sin embargo, si en algún mes o periodo del 2020 los sujetos del RUS/RER se acogieron al Régimen General o al Régimen MYPE Tributario, deberán presentar la DJ anual de regularización desde la fecha de cambio de régimen hasta el 31 de diciembre de 2020.

Asimismo, no están obligados a presentar la DJ anual los contribuyentes no domiciliados en el país que obtengan rentas de fuente peruana.

¿Cómo se paga el IR?.- El impuesto podrá pagarse:

a) A través de SUNAT Virtual.- Mediante débito en cuenta con orden al banco afiliado; mediante cargo en la cuenta detracciones, en este caso, el pago se carga a la cuenta detracciones del Banco de la Nación y mediante tarjeta de crédito o débito.

b) Presencialmente.- Utilizando la Guía de pagos varios – Formulario 1662, consignando el periodo 13/2000, el código del tributo 3081 y el importe a pagar a través de los bancos autorizados.

¿Cuál es el importe a pagar?.- Los contribuyentes del régimen general aplican a su renta neta (renta bruta menos gastos) el 29,5%; los acogidos al Régimen Mype Tributario pagan el impuesto de acuerdo a la escala que se indica: hasta 15 UIT pagan el 10%, por el exceso a 15 UIT el 29,5%.

¿Qué es el balance de comprobación?.- Los contribuyentes que al 31 de diciembre 2020 hubieran obtenido ingresos superiores a 1700 UIT (S/ 7'310.000), están obligados a consignar en la declaración jurada – Formulario Virtual 710, como información adicional el balance de comprobación.

LAS PERSONAS NATURALES CON NEGOCIO GENERAN RENTAS DE TERCERA CATEGORÍA

No están obligados a presentar el balance de comprobación las empresas supervisadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), empresas de arrendamiento financiero, empresas de transferencia de fondos, almacenes generales de depósito, empresas de seguros, administradoras de AFPs, cajas de ahorro y crédito, entre otras.

Asimismo, no presentan el balance de comprobación las cooperativas, las entidades prestadoras de salud, las empresas administradoras de fondos colectivos y las empresas de transporte de hidrocarburos por ductos y distribuidoras de gas.

¿Cómo gestionar la devolución del exceso?.- Cuando los pagos a cuenta, retenciones y otros créditos con derecho a devolución del IR sean superiores al impuesto a pagar, el contribuyente tendrá derecho a solicitar la devolución del exceso pagado o a pedir que tal exceso se aplique contra futuros pagos a cuenta del impuesto.

En caso de optar por la devolución del exceso, deberá marcar la opción “devolución”. Si utiliza el Formulario Virtual 710 podrá solicitar la devolución a través de SUNAT virtual con el formato 1649, a través de la mesa

de partes virtual de Sunat.

¿Se puede fraccionar el IR?.- El contribuyente puede solicitar el fraccionamiento del IR a pagar, según los casos que se indica:

- Si los ingresos anuales no fueron superiores a 150 UIT y presentó su DJ dentro del plazo, deberá de utilizar el enlace habilitado en SOL, con la sola presentación de su DJ anual.

- Si los ingresos anuales no fueron superiores a 150 UIT y no utilizó el enlace habilitado en SOL o no presentó su declaración dentro del plazo, podrá solicitar el fraccionamiento a partir del sexto día hábil de haber presentado la DJ anual, a través de Sunat virtual.

- Si los ingresos anuales fueron mayores a 150 UIT y presentó su declaración jurada, podrá solicitar el fraccionamiento a partir del primer día hábil de mayo de 2021 a través de Sunat virtual.

¿Cuáles son los gastos no deducibles?.- Conforme a la Ley del IR, el contribuyente tiene derecho a descontar de sus ingresos brutos, los gastos necesarios para producir y mantener las rentas, pues el impuesto sólo se paga por la utilidad o ganancia.

Entre otros, la ley considera gastos no deducibles, los gastos personales del contribuyente, sus familiares y terceros. Para deducir los gastos permitidos se debe contar con comprobantes de pago emitidos conforme a las normas de Sunat, que dan derecho al gasto y al crédito fiscal del IGV.

Entre otros, son gastos no deducibles: los gastos personales y de mantenimiento del contribuyente y su familia; las multas recargos e intereses moratorios y, en general, las sanciones impuestas por el sector público; las donaciones en dinero o en especie no autorizadas; los gastos no sustentados en comprobantes de pago validos; los gastos sustentados en comprobantes de pago emitidos por sujetos “no habidos” o cuando Sunat haya dado de baja su RUC.

¿Cuáles son los plazos máximos para declarar?.- La declaración

anual de regularización del IR 2020 se presenta dentro de los plazos fijados por Sunat. Ver cuadro 1.

IR 2020: MEDIDAS EXCEPCIONALES POR COVID-19 Y OTRAS

A continuación, presentamos un recuento de las medidas tributarias aplicadas en el 2020, varias de ellas vinculadas al estado de emergencia por el COVID-19, que debe tenerse en cuenta.

Declaración mensual de febrero 2020.- Para principales contribuyentes con ingresos hasta de 2.300 UIT, se prorrogaron hasta el 04 y el 10 de junio del 2020. Las declaraciones mensuales de febrero 2020, distintos a principales contribuyentes, con ingresos hasta de 2.300 UIT se prorrogaron hasta el 02 y el 08 de julio 2020.

Declaraciones de marzo, abril, mayo y junio 2020.- Para principales contribuyentes, con ingresos hasta de 5.000 UIT, se prorrogaron hasta el 12 y el 19 de junio 2020.

Declaraciones de marzo, abril, mayo, junio, julio y agosto 2020.- Para contribuyentes distintos a los principales con ingresos hasta de 5.000 UIT, las declaraciones se prorrogaron, según se indica:

- Declaraciones de marzo 2020 se

prorrogaron hasta el 10 y el 17 de julio 2020.

- Declaraciones de abril 2020 se prorrogaron hasta el 05 y el 12 de agosto 2020.

- Declaraciones de mayo 2020 se prorrogaron hasta el 14 y el 21 de agosto 2020.

- Declaraciones de junio 2020 se prorrogaron hasta el 02 y el 10 de setiembre 2020.

- Declaraciones de julio 2020 se prorrogaron hasta el 14 y el 21 de setiembre 2020.

- Declaraciones de agosto 2020 se prorrogaron hasta el 05 y el 14 de octubre 2020.

Declaración del IR 2019.- Para principales contribuyentes, con ingresos de hasta 5.000 UIT se prorrogó hasta el 24 de junio y el 08 de julio 2020.

Declaración del IR 2019.- Para no principales contribuyentes, con ingresos hasta de 5.000 UIT, se prorrogó hasta el 21 de julio al 06 de agosto 2020.

Atraso en el Registro de Ventas y Compras.- Aplicable a principales contribuyentes y a otros no considerados principales contribuyentes, obligados o no a llevar libros electrónicos, se prorrogaron los plazos de atraso en el llevado de libros de ventas y compras durante distintos

periodos mensuales del 2020.

Fraccionamiento tributario.- Para deudas con Sunat y el EsSalud, se amplió hasta el 31 de diciembre 2020 el Régimen de Aplazamiento y/o Fraccionamiento Tributario – RAF, creado por el D. Leg. 1487.

Arrastre de pérdidas.- Con el D. Leg. 1481 se amplió de 4 a 5 años el plazo del arrastre de pérdidas para contribuyentes con pérdidas en el 2020.

Suspensión de pagos a cuenta abril/julio 2020.- Con el D. Leg. 1471 se dispuso la suspensión de los pagos a cuenta del IR de abril/ julio 2020, para empresas con pérdidas de más del 30%, con relación a los mismos meses del año 2019.

Asociaciones sin fines de lucro.- Si bien no presentan declaraciones mensuales están obligadas a presentar la DJ anual del año 2020. En el 2020 estas entidades estuvieron exoneradas del IR, que ahora se ha prorrogado hasta el 2023 (Ley 30898).

Exoneraciones del IGV.- Durante el año 2020 estuvieron exoneradas del IGV la venta de bienes y prestación de servicios esenciales comprendidos I y II de la Ley del IGV (DU 024-2019).

Rebaja de la TIM.- Desde el 1 de abril 2020 la tasa de interés moratorio se rebajó de 1,2% a 1% mensual (Res. 066-2020-Sunat).

Cuadro 1

Cronograma de la declaración anual de renta 2020

Último dígito de RUC	Vencimiento
0	25.03.21
1	26.03.21
2	29.03.21
3	30.03.21
4	31.03.21
5	05.04.21
6	06.04.21
7	07.04.21
8	08.04.21
9	09.04.21

Nota.- Para buenos contribuyentes el plazo vence el 12.04.21



Trabaja en la oficina o en la casa de la misma manera
Tu comunicación no tiene límites

info box Wildix

¿LISTO PARA UN ERP EFICIENTE Y DE AMIGABLE USO?

odoo Ready Partner

¡APROVECHA NUESTRA PROMO POWER!

MÓDULO VENTAS MÓDULO INVENTARIO
 MÓDULO COMPRAS MÓDULO FACTURACIÓN

DESDE: S/ **180** +IGV MENSUAL

+ORDEN +AGILIDAD +VISIBILIDAD

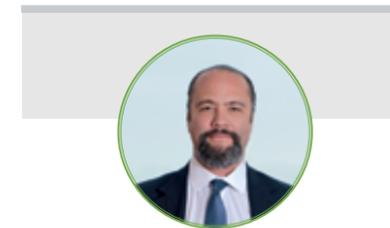
WWW.FACTURACTIVA.COM

ASESORÍA GRATIS: 979-087-600 / 941-700-590



RADIOGRAFÍA DEL SECTOR AUTOMOTRIZ PERUANO

Si bien las ventas de este rubro se han venido recuperando en los últimos meses, es difícil proyectar si esta tendencia se mantendrá en el 2021, debido a la incertidumbre.



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

Empezar a renovar el parque automotor peruano era uno de los objetivos del sector automotriz para el año 2020. Ello teniendo en cuenta que, en el año 2019, el Poder Ejecutivo emitió un decreto que fomentaba el Bono del Chatarreo para renovar el parque automotor del país, a través del retiro de unidades vehiculares muy antiguas. Así, mediante el Decreto de Urgencia N° 029-2019, se establecieron medidas para promover el chatarreo como mecanismo dirigido a la renovación o retiro definitivo de vehículos del parque automotor, con el fin de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI). Asimismo, se buscaba rebajar los contaminantes locales que afecten a la salud pública, así como contribuir a reducir la siniestralidad en las vías públicas y al resguardo de la seguridad vial.

Como parte de los programas de chatarreo, se estableció el otorgamiento de beneficios a las personas propietarias de los vehículos a manera de incentivos, pudiendo ser estos económicos y no económicos, los cuales están detallados en el reglamento del decreto de urgencia líneas arriba.

La norma señala que únicamente pueden acceder a los incentivos previstos en los programas de chatarreo las personas solicitantes que acrediten, como mínimo, las

siguientes condiciones respecto del vehículo:

1. Que el vehículo se encuentre inscrito a su nombre en el registro de propiedad vehicular de la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (Sunarp).
2. Que el vehículo cuente con Tarjeta de Identificación Vehicular.
3. En el caso de vehículos que presten el servicio de transporte público de personas y mercancías, el número de chasis y de motor deben coincidir con los números consignados en la Tarjeta de Identificación Vehicular.

EL GOBIERNO BUSCÓ IMPULSAR EL CHATARREO DE VEHÍCULOS EN EL 2020, PERO LA PANDEMIA AFECTÓ LOS PLANES

4. El vehículo debe estar en funcionamiento y en capacidad de llegar a la planta de chatarreo por su propia propulsión.
5. El vehículo tiene que contar

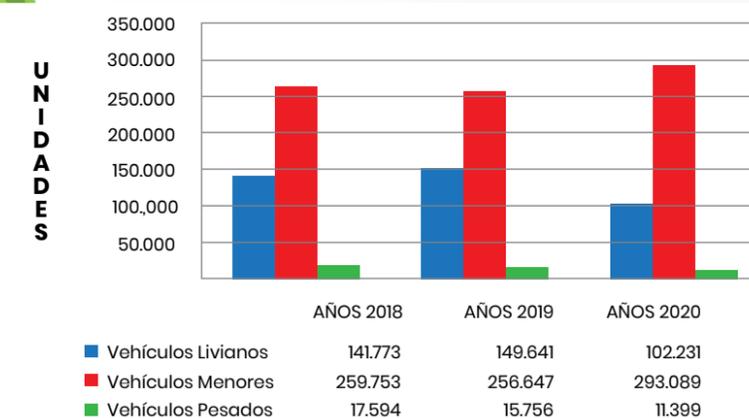
con los componentes mecánicos y estructurales completos, los cuales son establecidos en el Reglamento.

Con esta norma se pretendía también aumentar las importaciones de nuevos automóviles por lo que se esperaba un crecimiento para el año 2020. Lamentablemente, el sector automotriz fue muy afectado por la pandemia de la COVID-19 y, en los primeros seis meses del año 2020, las importaciones totales de vehículos disminuyeron en 22% respecto al año 2019, una dura caída que parecía muy difícil de revertir.

A partir del mes de julio las importaciones de vehículos comenzaron a recuperarse llegando en algunos meses casi al nivel mostrado en el 2019. Lastimosamente, solo en los vehículos menores (motos y trimotos) hubo un aumento en las importaciones totales en el año 2020, llegando a crecer 14%, mientras que los vehículos livianos (automóviles y camionetas) decrecieron en 32% y los vehículos pesados (camiones, buses y tracto) en 28% (ver gráfico N°1).

Si bien el sector automotriz se ha venido recuperando en estos últimos meses, es muy difícil proyectar si esta tendencia de recuperación se mantendrá para el año 2021, debido a la incertidumbre generada no

Gráfico N°1 IMPORTACIONES TOTALES POR TIPO DE VEHÍCULO PERIODO 2018 - 2020



Fuente: AAP

Elaboración: IDEXCAM

Tabla N° 1

IMPORTACIONES DE VEHÍCULOS EN EL PERÚ.

Periodo Enero - Diciembre 2020. (Unidades)



TIPOS DE VEHÍCULOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Vehículos Livianos	Automóviles	4.347	4.347	4.347	4.347	42	546	2.200	3.823	3.548	3.490	3.640	4.183
	Camionetas	8.486	8.486	8.486	8.486	360	1.556	4.971	6.337	9.028	8.964	8.173	7.419
Vehículos Menores	Motos	25.805	15.460	7.923	3.483	11.951	15.081	15.954	18.902	23.559	36.527	37.245	41.744
	Trímotos	3.738	2.611	1.882	1.852	3.727	1.495	2.483	4.107	3.074	4.012	4.805	5.669
Vehículos Pesados	Camiones	918	845	686	193	180	348	640	993	663	973	696	1.150
	Buses	225	205	130	165	20	133	117	142	174	196	142	184
	Tracto	112	76	96	55	30	57	86	149	177	145	109	189

Fuente: AAP

Elaboración: IDEXCAM

solo por la segunda ola y el nuevo confinamiento (cuarentena), sino también por las elecciones y el nuevo presidente que dirigirá nuestro país. En un escenario así es muy difícil dar una proyección para lo que resta del año 2021.

AUTOS ELÉCTRICOS E HÍBRIDOS

Los carros eléctricos e híbridos ofrecen la solución a uno de los grandes anhelos de las personas: movilizarse de manera sostenible. Por ejemplo, sin ir muy lejos, en Colombia han empezado a incorporarse como una alternativa de movilidad y cada vez son más las opciones que aparecen en el mercado.

Los vehículos eléctricos se componen de dos motores eléctricos alimentados por la energía almacenada en un paquete de baterías, en su gran mayoría de iones de litio. Estos vehículos requieren de conexión a la red eléctrica para recargarse.

Mientras que los vehículos híbridos son aquellos que combinan un motor de combustión interno alimentado por gasolina, diesel, gas o hidrógeno, con un motor o varios eléctricos. Estos últimos, recargan su batería, bien por medio del movimiento del mismo carro o conectándolos a la red eléctrica.

De acuerdo a la Gerencia de Estudios Económicos de la Asociación Automotriz del Perú (AAP), solo en diciembre del 2020, la venta de dichos vehículos llegó a 93 unidades,

superando en 57,6% a lo reportado en similar mes del 2019, convirtiéndose en un récord histórico mensual.

SE NECESITAN ESTÍMULOS PARA AUMENTAR DEMANDA POR VEHÍCULOS ELÉCTRICOS E HÍBRIDOS

Al desagregar las cifras disponibles de vehículos ecoamigables vendidos, de acuerdo al tipo de tecnología, los híbridos convencionales o HEV (Hybrid Electric Vehicle, por sus siglas en inglés) fueron los más vendidos en el 2020 con 542 unidades, seguido por los eléctricos puros o BEV (Battery Electric Vehicle) con 26 unidades, y luego los híbridos enchufables o PHEV (Plug in Hybrid Electric Vehicle) con 10 unidades.

Al comparar el nivel de ventas de vehículos ecoamigables en el Perú con otros países de la región, como Colombia, se puede observar una gran diferencia ya que durante el 2020 se vendieron 6.011 unidades, es decir, más de 800% que en nuestro país, mientras que dicho mercado representa el 3% del total de vehículos livianos comercializados el año pasado.

En ese contexto, la AAP viene

trabajando el Plan Nacional de Electromovilidad, el cual propone distintas medidas, con el propósito de alcanzar una mayor penetración de estos vehículos en el parque automotor peruano.

En dicho plan se plantea la exoneración temporal del IGV a la venta de vehículos electrificados (híbridos y eléctricos), así como la ampliación del marco legal para deducir gastos para efectos del impuesto a la renta.

Se sugiere también exonerar o reducir el impuesto al patrimonio vehicular, corrigiendo distorsiones como la de gravar con más impuestos a los vehículos nuevos, en lugar de hacerlo con los modelos que más contaminan.

Además, se propone incentivar a nivel nacional el desarrollo de redes de carga rápida (electrolineras) y promover la instalación de infraestructura semejante en los hogares peruanos, para que las familias puedan cargar sus vehículos en horarios de baja carga y costo menor.

Esperemos que la venta de vehículos eléctricos continúe en aumento en el Perú y que el parque automotor se renueve para así reducir las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI). En ello tendrá mucho que ver el Estado y los incentivos que otorgue para que este tipo de vehículos ganen espacio en el mercado. Cabe señalar que estos beneficios ya se han dado en otros países con óptimos resultados.

Productos y Servicios de la Cámara de Comercio de Lima

La CCL, considerada el gremio de mayor representatividad de nuestro país, cuenta con más de 15.000 empresas asociadas, provenientes de diversos sectores económicos, a las cuales se les brinda un conjunto de variados productos y servicios:



Capacitación Empresarial

Asesoría

Información Empresarial

Oportunidad de Negocio

Proyectos Institucionales

Servicios Especializados

DIPLOMADOS

CENTRO DE CAPACITACIÓN EMPRESARIAL

8 Sedes ↳ 5 Lima | ↳ 3 Provincia

18 Años de experiencia

50 Mil Egresados

Horarios flexibles
Facilidades de pago
Docentes con experiencia profesional

Diplomados

- » Administración
- » Administración de Servicios de Salud
- » Asistente de Gerencia
- » Contabilidad para no Contadores
- » Finanzas
- » Gestión Pública
- » Gerencia de Créditos y Cobranzas
- » Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas
- » Gestión del Capital Humano
- » Gestión y Comercio Internacional
- » Logística
- » Gestión de Licitaciones y Contrataciones con el Estado
- » Marketing Digital Estratégico
- » Marketing y Gestión Comercial
- » Seguridad y Salud en el Trabajo
- » Ventas

ICAM

Carreras profesionales técnicas

- Administración de Empresas
- Marketing
- Gestión Logística
- Administración de Negocios Internacionales

Programas de certificaciones

Talleres de verano

INVERSIONES PORTUARIAS CONTRIBUYEN A LA RECUPERACIÓN

Durante el XVIII Foro Internacional de Puertos, organizado por la CCL, se destacó que este sector en el Perú requiere de infraestructura moderna y competitiva.

La Comisión de Asuntos Marítimos, Portuarios y Aduaneros de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), organizó el XVIII Foro Internacional de Puertos: Importancia de los puertos en la reactivación económica Post Covid19, evento que se llevó a cabo el 23 de febrero vía plataforma Zoom.

El encuentro fue inaugurado por el presidente de la CCL, Peter Anders, quien indicó que la reactivación económica es primordial en esta difícil coyuntura y que nuestro país cuenta con condiciones para impulsar el desarrollo portuario. Asimismo, resaltó la importancia de la estabilidad jurídica que favorece al incremento de las inversiones en infraestructura portuaria.

“Contamos con 60 terminales portuarios que son importantes para el desarrollo y crecimiento



En setiembre próximo se realizará una nueva edición del Foro Internacional de Puertos.

descentralizado del país. No obstante, faltan mejorar los trámites administrativos, tanto para agilizar el comercio con el exterior, pero, sobre todo, para afianzar nuestro sistema de exportación”, expresó Anders.

Por lo tanto, para incrementar nuestros niveles de exportación, Anders mencionó que se requiere de una infraestructura portuaria moderna y que sea realmente competitiva, a fin de aumentar nuestra presencia en los mercados internacionales.

PROPONEN ADENDA

Por su parte, el director comercial de APM Terminal Callao, Fernando Fauche, consideró de suma importancia continuar con las inversiones en el puerto del Callao para seguir contribuyendo con la reactivación económica.

En ese sentido, la concesionaria del Terminal Norte Multipropósito del Callao (Muelle Norte) dio a conocer que ha presentado ante las autoridades su interés de optimizar la modernización de dicho puerto mediante una adenda de contrato de concesión.

“Con esta adenda lo que buscamos es optimizar el diseño actual del Muelle Norte a fin de elevar la capacidad de contenedores”, manifestó Fernando Fauche.

Agregó que, con esta adenda, las capacidades para la carga general podrían ascender de 7 millones a 15,5 millones de toneladas y a la vez mantener la capacidad para

“LA ESTABILIDAD JURÍDICA EN EL PERÚ FAVORECE EL INCREMENTO DE LAS INVERSIONES PORTUARIAS”

PETER ANDERS
Presidente de la CCL



contenedores, incluyendo también digitalización y equipamiento.

Para ello, se prevé –según indicó– modificar el monto de la inversión comprometida según lo previsto en el contrato de concesión original, pasando de US\$ 749 millones a US\$ 1.095 millones.

Por su parte, durante su exposición, el viceministro de Transportes, Paul Caiguaray, afirmó que es importante seguir fomentando la integración y la conectividad nacional y regional a través de los puertos, para lo cual la infraestructura y la logística forman parte de las medidas para la recuperación económica del país.

Añadió que nuestro sistema portuario contribuye directamente en el PBI y el empleo, siendo pieza clave para la producción de bienes y servicios, el suministro de alimentos y servicios esenciales y la competitividad del comercio.

“DEBEMOS INTEGRAR A LOS PRIVADOS CON EL ESTADO PARA ALCANZAR OBJETIVOS COMUNES”

ALBERTO EGO-AGUIRRE
Presidente de la Comisión de Asuntos Marítimos, Portuarios y Aduaneros de la CCL



Sin embargo, los altos costos logísticos en el transporte de productos, que fluctúan entre 21% y 49%, han perjudicado a nuestros indicadores internacionales de competitividad y logística, que en los últimos seis años han retrocedido 3 y 23 posiciones, respectivamente.

En ese sentido, Caiguaray dijo que es necesario tener una visión integral para reducir, de manera sostenida, los costos logísticos bajo una participación activa y conjunta entre el sector público y el privado.

PROYECTOS DE PUERTOS

Igualmente para mejorar la conectividad del sistema portuario, el viceministro señaló que el Ministerio de Transporte y Comunicaciones (MTC) cuenta con 11 proyectos de modernización portuaria que apuntan a optimizar la infraestructura y equipamiento. De este grupo, 9 iniciarían operaciones en el 2021 con una inversión cercana a los US\$ 424 millones.

Respecto al cabotaje marítimo, dijo ser una alternativa eficiente de transporte, la misma que ha tenido una buena aceptación por parte de las empresas ya que les permite minimizar costos.

“Gracias a todas las acciones normativas gestionadas por el MTC, ahora contamos 43 naves extranjeras autorizadas y operadas por nueve empresas



Expertos disertaron sobre las necesidades y acciones a realizar para optimizar el sistema portuario nacional.

de diferentes países”, comentó.

COMERCIO CON CANADÁ

Por otro lado, durante su presentación, la directora de Saint John Port de Canadá, Shannon Blanchard, señaló que las empresas peruanas pueden desarrollar oportunidades comerciales y logísticas con Canadá a través del puerto de Saint John y, de esa manera, incrementar el comercio bilateral en el marco del TLC suscrito entre ambos países.

El puerto Saint John está ubicado en la Costa Este de Canadá. Su conectividad llega a 500 puertos globales y recibe por año 200 millones de TM. “Las importaciones y exportaciones de Perú hacia Canadá podrían aumentar de ingresar por el puerto de Saint John”, dijo.

En los últimos años este puerto canadiense ha registrado un crecimiento de 350% en el volumen de sus importaciones, especialmente provenientes de América Central y Sudamérica.

INTEGRACIÓN PÚBLICO-PRIVADA

Durante el foro, el presidente de la

Comisión de Asuntos Marítimos, Portuarios y Aduaneros de la CCL, Alberto Ego-Aguirre, afirmó que las autoridades, especialmente del MTC, deben lograr un mayor acercamiento con las empresas privadas para resolver diferentes problemas en el ámbito portuario.

“EL DESARROLLO DE MÁS TERMINALES PORTUARIOS EN EL CALLAO GENERARÁ MAYOR COMPETENCIA”

“Debemos integrar a los privados con el Estado para alcanzar objetivos comunes”, expresó.

Por otro lado, Ego-Aguirre dijo que un tema que se debe atender es el alto precio del transporte de contenedores que asumen las empresas restándoles competitividad en el comercio exterior.

En tanto, el exdirector general de Transporte Acuático del MTC, Juan Carlos Paz, mencionó que es necesario

el desarrollo de más terminales portuarios en el Callao de manera que haya mayor competencia, lo que generaría que el precio de los servicios logísticos y de carga se reduzca.

Más adelante, el presidente del Gremio de Comercio Exterior de la CCL (X.COM), Juan Antonio Morales, estimó que para los próximos 10 años se vienen grandes retos y dependerá de legisladores, instituciones y operadores encontrar el camino a seguir reduciendo costos y mejorando la competitividad del sector portuario.

De otro lado, Morales indicó que el ingreso de las tecnologías de la información en el comercio exterior va a acelerar la automatización y la digitalización de los procesos logísticos a nivel mundial.

Finalmente, el gerente general de la Autoridad Portuaria Nacional (APN), Guillermo Bouroncle, comentó que su institución continúa realizando diversas acciones para mitigar la propagación de la COVID-19.

“La situación de pandemia y el post COVID nos genera una situación de retos. Estamos tomando las medidas correspondientes para lograr un comercio exterior y una cadena logística más competitiva”, aseveró.

Soluciones y herramientas para firmas de abogados y departamentos legales.

Contáctanos

(+511) 977 782 717 info@xtrategiagp.com www.xtrategiagp.com



tkambio

¿Pensaste que solo cambiamos de logo?
El verdadero cambio esta por venir.



Cargando tkambio.com...

Síguenos en nuestras redes sociales y entérate de la nueva experiencia al cambiar dinero en nuestra web.



BIOSEGURIDAD Y TECNOLOGÍA EN EL TRABAJO PRESENCIAL

Las empresas apelan a diversas soluciones para controlar y sanitizar sus instalaciones y así evitar el contagio de la COVID-19.

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

Presente a que la mayoría de empresas en el país está priorizando el *home office*, los sectores de actividades esenciales que realizan trabajo presencial desde que inició la pandemia, se han concentrado en proteger la bioseguridad de sus colaboradores, tanto con el uso de equipos de protección personal como la higienización de sus instalaciones.

MEDIDAS PREVENTIVAS

Ante ello, es necesario diferenciar a las empresas dedicadas a la atención en salud (clínicas, hospitales y establecimientos de salud) de los otros sectores económicos. Ello porque estas ya cuenta con normas previas en cuanto a bioseguridad, además de las indicadas contra la COVID-19, y normativas establecidas. Así lo señala el médico con especialidad en Medicina Ocupacional y Medio Ambiente y profesor de ESAN, Juan

Carlos Palomino.

Agrega que, debido a la pandemia, para el resto de empresas que no son servicios de salud, el Gobierno estableció lineamientos y protocolos con una serie de requerimientos: limpieza y desinfección del centro de trabajo, verificación de la condición de salud del empleador previo a su reincorporación al centro de trabajo, lavado y desinfección de manos, sensibilización y prevención del contagio, equipo de protección personal y, finalmente, la vigilancia médica.

Asimismo, Palomino sostiene que se ha podido conocer que en los centros de trabajo los grandes focos de contagio son las áreas comunes como el comedor y pasadizos. Debido a ello, las empresas han ido priorizando medidas restrictivas en estas áreas, como la alimentación en el comedor de no más de 15 minutos y separadores físicos o acrílicos.

“En otros rubros no se pueden aplicar esas separaciones, como, por ejemplo, en sectores de pesca y minería. Entonces, se ejecuta un ‘plan burbuja’, que no está contemplado

en la norma, pero consiste en un aislamiento por siete o 14 días previos al ingreso a la operación, a través de cuarentenas en hoteles. Ahí se les va controlando a los colaboradores los síntomas y, antes de ingresar al trabajo, se les toma una prueba molecular o de antígenos. Así se disminuye el riesgo de contagio”, explica.

“LOS FOCOS DE CONTAGIO SUELEN SER ÁREAS COMUNES COMO COMEDOR Y PASADIZOS”

TECNOLOGÍAS SANITARIAS

Los equipos tecnológicos han cobrado mucha relevancia a la hora de sanitizar los ambientes y controlar los signos vitales de los trabajadores, ya sea dentro de las oficinas, supermercados, clínicas, hospitales, fábricas, etc.

Según el gerente de Producto del Grupo EULEN Perú, Humberto Torres, en respuesta a la emergencia sanitaria generada por la COVID-19, las empresas –incluidas las del sector limpieza– han sufrido muchos cambios, eso obliga a que se tenga que contar con soluciones rápidas, inmediatas y de fácil ejecución, a través de la aplicación de hasta equipos de desinfección con luz alógena con los cuales se elimina casi el 99,9% del

virus. “Ahora hay mayor inversión para el mantenimiento de la bioseguridad. Eso implica cambios de las empresas en la contratación de los servicios. En Eulen, en la parte de aplicación de los químicos, hemos aumentado la inversión en prácticamente un 50% más”, anota.

Existen diferentes alternativas que pueden ayudar a minimizar mucho más el riesgo de contraer algún tipo de enfermedad, virus o bacterias en el ambiente o en la zona de trabajo, por ejemplo, los purificadores de aire. El *country manager* de Biopüre Perú, Marco De Freitas, señala que en la matriz de la compañía en Chile, ellos aplican una estrategia de 360 grados que consiste en realizar visitas técnicas a un colegio, restaurante, zona minera, instituto u oficina, para ver de qué manera incrementar la seguridad y el bienestar del colaborador. Ahora en nuestro país quieren aplicar la misma metodología.

Uno de los productos más importantes del portafolio de Biopüre para eliminar la COVID-19 es el purificador de aire Biozone Aircare, inocuo para trabajar en zonas habitadas, pues posee una tecnología que se llama fotoplasma, con luz UVC que recoge el aire del ambiente y lo traslada mediante una ampolla de luz con ventilador, que ioniza las partículas de aire en el ambiente, las purifica y las regresa con cero bacterias, virus, hongos y hasta malos olores. Este producto cuenta con certificación internacional que garantiza su efectividad para eliminar la COVID-19.

“Hay empresas que trabajan en edificios modernos donde el ambiente es cerrado. Para este tipo de infraestructura el purificador funciona aún mejor, porque se controla el total de metros cúbicos de aire. Además, en plantas de fabricación que tienen techos altos (recogedores de aire), los purificadores que son colocados a la altura de las personas son también una solución”, sostiene.

De Freitas agrega que otras

Uno de los productos más importantes para eliminar la COVID-19 son los purificadores de aire, especialmente para ambientes cerrados, pues devuelven aire limpio.

Las cámaras térmicas, que miden la temperatura corporal y realizan un control del aforo, permiten incluso hacer un reconocimiento facial y son muy utilizadas en los centros comerciales.



alternativas que ofrecen y se vienen usando para la higiene en los centros laborales son los tótems con gel cero contacto, que pueden ser instalados en las distintas áreas de la fábrica u oficina. Así también las griferías cero contacto que minimiza el riesgo de que el trabajador se contamine y ahorran hasta un 70% del consumo de agua en comparación a una grifería tradicional.

CÁMARAS TÉRMICAS

Otro de los equipos tecnológicos que también están siendo bastante aplicados y usados en el país son las cámaras térmicas, que miden la temperatura corporal y realizan un control del aforo. Esta solución permite escanear la temperatura de por lo menos 15 personas, evitando el contacto, con un rango de cobertura de tres metros. Y si hubiera una base de datos con la cual contrastar, hace un reconocimiento facial, ya sea dentro de un banco, supermercado, centro comercial o clínica. “La medición toma de 1 a 1,5 segundos por persona. Incluso, el sistema permite detectar el rango de edad de la persona y el

género, esto viene sumado al *software* de inteligencia artificial que ya se venía utilizando en las *smartcities*”, revela el gerente de Canales de Sumtec Perú, José Maguiña.

“LAS ÁREAS DE RECURSOS HUMANOS SON LAS QUE DEBEN BUSCAR EL BIENESTAR DE LOS COLABORADORES”

Añade que este tipo de soluciones se han estado vendiendo tanto para instituciones privadas como gubernamentales. Por ejemplo, las empresas mineras fueron las primeras en adquirir esta tecnología para salvaguardar a sus empleados. A ellas se suman las del sector *retail* como centros comerciales. Todo ello para buscar eficiencias y el control de temperatura de sus instalaciones.

Maguiña recalca que existen nuevas tecnologías que están a la disposición de las empresas, pero a veces se piensa que las soluciones de inteligencia artificial son caras. “En realidad no es así. Estas ya están disponibles en el mercado y a un costo muy eficiente. El problema es que no ha habido una difusión correcta”, asevera.

ESTADO DEL SECTOR LIMPIEZA

Finalmente, el gerente de Producto del Grupo EULEN Perú, Humberto Torres, afirma que con la pandemia se ha limitado el crecimiento del sector limpieza, ya que este se ha concentrado solo en los servicios esenciales, pues los rubros de *retail*, oficinas o gimnasios presentan restricciones y la priorización del trabajo remoto.

“Se ha reducido casi en un 30% y 40% los servicios de limpieza el 2020, respecto al 2019. Pero para este año ya se ven ciertos cambios, pues varias empresas están estableciendo requerimientos de cotizaciones de limpieza con compañías especializadas y formales, que cuenten con tecnificación que asegure los protocolos. Este año podría ir mejorando el crecimiento del sector, pero aún se llegarían a cifras similares al 2019 en un par de años”, puntualizó.

¿CÓMO ATRAER INVERSIONISTAS A MI COMPAÑÍA?

Recomendaciones para que las empresas fortalezcan su propuesta de valor ante potenciales inversiones.



DANIEL LU, CFA

DIRECTOR EJECUTIVO DE LU & ASOCIADOS

Consultora especializada en finanzas corporativas para medianas empresas
www.luasociados.com
daniel.lu@luasociados.com

Este año, muchas empresas pasarán por un proceso de reinversión y buscarán recapitalizarse a través de inversionistas. Idealmente, estos nuevos accionistas no solo aportarán capital, sino nuevas ideas, contactos y mercados previamente inaccesibles.

Lamentablemente, la mayoría de empresas se encuentra en desventaja a la hora de negociar porque no están preparadas para recibir inversores.

Si desea fortalecer su propuesta de valor a sus potenciales inversores, le recomiendo trabajar en lo siguiente:

1. Información financiera oportuna, transparente y al día.

Un inversor empezará conociendo más a fondo su empresa al solicitar estados financieros e informes de gestión. Contar con reportes mensuales, KPI, flujos de caja, presupuestos y contabilidad al día que midan el desempeño de la compañía aporta para que un inversionista vea el tipo de gestión que lleva y que comprende el lado financiero del negocio.

2. Resultados de negocio sólidos.

Si bien el 2020 no ha sido próspero para la mayoría, debe poder mostrar el impacto que ha tenido su gestión en la compañía a través de las medidas tomadas en pandemia. Mostrar un historial, en años pasados, de inversiones adecuadas, iniciativas exitosas y foco estratégico logrará generar confianza.

3. Integridad, transparencia y comunicación.

No siempre las decisiones son las acertadas y hay empresas ajustadas por malas decisiones. El gerente general,

deberá asumir responsabilidades y comunicar el aprendizaje, aún de decisiones erradas. Una persona honesta y transparente genera la confianza que se necesita para asegurar una correcta gestión del capital para los accionistas y velar adecuadamente por los *stakeholders*.

4. Capacidad de planificación y análisis.

La elaboración de planes y estrategias es crucial para la gestión. De hecho, parte de una propuesta consiste en explicar al inversor el uso de los fondos de la inversión. Se debe identificar cuál es la oportunidad, definir el plan para hacerla realidad y los beneficios que recibirá el accionista de participar.

5. Equipo competente de soporte.

Una de las preocupaciones de un inversionista es la dependencia excesiva que pueda tener la compañía con su dueño o fundadores. Por ello, el desarrollo de liderazgo y talento dentro de la empresa es una buena señal de que se está creando sostenibilidad dentro de la compañía. Rodearse de profesionales o asesores en diferentes campos es vital para lograr el desarrollo de la compañía.

¿Cómo ser una empresa invertible?

La confianza es más escasa que el capital. Existen oportunidades de mercado esperando ser tomadas, pero que no se pueden conquistar sin el capital necesario, y ese capital no es accesible porque no existen personas y empresas de confianza que las lleven a cabo. Comunicar esta confianza es el objetivo de estos 5 pilares. Convertirse en una empresa invertible es el ADN de una empresa que aspira a competir a nivel global.

“LA CREACIÓN DEL GREMIO DE EDUCACIÓN ES UN HITO HISTÓRICO PARA LA CCL”

El presidente del recientemente conformado Gremio de Educación de la CCL, Ramiro Salas, afirma que hoy los empresarios del sector educativo necesitan ser representados.

POR MARIBEL HUAYHUAS
MHUAYHUAS@CAMARALIMA.ORG.PE

¿Por qué se creó el Gremio de Educación de la CCL?

Tras identificar las diferentes falencias en el sistema educativo —las que deben ser articuladas para su progresivo y constante mejoramiento—, nace la idea de crear el Gremio de Educación de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), al que fui convocado para presidir contando con la participación de especialistas, educadores y empresarios del sector educación.

Hoy se necesita un Gremio de Educación que represente a los empresarios, con la posibilidad de ser un vocero de opinión frente a la comunidad y de influencia hacia el gobierno de turno.

La conformación de este Gremio de Educación es un hito histórico para la CCL, pues será uno de los pilares fundamentales de la institución gremial que va a contribuir al real desarrollo de nuestro país.

¿Cuáles son los objetivos de este gremio?

Lo primero es ser un importante vocero de la educación peruana y, luego, ser un instrumento que permanentemente desarrolle una mejora continua en los servicios educativos. Buscamos, junto al

Gobierno, lograr mejoras en los estándares de calidad, los que deben estar permanentemente actualizados ante las necesidades de la sociedad, pues son las empresas y los empresarios los más interesados en que las personas tengan la mejor educación.

Consideramos que la educación tiene que desarrollarse a un mayor nivel y profundidad en los primeros años de la escolaridad. Debemos sentar las bases para fomentar una serie de valores que son fundamentales en el desarrollo inicial de las personas. Igualmente, desde nuestro gremio, apoyaremos para que nuestro sistema educativo sea más inclusivo en todos sus niveles.

“APOYAREMOS PARA QUE NUESTRO SISTEMA EDUCATIVO SEA MÁS INCLUSIVO”

¿Cuáles son los planes a desarrollar este año?

Lo primero será consolidar la creación del Gremio. Para ello el directorio del Consejo Ejecutivo de la CCL ha dado un plazo de seis meses para su constitución. En ese tiempo se van a crear todas las condiciones de

carácter administrativo y técnico para que posteriormente entren en funcionamiento y así las autoridades elegidas puedan dar sus aportes.

La calidad de la educación en los diferentes niveles (inicial, primaria, secundario, técnico y superior) será uno de los principales temas en agenda.

A su parecer, ¿la deserción escolar podría aumentar este año?

Eso dependerá de las acciones que tome el Gobierno. Por ejemplo, si se desarrolla una adecuada campaña de vacunación masiva se podría reducir el número de contagios, lo que va a permitir un mejor manejo de las relaciones humanas. Asimismo, creemos que mientras no se reactive toda la economía, seguirá habiendo una deserción escolar en diferentes niveles.

En marzo se presentará un reglamento que establece los lineamientos básicos de calidad para los colegios privados. ¿Qué opinión le merece?

El Estado, como ente responsable de la educación en el país, debe establecer estándares mínimos para que todos los colegios del país los cumplan, sean privados o públicos, tal como se estableció para las universidades públicas y privadas con una reforma

universitaria.

A nivel nacional, tenemos cerca de 120.000 colegios públicos y 14.000 colegios privados. No se puede hacer una regulación solo para el sector privado, cuyo número es minúsculo frente al alto número de colegios públicos. Estos lineamientos deberían alcanzar a los colegios del Estado.

¿En cuánto debería elevarse el presupuesto del sector educación?

El sector educación recibe una asignación presupuestal del 3,8% del Producto Bruto Interno (PBI). Es el nivel más bajo en la región. Chile, Brasil, Ecuador y Argentina presentan un presupuesto en relación al PBI mucho mayor al nuestro.

Para mejorar la calidad de la educación se necesita que el presupuesto se duplique situándose en 6%. Cualquier gobierno que ingrese deberá tener una acción inmediata para evitar que el Perú pierda el tren del desarrollo frente a la historia.

Finalmente, ¿considera que la reforma universitaria ha dado buenos resultados?

La Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria (Sunedu), como un ente regulador de los estándares de calidad de las instituciones académicas de educación superior, ha tenido un buen inicio con esta reforma universitaria porque ha establecido una serie de estándares que antes no teníamos en el país.

Igualmente, como institución debería tener una mayor capacidad de respuesta a los requerimientos de cada una de las instituciones académicas, por ejemplo, las profesiones que hoy conocemos de aquí a 10 años quizá ya no vuelvan a existir y, por lo tanto, cada institución deberá tener gran capacidad de innovación frente a nuevas carreras, nuevos retos académicos que van a formar parte de los profesionales del mañana.

EL POTENCIAL DEL MERCADO DE BONOS VERDES

Esta industria a nivel mundial ya superó el trillón de dólares. Desde el 2019, en Perú –si bien aún es una plaza pequeña– se empezaron a emitir estos instrumentos que ayudan al cuidado del medio ambiente.

POR: ERIKA LÓPEZ SEVILLA
EBLOPEZ@CAMARALIMA.ORG.PE

Los bonos verdes son instrumentos de deuda de formato tradicional, cuyos recursos solo deben usarse en proyectos con efectos ambientales positivos o para financiar iniciativas que tengan un impacto ambiental favorable, apoyando al cambio climático.

Para el director de la Maestría de Finanzas de Pacífico Business School, Melvin Escudero, es positivo que las empresas estén viendo este tipo de bonos porque muestran un cambio de actitud de un esquema tradicional frente a uno mucho más moderno. “Con la pandemia hemos tenido una revaloración del tema de sustentabilidad, tecnológico y

digitalización. Es así que hoy los directorios y accionistas de las empresas grandes, especialmente multinacionales, están pidiendo ser mucho más respetuosos de los conceptos que se conocen como ESG (*Environmental, Social and Governance*), acciones que se deben hacer para mejorar en el impacto ambiental y social, así como en la gobernanza”, precisa.

Escudero señala que el tipo de inversiones que se hacen a través de este instrumento son hacia la energía renovable, transporte limpio, manejo del agua, gestión de residuos, eficiencia energética, forestación y proyectos agrícolas, entre otros.

Explica que para que un bono sea

considerado verde tiene que pasar por un certificador, ya sea local o extranjero, que bajo los estándares de bonos climáticos le dé una certificación de validez.

“Ahora los inversionistas más grandes del mercado se han vuelto ESG, así como los fondos de pensiones, compañías de seguros, fondos mutuos globales, entre otros, subiendo significativamente la demanda de estos productos”, detalla.

Escudero, afirma que esta industria a nivel mundial ya pasó el trillón de dólares y está liderada fundamentalmente por Europa, Estados Unidos, Asia y los mercados emergentes. “Yo me atrevería a decir que el incremento de estas emisiones a



COFIDE emitió su primer bono verde hasta por S/ 100 millones el 2019.



de los análisis de inversionistas institucionales pasan por ESG.



Minam está impulsando la Hoja de Ruta de las Finanzas Verdes.

nivel global probablemente se termine triplicando o quintuplicando el 2021 y el 2022”, subraya.

¿CÓMO ESTÁ EL MERCADO PERUANO?

El gerente general del Banco Nacional de Desarrollo del Perú (Cofide), Gerardo Freiberg, señala que la alta demanda y las tasas obtenidas en las emisiones de bonos verdes, o también llamadas emisiones temáticas, demuestran que el mercado de capitales peruano viene evolucionando en esta dirección. “Por ello, esperamos que en breve deje de ser una condición especial y se convierta en parte de los requerimientos indispensables para hacer negocios en el Perú”, sostiene.

Explica que para generar las bases de crecimiento de estas emisiones se debe propiciar un mayor interés

“LOS INVERSIONISTAS MÁS GRANDES DEL MERCADO SE HAN VUELTO ESG, AUMENTANDO LA DEMANDA”

en los capitalistas para participar en inversiones verdes, sociales y sostenibles. “El rol del Estado puede ser muy importante, por ejemplo, promulgando normas que fortalezcan e incentiven estas inversiones”, refiere.

Freiberg señala que, si bien el desarrollo del mercado de bonos temáticos en el Perú continúa lento, durante el 2019 se realizaron cuatro emisiones de este tipo en el mercado local. Así, Cofide emitió su primer bono verde hasta por S/ 100 millones a una tasa de interés de 5,125%; y su primer bono sostenible hasta por S/ 100 millones a una tasa de interés de 3,78125%; el Banco Pichincha, con la ayuda del BID *Invest*, se convirtió en la primera entidad financiera en emitir un bono social de US\$ 13 millones a un plazo de 10 años y tasa de 6%; y Colegios Peruanos S.A. realizó su primera emisión de bonos sociales hasta por un valor de S/ 230 millones por un plazo de 15 años.

“La emisión del bono verde de Cofide fue un mensaje efectivo que reafirma el rol de la institución en el desarrollo sostenible del país, y en este caso específico se buscó reducir el impacto negativo en el medio ambiente. A ello se suma el hecho de que la institución comenzó desde el 2019 a identificar y medir el triple impacto de sus proyectos (ambiental, social y económico), buscando posicionarse como un banco de desarrollo sostenible”, destaca.

Freiberg refiere que debido a la crisis sanitaria de la COVID-19, durante el año 2020 no hubo emisiones de bonos temáticos en el mercado de capitales local.



Uno de los objetivos de emitir un bono verde en el mercado es ayudar a promover, por ejemplo, energías limpias como la eólica, que no contamina.

INVERSIONISTAS INSTITUCIONALES

Por su parte, el gerente de *Corporate & Investment Banking* (CIB) del BBVA en Perú, Frank Babarczy, sostiene que en el país los inversionistas institucionales están incorporando fuertemente en sus análisis de portafolio las prácticas de ESG, pasando más del 50% de sus análisis por este rubro.

“Los inversionistas están dispuestos a ser más agresivos en la compra de estos bonos porque consiguen tasas más bajas a la de un instrumento normal”, subraya.

Menciona que el Grupo BBVA ha emitido casi 5.000 millones de euros en bonos ESG. No obstante, si bien en el mercado peruano esta institución todavía no ha colocado estos instrumentos. Señala que, por el lado de estructuración de bonos, vienen trabajando con varios emisores para sacar bonos ESG este año.

“Estamos esperando que el mercado de capitales se reactive y nos acompañe a salir con estos bonos de emisores peruanos ESG este 2021, donde el BBVA actuará como un estructurador”, refiere. Indica también que el banco está muy comprometido con estos bonos.

En ese sentido, recuerda que en el 2019 hicieron el primer préstamo de mediano plazo verde y están trabajando otro este año con las mismas características. Asimismo, sostiene que la Bolsa de Valores de Lima (BVL) ya está aceptando el formato de KPI sostenible, que es un indicador de desempeño o rendimiento, donde el emisor se compromete a cumplir con los requisitos durante la vida del bono.

“EL GRUPO BBVA SE COMPROMETIÓ A MOVILIZAR CAPITAL ESG POR 100.000 MILLONES DE EUROS HASTA EL 2025”

Frank Babarczy comenta que en el 2018 el Grupo BBVA se comprometió a movilizar capital ESG por 100.000 millones de euros hasta el año 2025. “Lo llamamos compromiso 2025 y ya hemos llegado, a febrero del 2021, a activar 50.000 millones de euros de capital en

todo lo que es el tema de finanzas sostenibles ESG”, detalla.

RUTA DE LAS FINANZAS VERDES

Por el lado del Gobierno, el Ministerio del Ambiente (Minam) está impulsando la Hoja de Ruta de las Finanzas Verdes (HRFV) en el país, a fin de promover y acompañar al sector financiero en la implementación de acciones que incluyen el componente ambiental dentro de las actividades económicas y productivas.

Esta herramienta de gestión también establece líneas de acción y de participación de los actores involucrados, así como los plazos y medios de implementación necesarios para concretar inversiones amigables con el ambiente.

Además, involucra a instituciones financieras intermediarias, aseguradoras y fondos de pensiones (reguladas y supervisadas por la Superintendencia del Mercado de Valores). Asimismo, incorpora a la banca de desarrollo nacional e instituciones financieras no supervisadas, que buscan mejorar sus impactos sociales, ambientales y económicos.

VALORACIÓN ADUANERA EN LA EXPORTACIÓN

El exportador debe demostrar el valor aduanero de una mercancía. Sin embargo, ¿qué pasa, por ejemplo, cuando la operación no es una venta, sino alquiler o devolución de una maquinaria?



OSCAR VÁSQUEZ NIEVA

MIEMBRO DE LA JUNTA DIRECTIVA DEL GREMIO DE COMERCIO EXTERIOR (X.COM)

VICEPRESIDENTE DEL SECTOR LOGÍSTICO DE X.COM

Las normas sobre el Valor en Aduana de la Organización Mundial de Comercio (OMC) señalan que la base imponible para calcular los tributos de importación será el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías y, en caso la Aduana no lo pueda establecer, utilizará los demás Métodos de Valoración (de Mercancías Idénticas, de Mercancías Similares, del Valor Reconstruido, del Valor Deducido y del Último Recurso), es decir procederá al reemplazo del precio declarado por otros valores que ella determine, generando el incremento de los tributos de importación. Sin embargo, cancelada la tributación resultante, se concederá el levante de la mercancía y su ingreso a territorio nacional.

Pero, para las exportaciones no existen normas que regulen cómo deberá determinarse el Valor en Aduanas. Sin embargo, el nuevo Artículo 83 de la Ley General de Aduanas, modificado por el Decreto Supremo No. 367-2019-EF en diciembre de 2019, nos señala que se puede disponer una acción de control extraordinario para verificar la veracidad del valor declarado en la exportación y, en caso de verificarse información falsa o la utilización de información no fehaciente para sustentar la declaración, no procederá la regularización de la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM).

En tal sentido, esta nueva regulación ha creado la obligación para el exportador de demostrar el

valor aduanero de una mercancía, lo cual nos lleva a preguntarnos: ¿en base a cuáles reglas vamos a determinar ese valor en el caso de que la operación de exportación no sea producto de una venta, sino que se trata del envío fuera del país de una maquinaria para su alquiler, o la devolución de equipo de minería a su dueño original, o el traslado de insumos de una fábrica en el Perú a otra en el exterior del mismo propietario, operaciones donde no va a existir una venta subyacente ni tampoco facturación?

En estos casos, como no se va a poder determinar fácilmente un valor aduanero, podría producirse una falta de regularización del régimen dentro de plazo y la emisión de una multa por extemporaneidad que asciende a 20% de la UIT.

Asimismo, mientras la regularización no sea aceptada, el exportador no podrá obtener *drawback* ni sumar esta Declaración Aduanera para determinar el límite de la devolución del IGV vía Saldo a Favor del Exportador, en los casos que corresponda.

Por ello, para evitar las dudas u observaciones que la Aduana puede tener sobre una DAM de Exportación sin regularizar por un largo periodo de tiempo, se podría extender la aplicación de los Métodos de Valoración de la OMC a la Exportación, permitiendo que la Aduana pueda reemplazar el Valor Declarado procediendo a la regularización del régimen, en lugar de un ida y vuelta innecesaria de notificaciones y escritos.

LA INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE MASIVO EN PERÚ

Uno de los grandes problemas actuales de la ciudad de Lima es el transporte público. Por ello, es importante priorizar el desarrollo ferroviario en el país.

El Gremio de Construcción e Ingeniería de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), en coordinación con la Cámara Peruano-Alemana, el apoyo de la Embajada de Alemania en el Perú y de la Embajada del Perú en Alemania, organizaron el 25 de febrero el encuentro virtual denominado *El aporte de Alemania a la Infraestructura Intermodal de Transporte Masivo*.

Durante la inauguración del evento, el presidente de la CCL, Peter Anders, señaló que la creciente urbanización de los países requiere de transportes más seguros, menos contaminantes, más eficientes y accesibles, que atenúen la congestión del tráfico y la contaminación.

“Algunas ciudades del Perú, especialmente Lima, requieren de un sistema de transporte masivo y con menor costo de los pasajes, para facilitar la movilidad diaria de cientos de miles de personas al trabajo o a otras actividades, aliviar la congestión y reducir la contaminación”, precisó.

Anders explicó que si bien, las líneas del Metro de Lima y Callao apuntan a reducir ese problema, no son suficiente para atender a una ciudad que alberga a once millones de personas, equivalente a la tercera parte de la población del país, que tiene 33 millones de habitantes.

Por su parte, el presidente del Gremio de Construcción e Ingeniería de la CCL, Luis Felipe Quirós, refirió que un aspecto fundamental de los acuerdos Gobierno a Gobierno, que eventualmente el Perú está firmando, es la transferencia de conocimiento.



La creciente urbanización de los países requiere de transportes más seguros y menos contaminantes como los trenes que atenúen la congestión del tráfico.

“Sabemos que nuestro país necesita muchísimo no solo infraestructura sino también conocimientos y buenas prácticas”, destacó.

MEJORES CONDICIONES

A su turno, el embajador de Alemania en Perú, Stefan Herzberg, aseguró que el Perú, y Lima en particular, a través de la Autoridad de Transporte Urbano (ATU) y la Municipalidad de Lima han creado las condiciones para un desarrollo eficaz del transporte en el área metropolitana. “En los últimos años, en el marco de la cooperación bilateral con el Perú, Alemania ha apoyado los proyectos de desarrollo de transporte local y de otras ciudad del país como Trujillo”, precisó.

Recordó que en su país tienen la larga tradición del uso del ferrocarril como un elemento del servicio público. Afirmó que hoy tienen 33.000 km de ferrovías y a pesar de eso solamente manejan el 8% de pasajeros. “Para resolver el tráfico de las mega ciudades del siglo XXI se necesitan muchos enfoques, esto incluye más ciclovías y sistemas de orientación del tráfico”, concluyó.

De otro lado, el embajador de Perú en Alemania, Elmer Schialer afirmó que, con miras a una rápida recuperación económica debilitada por la pandemia de la COVID-19 es importante promover el desarrollo de la infraestructura sostenible, incluyendo la del transporte masivo, que cierre la brecha existente, creando oportunidades económicas y mejorando la calidad de vida. En ese sentido, mencionó que Perú y Alemania tienen una estrecha y fluida relación económica con un intercambio comercial de cerca a los US\$ 2.000 millones anuales.

“Alemania es uno de los socios comerciales más importantes del Perú en la Unión Europea y, según la Oficina Federal de Estadística de Alemania (*Destatis*), el 2020 nuestro país se ubicó en el puesto número 60 de exportadores a Alemania por delante

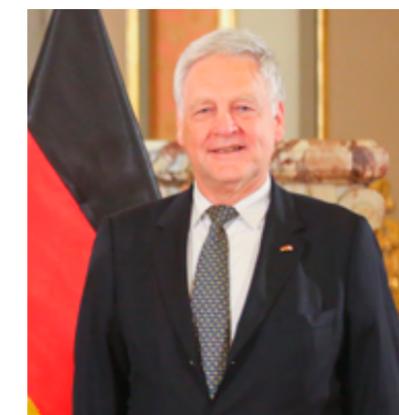
“ALGUNAS CIUDADES DE PERÚ, EN ESPECIAL LIMA, REQUIEREN DE UN SISTEMA DE TRANSPORTE MASIVO CON MENOR COSTO”

PETER ANDERS
PRESIDENTE DE LA CCL



“LA COOPERACIÓN BILATERAL ENTRE PERÚ Y ALEMANIA HA PERMITIDO QUE APOYEMOS AL TRANSPORTE LOCAL”

STEFAN HERZBERG
EMBAJADOR DE ALEMANIA EN PERÚ



de vecinos como Colombia y Chile”, explicó Elmer Schialer.

FUTUROS FINANCIAMIENTOS

En el evento también participó el director de Perú del KfW Banco de Desarrollo, Simon Erhard, quien manifestó que están evaluando futuros financiamientos en el país como en la Red Básica del Metro de Lima en las Líneas 3 y 4 y la reforma sectorial del transporte. También aseguró que están preparando la construcción y ampliación de una red de ciclovías en Lima Metropolitana con un financiamiento de 20.000 euros, cuyo objetivo es apoyar el desarrollo de este tipo de vías.

En esta importante reunión también participó el director ejecutivo de LATAM DB, Carsten Puls, quien

expuso sobre la experiencia y buenas prácticas para el desarrollo de proyectos ferroviarios en Alemania y América Latina.

De igual forma, se contó con un panel de expertos que abordó como tema el derecho a la movilidad. Este estuvo integrado por Miguel Ignacio Cafiero, CEO para Perú y Argentina de Siemens Mobility; María Camila Celis, senior Contract Manager de DB Engineering & Consulting; Klas Heising, director de proyectos de transporte sostenible de la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit - GIZ; y Diana Carolina Leguizamon, *business development América* – portfolio and trainer relationship management de DB Rail Academy. Participó como moderadora Antje Wandelt, directora gerente de la Cámara Peruana Alemana (AHK Perú).



Con la llegada del coronavirus, la transición empresarial hacia el mundo digital ha sido inminente y ha permitido que muchos negocios se reinventen y afronten de manera exitosa este cambio.

LA INNOVACIÓN EN TIEMPOS DE PANDEMIA

En esta situación, la CCL juega un rol importante, pues ayuda a la formulación de proyectos y a la búsqueda de cofinanciamiento externo.

En los últimos meses, la crisis sanitaria de la COVID-19 ha impactado de manera severa la economía del país. Sin embargo, para poder sobrevivir a esta coyuntura, muchas empresas han tenido que desplegar esfuerzos para innovar en sus negocios a través del uso de la tecnología.

“La pandemia ha representado una serie de retos a nivel mundial. El Perú no ha sido ajeno y ha buscado aportar desplegando innovación hacia el desarrollo tecnológico y de soluciones frente a la COVID-19”, destaca el director del Centro de Desarrollo de

Innovación de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), Alfredo Taboada. Refiere, que el caso de los ventiladores mecánicos hechos en el país demuestra toda la capacidad en la investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) que se tiene.

Señala que, a raíz de esta coyuntura sanitaria, el empresariado ha puesto en marcha el uso de la innovación redefiniendo sus modelos de negocios y canales de ventas (*marketplaces*), que encajan con la transformación digital que está puesta en marcha en todos los niveles de la tecnología.

Explica que la CCL, a través del Centro de Innovación, viene apoyando de manera directa a las empresas mediante la organización de charlas de sensibilización en cuanto al importante rol de la innovación como pieza clave en el desarrollo de la organización.

“Otorga información útil para que se puedan aprovechar todas las herramientas usadas en temas de innovación a favor de las mismas. Asimismo, ayuda a la formulación de proyectos productivos de innovación y colabora con la búsqueda de cofinanciamiento externo”, resalta.

ACCIONES DE APOYO DEL ESTADO

Taboada sostiene que el Estado viene apoyando arduamente con acciones como la generación de espacios para la difusión de la innovación. Además, precisa que se cuenta con diversas convocatorias como las del Programa Nacional de Innovación para la Competitividad y Productividad (Innovate Perú), así como el Fondo Nacional de Innovación en Pesca y Acuicultura, ambos del Ministerio de Producción; el Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica (Concytec); y el Programa Nacional de Innovación Agraria del Ministerio de Agricultura.

“Las ideas innovadoras son fundamentales para el desarrollo del país. Es por ello que Innovate Perú presentó la apertura del programa *Innovar para Reactivar*, como estrategia para aportar a la reactivación social, económica y sanitaria como respuesta a la crisis ocasionada por la pandemia de la COVID-19”, detalla Taboada.

De igual manera, anota que para apoyar más al crecimiento de la innovación se tiene que considerar invertir más en la difusión y sensibilización sobre la innovación empresarial como herramienta fundamental para el desarrollo; así como ampliar las líneas de financiamiento para proyectos de innovación para microempresas y pymes; generar instrumentos para

“LA PANDEMIA HA REPRESENTADO MUCHOS RETOS Y EL PERÚ BUSCÓ APORTAR DESPLEGANDO INNOVACIÓN”

ALFREDO TABOADA
DIRECTOR DEL CENTRO DE DESARROLLO DE INNOVACIÓN DE LA CCL



mejorar la articulación entre las entidades que conforman el ecosistema innovador del país; y realizar estudios especializados que faciliten indicadores en cuanto a la gestión de innovación interna de las empresas.

INNOVACIÓN POR NECESIDAD

Por su parte, el director del Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor de la Pontificia Universidad Católica del Perú (CIDE-PUCP), Julio Vela, indica que lo avanzado el 2020 en temas de innovación en el país, impulsado por la crisis sanitaria, se ha dado en algunos sectores “muchas veces más por necesidad que por convicción”. Refiere que, por ejemplo, en el sector educación y gastronomía estos avances han sido importantes en la digitalización que de alguna manera han incorporado innovaciones dentro de los procesos.

“Dentro de nuestra realidad se han

generado innovaciones importantes, que no se hubieran realizado si no fuera por la pandemia. Pero si lo comparamos a nivel mundial, lo que ha pasado en nuestro país es considerado como innovaciones incrementales, que es crear un valor adicional sobre un producto”, explica.

Vela subraya que en el sector público hubo muchos cambios en temas de digitalización, implementando una innovación muy cercana al consumidor para facilitar los accesos a estas entidades. Sin embargo, estos indicadores no hacen que se mejore en el ranking mundial. “Para las personas hoy es más natural el uso de ciertas tecnologías y eso genera un ambiente propicio para que se puedan incorporar más, y es una buena noticia”, asevera.

No obstante, menciona que estos avances han sido ajenos a los negocios más pequeños, emprendimientos que han sido muy golpeados y no han podido subsistir. Indica que no se le puede exigir innovación a estos emprendimientos porque no tienen las espaldas para hacerlo porque son informales. “La informalidad en su naturaleza no es mala, el problema es que te quedas informal y piensas que es la forma correcta de hacer negocios”, comenta.

Para analizar estos temas de innovación, el CIDE-PUCP está organizando la primera edición del *Business Innovation Now*, un ciclo de charlas sobre innovación empresarial de manera virtual este 3 y 4 de marzo.

“PARA LAS PERSONAS, HOY ES MÁS NATURAL EL USO DE TECNOLOGÍAS, QUE PROPICIAN MÁS LA INNOVACIÓN”

JULIO VELA
DIRECTOR DEL CIDE-PUCP



“DEBEMOS SER MUY CUIDADOSOS CON NUESTROS DATOS PERSONALES”

Mariella Gallegos, responsable de Secreto y Protección de Datos Personales de Movistar Perú, advierte que cada vez que entregamos estos datos a terceros que no conocemos, ponemos en riesgo nuestra identidad.

POR FERNANDO CHEVARRÍA LEÓN

¿Qué son y por qué es importante cuidar nuestros datos personales?

Un dato personal es cualquier información que permite identificar a una persona. Ejemplos de datos personales son el nombre, teléfono, domicilio, fotografía o correo electrónico, etc. Al ser información personal, esta revela temas privados sobre la personalidad, las preferencias o gustos de una persona, entre otros. Es por ello que debemos cuidar nuestros datos personales para evitar que sean utilizados con una finalidad distinta para la cual los proporcionamos, evitando con ello que se afecten otros derechos y libertades.

¿Qué pasaría si nuestros datos personales caen en manos de delincuentes?

Cada vez que entregamos nuestros datos personales a terceros que no conocemos ponemos en riesgo nuestra identidad y podríamos ser víctimas de suplantación u otras afectaciones. En el peor de los casos, las personas se exponen a que un programa malicioso robe al instante la información del usuario que puede ser usada para fines ilegales o de engaño. Esto cobra mayor relevancia en la era de las *apps*, *wallets* y de envío de mensajes con *links* fraudulentos a través de correos electrónicos, mensajes de WhatsApp, SMS o de publicaciones en redes sociales.

¿Cuáles son mis derechos como usuario en relación a mis datos personales?

La protección de datos personales es un derecho fundamental de toda persona natural reconocido en la Constitución. A su vez, la Ley de Protección de Datos Personales contempla lo que se conoce como derechos ARCO (acceso, rectificación, cancelación u oposición) un conjunto de derechos por los cuales se garantiza a las personas el poder gestionar sus datos personales. En el Centro de Transparencia y Privacidad Movistar, como parte de nuestra Política

Local de Privacidad encontrarán los pasos a seguir para ejercer cualquiera de estos derechos, así como los plazos involucrados en cada uno.

¿Cómo y por qué deciden crear el Centro de Transparencia?

En Movistar buscamos impulsar la confianza digital y a su vez empoderar a clientes y usuarios para que puedan tener control de sus datos personales. Por ello, desde enero hemos puesto a disposición en nuestra página web el Centro de Transparencia y Privacidad Movistar (<https://centrodetransparencia.movistar.com.pe/>), un entorno digital que brinda información de forma amigable respecto a cómo tratamos la información personal de clientes y usuarios.

¿Qué información se puede encontrar en este Centro?

En este espacio encontrarán información vinculada a tres pilares: privacidad, secreto de las telecomunicaciones y negocio responsable. Podrán conocer entre otros, nuestra política de privacidad, política de *cookies*, el procedimiento a seguir con autoridades competentes cuando estas requieran información de los abonados, información vinculada a inteligencia artificial, herramientas necesarias para asegurar una navegación segura en internet, entre otros. Estamos convencidos de que, al brindar esta información de forma transparente a nuestros clientes y usuarios, permitimos a estos gestionar su propia identidad digital y lograr un uso adecuado de las plataformas tecnológicas.

¿Por qué es importante la seguridad y privacidad de la información personal al adquirir un servicio?

Al contratar un servicio los clientes confían un activo muy valioso para ellos, como son sus datos personales. Por ello, antes de proporcionar información personal a un tercero, es importante revisar su política de privacidad. Así,

podremos conocer el uso que se le dará a nuestra información, con quién se compartirá, por cuánto tiempo, entre otros. Si esta información no se encuentra presentada de manera clara y entendible se sugiere abandonar esa página.

¿Qué recomendaciones nos da para evitar la exposición de nuestros datos personales?

La exposición de los datos personales no es el aspecto más perjudicial, sino aquello que los presuntos delincuentes pueden hacer con nuestra información. En tanto hoy nuestro entorno es cada día más digital, tenemos interconectados tarjetas bancarias, servicios de telefonía, datos para el delivery y otros. Aquí algunas recomendaciones:

- Asegúrate de que las compañías a las que entregas tus datos personales para adquirir un producto o servicio hagan uso adecuado de los mismos. Para ello, cerciórate de conocer sus políticas de privacidad. El Centro de Transparencia y Privacidad de Movistar es el único en su género dentro del sector de las telecomunicaciones y uno de los primeros en el mercado peruano, por lo que invitamos a otras entidades a replicar esta iniciativa que busca empoderar a los consumidores en temas de privacidad.
- Los documentos con información personal o archivos electrónicos, contraseñas y claves deben ser conservados en un lugar seguro (dentro y fuera del hogar), para evitar que extraños tengan acceso a ellos.
- Verifica la identidad de quién te solicita información para descartar que se trate de un fraude. Busca directamente la dirección oficial de la institución y nunca ingreses tus contraseñas en links que te hayan llegado por correo electrónico o chat.
- Estar siempre alerta ante las noticias sorprendentes, como mensajes que dicen que ‘Has ganado’ o ‘¡Felicitaciones!’ y no tienes idea del por qué has recibido un premio. Es seguro que se trata de una estafa.

“DAMOS CALIDAD EN EL SERVICIO Y SEGURIDAD EN CADA VIAJE”

Maribel Chipana, gerenta comercial de Taxi en Línea S.A.C., afirma que la pandemia obligó a establecer nuevos procesos y servicios alineados con la nueva normalidad.

El esfuerzo te lleva al éxito. Es la convicción de la licenciada Maribel Chipana Alvizuri, socia fundadora y gerenta comercial de Taxi en Línea S.A.C. y embajadora de la marca Taxi 24, primer aplicativo digital peruano con despacho automatizado para el servicio de taxi.

Su historia empieza en el año 2002, cuando la oferta de taxi *remisse* en Lima era escasa y su servicio no cubría la expectativa del cliente corporativo. “Iniciamos con cinco unidades de taxis, un teléfono fijo, una computadora y un espacio en casa. Al cabo de un año ya contábamos con nuestros primeros clientes corporativos y 30 taxis”, afirma.

Debido a esa perseverancia, la empresa logró ser reconocida por cinco años consecutivos como líder en el servicio de taxi corporativo otorgado por la consultora Peruana de Opinión Pública entre 2013 al 2017. Así también, en el 2019 fue distinguida por la Cámara de Comercio de Lima (CCL) como destacada empresaria líder.

Precisamente en ese año, Maribel decide mejorar los procesos de su empresa a través del uso de la tecnología. Es así que nace Taxi 24 un nuevo *software* que agrupa la *app* del cliente y del conductor, así como otros conceptos.

Más adelante en el 2019, vendrían nuevos desafíos: salir a competir con tecnologías de punta, plataformas y nuevos clientes más exigentes. “Debíamos ser interactivos y seguir innovando para demostrar que somos una empresa peruana competitiva. De esa manera ganamos dos importantes licitaciones (servicios tecnológicos y casinos) a costa de convicción y perseverancia”, comenta Maribel Chipana.

No obstante, con la llegada de la pandemia en marzo del 2020, las reglas de juego cambiaron. La empresa dejó de operar por 15 días para aprender e implementar nuevos procesos y servicios, en línea con la nueva normalidad. Ahora brindan traslado de personal en unidades de mayor capacidad, servicios de *courier* motorizado, y servicio de entrega, carga, traslado y acopio de equipos.

Finalmente, este año la empresa decidió renovar su imagen con un enfoque moderno y tecnológico. “Pese a los cambios seguimos manteniendo nuestros pilares que son los estándares de calidad y seguridad en cada viaje. Somos un gran equipo humano, una familia, personas que damos el todo por el todo”, anota Chipana.

La empresa también brinda servicios de traslado de personal, de courier motorizado, y de entrega, traslado y acopio de equipos.



MARÍA LINARES
Coordinadora de Agronegocios de la Cámara de Comercio de Lima.

Consultas:
mlinares@camaralima.org.pe

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO

El sector agroalimentario peruano ha experimentado un incremento en su eficiencia, rendimiento y rentabilidad a niveles anteriormente inalcanzables. El pronóstico sobre dicho sector para el próximo decenio sugiere una “revolución agroalimentaria digital”, lo cual implica que, al utilizar dichas tecnologías propias de la transformación digital como un recurso sustentable y escalable, será factible obtener un nuevo estándar de competitividad a nivel mundial.

Para establecer un “ecosistema digital”, es necesario contar con condiciones básicas que promuevan un entorno propicio para la innovación. Estas condiciones son las siguientes: infraestructura y conectividad, como la cobertura de la red; la asequibilidad; el grado de instrucción de los involucrados como la educación sobre TIC; y el apoyo institucional como proyectos de financiamiento estatales. Considerando el contexto peruano, el ingreso de tecnologías digitales en las zonas rurales supone un reto, debido a la falta de infraestructura tecnológica, la falta de educación en comunidades rurales alejadas y los costos relacionados a su implementación.

Los beneficios de la implementación de estrategias de transformación digital tienen un potencial inminente a nivel económico, social y medioambiental. A través de la digitalización es posible la modificación de todas las partes de una cadena agroalimentaria. La gestión de los recursos en todo el sistema puede optimizarse considerablemente e individualizarse. Además, es posible la gestión con precisión de diversos campos, cultivos y animales con la finalidad de obtener su máximo rendimiento. La agricultura digital creará sistemas sumamente productivos, eficientes en costos, prospectivos y adaptables a los cambios, lo cual incrementará la productividad de las empresas agroexportadoras y nos posicionará como potencia agroalimentaria a nivel mundial.



Marcela Mendoza
San Isidro

¿QUÉ ES UNA RUEDA DE NEGOCIOS?

La rueda de negocios es un instrumento de promoción comercial directo que le permite tener reuniones planificadas, creando un ambiente propicio para las negociaciones. Se encarga de promover los contactos entre empresarios, instituciones y organizaciones que desean reunirse para intercambiar información y entablar vínculos comerciales. Estas reuniones, ahora virtuales, se convierten en una alternativa útil para aquellas empresas que desean ingresar a nuevos mercados o expandirse en los actuales.



Víctor Salcedo
Chorrillos

¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS PARA EXPORTAR PRODUCTOS DE CONFITERÍA HACIA ESTADOS UNIDOS?

Al ser un producto procesado debe tener registro sanitario, el cual debe reflejar su verdadera naturaleza en cumplimiento con el *Codex alimentarius*. Respecto a los aditivos, estos deben de cumplir con el Art. 63 del *Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas* aprobado por D.S. 007-98-SA y a su defecto con la FDA, los mismos que deben ser declarados con el respectivo código del Sistema Internacional de Numeración (SIN) y la cantidad en mg/kg.



Tatiana Paredes
Miraflores

¿QUÉ INCOTERM SE EMPLEA SI EL EXPORTADOR SE ENCARGA DE LOS COSTOS DE NACIONALIZACIÓN?

El Incoterm aplicado sería el *Delivered Duty Paid* (DDP), el cual implica que la empresa vendedora asume con todos los costos y riesgos que involucra llevar la mercancía hasta el lugar de destino y tiene la obligación de despacharla, no solo para la exportación, sino también para la importación. Así también, debe pagar los derechos de exportación e importación necesarios y llevar a cabo todos los trámites aduaneros.

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

SEMINARIO “MODIFICACIONES TRIBUTARIAS 2021”

El área de Desarrollo de Negocios de la CCL realizó el seminario *Modificaciones tributarias 2021*. El evento contó con la participación de los miembros de la Comisión Tributaria de la CCL, quienes abordaron temas de interés tributario tales como el nuevo Reglamento sobre el Sistema Financiero, la transferencia de créditos para fines del Impuesto a la Renta, la deducción de gastos por intereses, el Régimen Especial de Depreciación y los gastos adicionales que se pueden deducir de las rentas de cuarta y quinta categoría.



El evento tuvo como expositores a Leonardo López, David Bravo, José Talledo, Walker Villanueva y Rocío Liu.

GREMIO DE INDUMENTARIA DESARROLLÓ PROGRAMA B2B

Con gran éxito se llevó a cabo el primer evento del año organizado por el Gremio de Indumentaria de la CCL. El programa *B2B SESSIONS* es una estrategia del gremio para fortalecer la oferta de los productos que ofrecen sus socios proveedores y compartirlos en una sesión virtual para generar *networking* entre las empresas. Durante la sesión, Eric Siekmann, gerente general de la empresa CHT Peruana, expuso a los asistentes los productos que ofrecen para adoptar el modelo de economía circular.



Con este programa el gremio busca fortalecer las ventas de sus socios, las cuales sufrieron un duro golpe producto de la pandemia.



Viernes COPE es una iniciativa del gremio de la Pequeña Empresa dirigida a sus socios y público en general.

GREMIO COPE REALIZA WEBINAR PARA INCENTIVAR EL CRECIMIENTO EN EQUIPO

Siguiendo con los Viernes COPE, el gremio de la Pequeña Empresa de la CCL desarrolló el *webinar Estrategias de sostenimiento y crecimiento de equipos en pandemia*, bajo la exposición de Fabián Pérez, director general de ZYX Consulting, quien explicó a los participantes como aplicar *coaching* en entornos turbulentos, así como el estudio y aplicación de las cuatro teorías motivacionales en equipos productivos. Pérez dio a conocer las herramientas fundamentales de un líder-coach las cuales ayudarán a los gerentes de empresas a guiar a sus trabajadores.

Procese su CONTABILIDAD con TELETRABAJO
Nueva versión PLE 5.2.0.1

Software de CONTABILIDAD

- ✓ Portal Web para registrar transacciones y consultas.
- ✓ Auditor Electrónico para detectar Errores Contables.
- ✓ Registro Dinámico de transacciones y procesos.
- ✓ Analítica Contable generando Cubos OLAP.
- ✓ Alertas Digitales para evitar contingencias SUNAT.
- ✓ Análisis Top Down del Estado de Situación Financiero.
- ✓ Control de Activos Fijos incluido en la Contabilidad.

Contáctenos para una Demostración Virtual
989 068 939 / 940 267 189
451-9770
ventas@starsoft.com.pe

www.starsoft.com.pe **STARSOFT**

EMPRESAS Y EJECUTIVOS

CMMS Enterprise S.A.C. (CCL: 00041239.0), empresa consultora en gestión de activos y mantenimiento, cuenta con más de 20 años en el mercado peruano. Es representante exclusivo en el país del Sistema de Gestión de Mantenimiento SysMan, aplicativo amigable, fácil de utilizar, y a la vez muy completo. “Actualmente, SysMan es empleada por varias empresas de diversos sectores en nuestro país”, informa la compañía. Para mayor información escriba a ventas@cmms.pe o al WhatsApp 932 492 643.



Tique S.A.C. (CCL: 00052304.7), conocida como LUCA DESIGN, es una empresa peruana con influencia italiana creada bajo el concepto del diseño y elaboración de muebles *boutique*. “Trabajamos en equipo con nuestros clientes, creando muebles personalizados y a medida, perfecto para ti. Contamos con un equipo de profesionales capacitados que te ayudarán en todo el proceso”, afirman los representantes de LUCA DESIGN. Además, la empresa ha sido proveedor oficial de Casacor desde los años 2017, 2018 y 2019. Informes a www.lucadesign.pe y a 998 467 939 / 989 336 732.



Tagumédica S.A. (CCL: 018817.4), conocida como STC, es una empresa peruana de tecnología alemana con más de 50 años elaborando filamentos de catgut para la fabricación de suturas quirúrgicas de uso médico y veterinario. En el 2020 ganó un fondo de Innóvate Perú para desarrollar un proyecto de tratamiento del filamento de catgut, a fin de obtener un mejor control de la carga de endotoxinas en su línea de producción. Con ello, la empresa logró mantener el reconocimiento mundial en Europa, África, Asia, Estados Unidos y Sudamérica.



Marine Consultants S.A.C. (CCL: 00050401.8), Marconsult, inició operaciones en 1995 con actividades de supervisión de petróleo y carga general. Luego de 25 años, cuenta con siete unidades de negocio, entre ellas peritajes y ajustes de seguros, operaciones marítimas y portuarias, certificaciones técnicas e industriales, carga líquida, laboratorio, consultoría y gestión corporativa; entre otros. “Contamos con profesionales calificados, con experiencia y compromiso”, afirma la empresa.



Marine Consultants S.A.C.

Export Import Vanist S.A.C. (CCL: 00035629.1) se dedica a la fabricación y comercialización de ropa interior y pijamas para caballeros, con la marca Star Underwear; para damas, con MR Lencería y Body Star; y para niños, con Star Kids. “Nos caracterizamos por brindar los mejores estándares de calidad en cuanto a materia prima y mano de obra a fin de ofrecer prendas A1 a todos nuestros clientes, buscando siempre las últimas tendencias en moda, y diseños exclusivos”, señala la compañía.



Export Import Vanist S.A.C.

¿Es una compañía con visión regional o empresa extranjera con propósito de incursionar en el Perú? **Connexia Business Consulting S.A.C.** (CCL: 00051970.7) es Aceleradora Connexia, un aliado que lo acompaña en el desarrollo de su modelo de negocio, tener nuevos clientes y acceder a vías de financiación. “Contamos con servicios corporativos a la medida, conexiones con inversionistas, fondos regionales y aliados comerciales”, manifiesta la firma. Informes en www.connexiaconsulting.net.



Connexia Business Consulting S.A.C.

ColinaNet S.A. (CCL: 017917.6), informó que, gracias a una alianza establecida con la empresa multinacional SES Networks, proporcionará una amplia gama de servicios de conexión satelital que incluye Internet corporativo, una central telefónica virtual y acceso a la nube. Dicha alianza habilitará la conectividad de alto rendimiento y velocidad a través de redes satelitales para las industrias de petróleo, gas y minería en el Perú, incluso en las zonas más remotas del país.



ColinaNet S.A.

EMPRESAS Y EJECUTIVOS

Estudio Contable Eyzaguirre Bellmunt E.I.R.L. (CCL:018161.9), consultora de comercio exterior, ofrece servicios de contabilidad, tributación, *outsourcing*, recuperación del IGV, percepciones, retenciones, detracciones y beneficios aduaneros (*drawback*) e implementación de sistema de costos. "Brindamos capacitación especializada para gestores de empresas del sector. Evaluamos procedimientos internos que soporten una fiscalización de Sunat o cualquier auditoría externa", precisa la empresa. Informes en www.estudioeyzaguirrebellmunt.com.



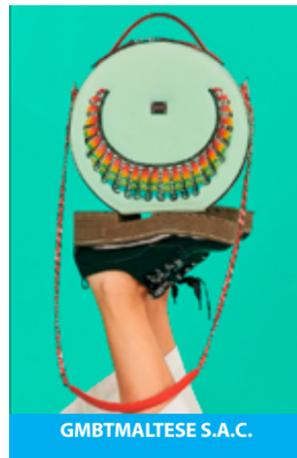
Dúo Arquitectos Asociados S.A.C. (CCL: 00051993.1) informó que realiza proyectos "altamente rentables y de gran calidad", ofreciendo a sus clientes servicios de diseño, consultoría, construcción, mantenimiento de infraestructura y servicios generales. "Brindamos las mejores alternativas al momento de diseñar, remodelar o construir tu espacio. Además, nuestro equipo de profesionales te brindará asesoramiento durante todo el proceso. Somos una organización dedicada a construir sus sueños", anota la compañía.



Marc International Bussiness S.A.C. – Marc Perú (CCL: 00042543.1) es una empresa *freight forwarder* de capitales peruanos orientados y dedicados a entregar un servicio integral en todas las áreas de comercio internacional. "Nuestra empresa está integrada por un grupo de especialistas en transporte internacional, agencia de aduanas, almacenamiento, seguros, entre otros, la cual responde a las exigencias de nuestro mercado. Nosotros le ayudamos a expandir su negocio al mundo", afirma la empresa.



Burana, firma de moda de la empresa **GMBTMALTESE S.A.C.** (CCL: 00036143.7), inició la preventa de las piezas de su nueva colección Renacer, cuyo lanzamiento oficial se llevó a cabo el 22 de febrero. "Los exclusivos diseños están inspirados en la libertad que anhelamos lejos de la pandemia, el aire libre, la emoción y los viajes en vacaciones. Las perlas y la plata se hacen presentes en estas obras de arte", refiere la marca. Para más información ingrese a www.viaburana.com.



Bella Medicina Estética & Láser E.I.R.L. (CCL: 123456.8), con más de 6 años de experiencia en medicina estética, ofrece a sus clientes tratamientos poco invasivos para afecciones faciales como secuelas de acné, manchas, cicatrices, depilación, y reductores corporales (grasa localizada). "Contamos con profesionales especializados que garantizan el éxito de los resultados, brindándole al paciente seguridad, calidad y bienestar", refiere la compañía. Informes: www.bellaesteticaylaser.com.



El **Estudio Echecopar S.R.L.** (CCL: 017863.6), asociado a Baker & McKenzie International, designó como nuevo socio director a Juan Carlos de los Heros, socio de las prácticas de Banca, Finanzas y Proyectos de industria de Instituciones Financieras en América Latina de Baker McKenzie. Pablo Berckholtz, quien desempeñó este cargo por siete años, continuará como socio de la práctica de Banca y Finanzas. Para más información ingrese a www.echecopar.com.pe.



Xtrategia Group S.R.L. (CCL: 00052364.6), grupo en Latinoamérica que ofrece soluciones y herramientas de gestión, capital humano y tecnología para estudios de abogados y departamentos legales; anuncia su incorporación a la CCL como asociado. "La finalidad será enriquecer la actividad, concentrar y traspasar conocimientos y contribuir con el desarrollo de la industria legal", comentó el gerente general de la empresa, Wilfredo Murillo Tapia. Informes en www.xtrategiagp.com.



XVIII FORO

INTERNACIONAL

DE LA MUJER EMPRESARIA

"Haciendo empresa en tiempos de pandemia: De la Resiliencia a la Recuperación"



09 y 10 MARZO 2021 5:00 pm a 7:00 pm

 LIVE 

Evento 
Gratuito

>> Previa Inscripción <<

JMT outdoors

Estamos donde quieres estar



San Isidro
Avenida Javier Prado
Rumbo a C.C. La Rambla
y Jockey Plaza

Comprometidos con el éxito de nuestros clientes

En JMT Outdoors garantizamos las mejores ubicaciones a nivel nacional, para que tu comunicación llegue a más personas de manera impactante.



jmtoutdoors.com.pe

994 675 297