

# La cámara

LA REVISTA DE LA CCL

## Comercio exterior

Importadoras se adaptan al coronavirus y cambian de rubro.

## Informe legal

Todo lo que se debe conocer sobre el seguro de vida ley.

# MEGAPROYECTOS DORMIDOS

Hay inversiones pendientes de ejecutar por más de S/ 35.000 millones en 181 proyectos.

REVISANUESTRA  
VERSIÓN DIGITAL





## OBREGÓN LARIOS Y ASOCIADOS

Asesores y Consultores  
en Tributación y Contabilidad

# El éxito sostenido de una empresa depende de su contabilidad responsable

Soluciones en contabilidad y actualización  
de libros contables para empresas, con  
tecnología de vanguardia necesaria para  
elaborar balances mensuales y anuales.

### Soluciones empresariales:

- Asesoría tributaria, contable, gestión del personal
- Auditorías contables para empresas nacionales o extranjeras
- Contabilidad personalizada por la coyuntura actual
- Contamos con personal de renombre en el rubro



Shoute Metal SAC



Beijing Shougang Mine  
Construction



China 19Th  
Metlurgical



Pearson Educación  
de Perú sac

OBREGÓN LARIOS & ASOCIADOS, ASESORES S.A.C.

Los Halcones 275 Urb. Limatambo Surquillo - Lima

+51 441 4202    +51 940 404 053 / +51 992 744 367    [www.obregonlariosyassociados.com](http://www.obregonlariosyassociados.com)

# PRIORIDADES PARA EL PAÍS

## CONSEJO DIRECTIVO 2020-2021

### PRESIDENTE

Sr. Peter Anders Moores

### PRIMER VICEPRESIDENTE

Sr. Alberto Ego-Aguirre Yáñez

### SEGUNDO VICEPRESIDENTE

Sr. Leonardo López Espinoza

### TESORERO

Sr. Gabriel Nudelman Grinfeld

### VOCALES

Sr. Juan Antonio Morales Bermúdez

Sr. Sandro Fuentes Acurio

Sra. Elka Popjordanova Profirova

Sr. Antonio Gnaegi Urriola

### PAST PRESIDENT

Sra. Yolanda Torriani

### DIRECTORES

Sra. Beatriz Alva Hart

Sr. Luis Antonio Aspillaga Banchemero

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 Perú necesita recuperar la estabilidad social, política y económica para enfrentar efectivamente la pandemia del coronavirus y, a la vez, garantizar la realización de un proceso electoral libre de cualquier sospecha en abril del 2021. Estas deben ser las prioridades en esta hora difícil.

Estas son condiciones mínimas para comenzar a resolver la emergencia sanitaria que sigue provocando graves daños en la vida y la salud de nuestra población, así como la pérdida de millones de puestos de trabajo, el quiebre de miles de empresas y la drástica caída de la recaudación fiscal, por citar solo algunos de los problemas más graves que tenemos.

Puede considerarse que es muy poco el tiempo que hay de aquí a la fecha en que debe realizarse el proceso electoral y, luego, al 28 de julio del 2021, cuando se lleve a cabo la transferencia del poder a quien legítimamente sea elegido por la mayoría de peruanos.

Sin embargo, si es un plazo suficiente para tomar medidas que eviten que más personas mueran por falta de atención médica, que crezca el desempleo o que nuestros niños y jóvenes sigan perdiendo la posibilidad de estudiar.

Ante la amenaza inminente de una segunda ola de contagios del coronavirus, los esfuerzos deben orientarse a mejorar los servicios de salud, garantizando la provisión de camas UCI, plantas de oxígeno, equipamiento médico, contar con el adecuado número de profesionales de la salud y brindándoles a ellos y a los miembros de nuestras Fuerzas Armadas y Policía Nacional, los elementos de bioseguridad que necesitan para que no terminen siendo víctimas de la enfermedad.

Es también un tiempo en el que se puede profundizar y enmendar en lo que sea necesario, las medidas dictadas para la reanudación de las actividades económicas. Muchas empresas han logrado recuperarse o evitar la quiebra gracias a los créditos del programa

Reactiva Perú, salvando a la vez miles de empleos.

Sin embargo, ello no significa que estas mismas empresas hayan podido fortalecer su posición de cara a las obligaciones que tienen que enfrentar a partir del próximo año para pagar estos créditos garantizados por el Estado, por lo que se debe estudiar alternativas viables.

Un tema urgente es también la generación de empleo, de modo que aquellos que perdieron sus puestos de trabajo y con ello los ingresos para asegurar el bienestar de sus familias, cuenten con recursos para afrontar los siguientes meses.

Otro de los espacios donde se debe trabajar es buscar calmar a los mercados externos y mostrar, sobre todo a las calificadoras de riesgo, que la estabilidad jurídica y macroeconómica del país no se encuentran en riesgo. Es más, deberían sentarse ya las bases para recuperar un manejo responsable del tema fiscal y de la deuda pública, pues según las primeras estimaciones, el déficit fiscal este año bordearía el 10% del Producto Bruto Interno.

En suma, nuestro deseo es que se sane nuestra economía y llevar a cabo una transición democrática que permita al Perú llegar al bicentenario de su independencia consolidando no solo sus instituciones sino también su economía, de forma tal que todos los peruanos alcancemos la paz y el bienestar a los que tenemos derecho.



**Sr. Peter Anders Moores**

Presidente de la Cámara de Comercio de Lima

## ÍNDICE



PÁGINA 5

### INFORME ESPECIAL

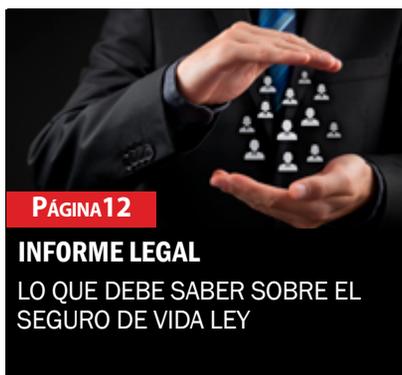
AGENDA PENDIENTE DEL GOBIERNO: URGE DISMINUIR LAS TRABAS BUROCRÁTICAS



PÁGINA 9

### INFORME ECONÓMICO

HAY INVERSIONES PENDIENTES POR S/ 35.100 MILLONES EN MEGAPROYECTOS DORMIDOS



PÁGINA 12

### INFORME LEGAL

LO QUE DEBE SABER SOBRE EL SEGURO DE VIDA LEY

PÁGINA 20

EVENTO

E-SUMMIT PERÚ ECOMMERCE 2020

PÁGINA 24

ENTREVISTA

ADOLFO CRUZ: "DEBERÍA DESTINARSE MÁS DEL 25% DEL PRESUPUESTO A TECNOLOGÍA"

## GESTIÓN TV

### CONSULTORIO DE NEGOCIOS

#### MODALIDADES DE CERTIFICACIÓN DE ORIGEN

El jefe del Centro de Certificaciones de la Cámara de Comercio de Lima, Santiago Luis Reyes, explica para qué sirve y cuáles son las modalidades de certificado de origen que existen.



TWITTER | TRENDING TOPICS



#### Cámara de Comercio de Lima

Alberto Ego-Aguirre, vicepresidente de la CCL: "Se proyecta que el eCommerce cerrará el 2020 en el Perú con un crecimiento del 100%, en un año en el cual se esperaba un crecimiento del 10%, un promedio de crecimiento de los últimos 4 años".

@CAMARADELIMA

#### PRESIDENTE DEL COMITÉ EDITORIAL

Bernardo Furman Wolf

#### DIRECTOR

Carlos Posada Ugaz

#### JEFA DE PRENSA E IMAGEN

Carmen Anaya Valer

#### EDITOR

Fernando Chevarría León

#### 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

Lacye Vasquez Chavez

GreCIA León Belleza

Jessica Ortiz Alayo

Publicidad: [publicidad@camaralima.org.pe](mailto: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.



# URGE DISMINUIR LAS TRABAS BUROCRÁTICAS

Representantes de diversos sectores de la CCL explican cuál es la agenda pendiente del Gobierno para reactivar la economía. La alta informalidad de las empresas y la normatividad excesiva lideran los problemas a solucionar.

**E**n la Cámara de Comercio de Lima (CCL) continuamos abordando los temas importantes de la agenda pendiente que este y el próximo Gobierno deben tomar en cuenta desde diversos ángulos y sectores, para reactivar la economía peruana.

En ese sentido, el presidente del Gremio de la Pequeña Empresa de la CCL, Jorge Ochoa, asegura que existen muchas dificultades que se deben atender urgentemente como la alta informalidad de las empresas, la poca asociatividad, el bajo acceso a la tecnología, el financiamiento a nuevos mercados y el limitado acceso a compras estatales, además de la rigidez tributaria y laboral. Para solucionar estos problemas, Ochoa señala que los mayores esfuerzos deben centrarse en una verdadera reforma laboral que incorpore a los ciudadanos al trabajo formal disminuyendo la

Jorge Ochoa señala que hay muchas dificultades que se deben atender urgentemente como la alta informalidad y la poca asociatividad de las empresas.

rigidez y sobrecostos que afectan la competitividad de las empresas; y, en el caso tributario, simplificar las normas de cumplimiento eliminando los regímenes innecesarios y la lucha frontal contra el contrabando.

Asimismo, en el caso del acceso a financiamiento, Jorge Ochoa señala que el Gobierno debe implementar nuevos instrumentos financieros que faciliten la viabilidad de los negocios a tasas razonables; y fomentar el sistema de garantías que minimicen los riesgos de las mipymes frente al sistema financiero.

Para el también presidente de la Comisión de Trabas Burocráticas de la CCL, Jorge Ochoa, es importante disminuir radicalmente todas las trabas y barreras burocráticas que afectan la competitividad de las empresas. “(Se debe) agilizar la gestión del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) en la eliminación de barreras burocráticas y empoderar a la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM) en la eliminación de trámites innecesarios y mejora permanente de la calidad regulatoria



de las normas”, resalta. Asimismo, señala que los resultados obtenidos por Indecopi en la eliminación de estas barreras no tienen el impacto esperado y se observan demoras y trámites burocráticos que deben ser destrabados y agilizados urgentemente.

“Adicionalmente, en los últimos cinco años, la PCM no obtuvo resultados satisfactorios en mejorar la calidad regulatoria de las normas y disminuir el exceso de procedimientos y trámites que afectan las actividades de las empresas y las personas”, subraya.

### REACTIVACIÓN MÁS ALIVIADA

Por su parte, la presidenta del Gremio de Retail y Distribución de la CCL, Leslie Passalacqua afirma que lo más urgente en este momento es atender el pedido que hizo el gremio

para bajar el Impuesto General a las Ventas (IGV) por todo el 2021 a las empresas formales de *retail* y demás sectores, para que puedan lograr una reactivación más aliviada.

“El 2021 toca ver la sostenibilidad de las empresas que ya tienen pérdidas y empiezan a asumir las obligaciones financieras que tuvieron en el periodo de gracia”, refiere.

Al respecto, Passalacqua indica que una de las medidas concretas que debería atender el Gobierno es revisar en detalle las exigencias de las municipalidades y del Instituto Nacional de Defensa Civil (Indeci), a fin de que las normas sean uniformes para todos los *malls* y tiendas con puerta a la calle, y no poner trabas burocráticas, ya que con los gastos de reapertura y de protocolos es complicado tener distintos requisitos por cada distrito o provincia.

“Estamos pidiendo al Gobierno aumentar el aforo de las tiendas por la Campaña de Navidad al 60%, sin incluir el personal de tiendas, para poder reactivar el empleo y recuperar las ventas en una campaña que solo venderá el 60% con respecto a lo registrado en el 2019”, precisa.

Leslie Passalacqua sostiene que se debería reducir el Impuesto General a las Ventas (IGV) por todo el 2021 a las empresas formales de *retail* y otros sectores.



## ACCEDER AL RÉGIMEN AGRARIO

De otro lado, el presidente del Gremio de Indumentaria de la CCL, Luis Antonio Aspíllaga, señala que el Perú es el único país donde no se ha unido el sector textil-confecciones con el Gobierno para asegurar su competitividad, así como lo han hecho países de Centroamérica y Asia.

“No olvidemos que después de la agricultura, el sector textil-confecciones es el que genera más puestos de trabajo y emplea en su mayoría a las mujeres”, detalla.

Aspíllaga explica que son un sector mixto, que atiende tanto al mercado local y al de exportación, dando trabajo a miles de micro, medianas y grandes exportadoras. De igual manera, subraya que el Perú cuenta con una gran infraestructura textil para abastecer la demanda interna y de exportación a los mejores mercados sin necesidad de inversiones adicionales.

“Concretamente lo que pedimos es que nos permitan acceder al régimen

agrario donde hemos visto cómo las exportaciones de ese rubro se han multiplicado por diez”, puntualiza.

## SEGUIMIENTO A ACTOS DE CORRUPCIÓN

La corrupción es un mal que no solo vulnera el patrimonio público, sino que también debilita la democracia, la confianza en la administración pública e imposibilita el acceso equitativo de la población menos favorecida a los servicios esenciales, atentando contra su derecho a la vida y la salud. Así lo asegura el presidente de la Comisión de Integridad y Lucha contra la Corrupción de la CCL, Hernán Lanzara. En ese sentido, precisa que la prevención y seguimiento de actos de corrupción es trascendental frente a la pandemia.

“El anterior Gobierno ha anunciado una inversión de S/ 20.000 millones en salud, la que se ejecuta, prioritariamente, a través de adquisiciones directas, hay que seguir de cerca estas operaciones, pero

también todos los demás procesos”, agrega.

Lanzara sostiene que lo vivido durante la pandemia revela que nuestra administración sigue adoleciendo fundamentalmente de procedimientos y mecanismos transparentes y diligentes, así como de funcionarios competentes para atender desastres de esta naturaleza, que más allá de no dar una respuesta oportuna, han permitido situaciones donde no se ha hecho un uso eficiente, cuando no transparente, de los recursos. Por ello, afirma que el nuevo Gobierno debe iniciar la implementación en las entidades del Estado de programas de cumplimiento principalmente en aquellas que están expuestas, reduciendo los riesgos de ilícitos.

Finalmente, manifiesta que, rápidamente, deben darse muestras inequívocas en el Ejecutivo y Legislativo desmantelando esquemas de protección a los involucrados y sentenciados en denuncias por corrupción. “Hay que enviar mensajes claros a la ciudadanía e iniciar un cambio cultural con miras al Bicentenario”, concluye.

## REDUCCIÓN DE TRAMITOLOGÍA

Para el presidente del Gremio de Comercio Exterior de la CCL, Juan Antonio Morales, la perversa tramitología, la normatividad excesiva y de complejo cumplimiento, además de una actitud coercitiva y sesgadamente fiscalizadora por gran parte de las autoridades centrales y regionales, alientan la corrupción y propician el alejamiento y el desapego del empresario a su compromiso natural con el desarrollo del país,

**“Hay medidas transversales que cualquier Gobierno debe implementar, como profundizar la digitalización de toda la cadena de trámites (logísticos)”, señala Juan Antonio Morales.**





“Las medidas inmediatas que debería implementar el nuevo Gobierno se resumen en la activación de proyectos mineros”, afirma Carlos Calderón.

generando falta de eficiencia y de productividad. “La pandemia de la COVID-19, ha generado una crisis internacional sin precedentes, que potencian el desempleo, la corrupción y la informalidad, restringiendo los mercados del exterior para nuestros productos. Estas son parte de las dificultades que este y el nuevo Gobierno deben atender”, puntualiza.

Morales sostiene que el sector privado es quien genera valor en una economía sana y que el sector público, en su calidad de socio del 30% de todos los emprendimientos legítimos, tiene la obligación de acompañarlos y apoyarlos. “Ante esta circunstancia, nuestro Gremio de Comercio Exterior, que comprende pesca, agricultura, manufactura, logística y moda, propone una alza del *Drawbank* para apoyar a exportadores; medidas transversales para mejorar la competitividad, así como profundizar la digitalización de toda la cadena de trámites para facilitar el comercio exterior (logística)”, asevera.

### ACTIVACIÓN DE PROYECTOS MINEROS

Por su parte, el presidente del Gremio de Importadores de Maquinarias, Equipos, Repuestos y Herramientas de la CCL, Carlos Calderón, anota que entre las principales dificultades que se tienen es la falta de estabilidad



política y jurídica, lo que ocasiona el temor de los inversionistas privados, tanto extranjeros como locales, para desarrollar proyectos importantes en el país.

### “DEBEN IMPLEMENTARSE PROGRAMAS DE CUMPLIMIENTO EN EL ESTADO”, DICE HERNÁN LANZARA

“Otro factor negativo es la alta informalidad laboral y económica que se incrementa progresivamente y más ahora como consecuencia de la pandemia de la COVID-19, además de las barreras burocráticas que aún perduran”, refiere.

Asimismo, menciona que un factor importante y negativo en el desarrollo de las actividades de los asociados a

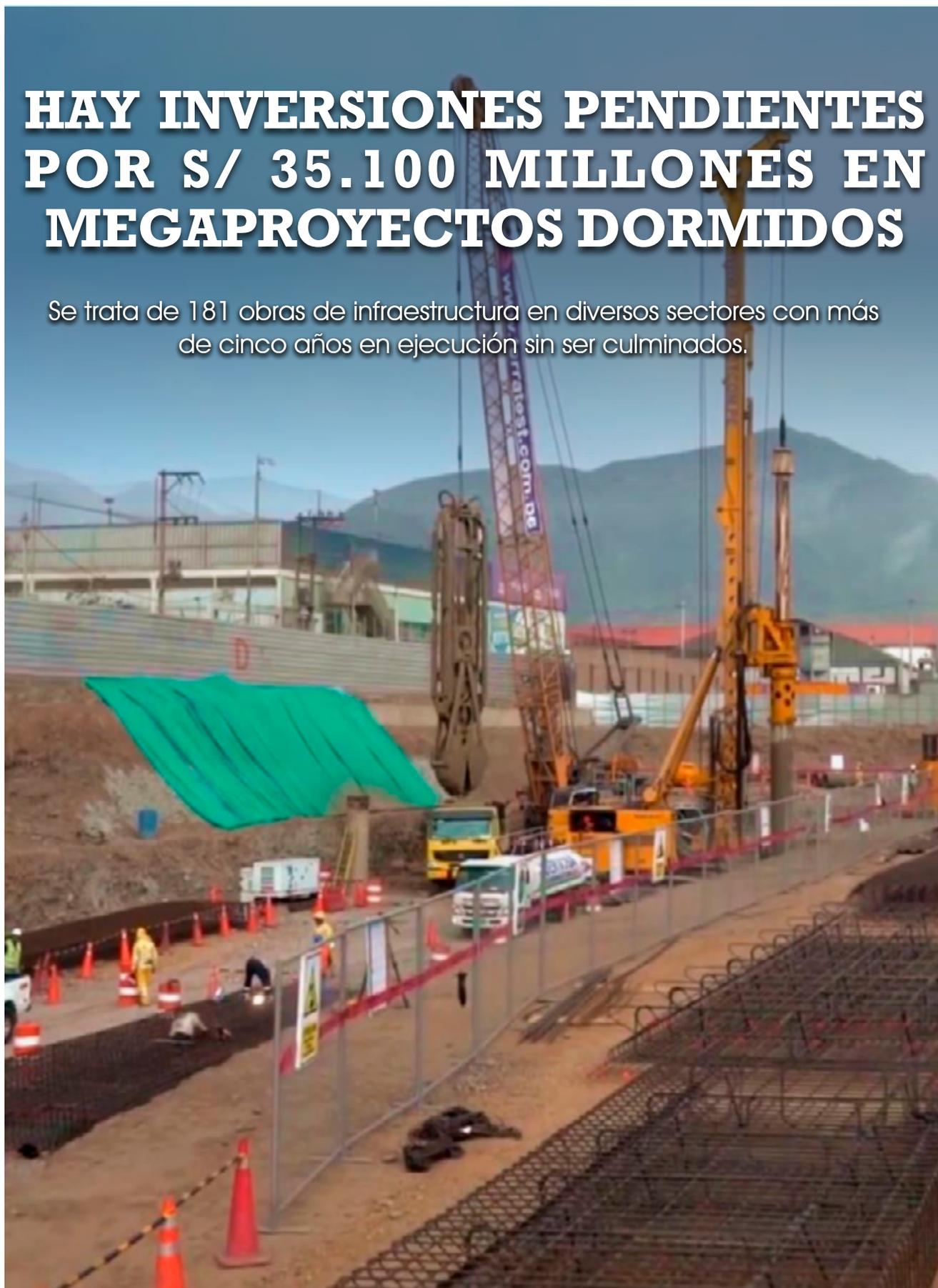
este gremio es el incumplimiento por parte de las diferentes entidades estatales y algunas empresas privadas en honrar los plazos de pago acordado por las ventas de equipos o servicios suministrados, que afecta directamente en los flujos de caja de las empresas. En esa línea, sugiere que las medidas inmediatas y concretas que debería implementar el nuevo Gobierno se resumen en la activación de proyectos mineros que están en *stand by* por regulaciones del Estado.

Finalmente, el presidente del Gremio de Comerciantes de Artefactos Electrodomésticos de la CCL, Javier Butrón, recalca que la tarea del nuevo gobierno en el tema de salud es mejorar la detección en el proceso y monitoreo de la COVID-19, con procedimientos ágiles de reacción para desarrollar cuarentenas focalizadas.

Además de mantener el soporte de Reactiva Perú, buscando que sea más dinámico, pues aún a la fecha hay empresas que no logran el desembolso por trámites internos largos.

# HAY INVERSIONES PENDIENTES POR S/ 35.100 MILLONES EN MEGAPROYECTOS DORMIDOS

Se trata de 181 obras de infraestructura en diversos sectores con más de cinco años en ejecución sin ser culminados.





Instituto de Economía y  
Desarrollo Empresarial - CCL

La inversión en infraestructura física nunca fue tan importante como ahora para la recuperación post pandemia y el crecimiento económico. Las mejoras en la infraestructura física y social reducen las desigualdades entre los más afectados por la pandemia de la COVID-19.

Según un estudio reciente para América Latina a cargo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la eficiencia de los servicios vía infraestructura de calidad elevaría los ingresos de los hogares pobres en 28%, más que el promedio de aquellos con mayores ingresos.

Asimismo, su efecto sobre los costos y la generación de negocios e inversiones es directo por lo que la convierte en el instrumento clave para incrementar la productividad y competitividad regional, contribuyendo a diversificar la estructura productiva y la generación de empleo.

Dentro de este marco la inversión pública juega un papel preponderante, por lo que la celeridad de su ejecución es crucial.

Con base en la información disponible en el portal Consulta de Seguimiento de Proyectos de Inversión del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) se seleccionaron proyectos con un costo superior a los S/ 100 millones (megaproyectos), que

llevan más de cinco años en ejecución y aún no son culminados o no están 100% operativos, a los cuales se les denomina “inversión dormida”.

En este grupo se encuentran 181 proyectos por un monto contratado de S/ 86.466 millones que llevan en promedio 8,9 años y que en ese tiempo han alcanzado un grado de ejecución presupuestal promedio de 48,4%. Es decir acumulan una ejecución pendiente de S/ 35.100 millones.

Según el tiempo que permanecen en fase de inversión, se hallaron 104 obras que llevan entre cinco y ocho años de tiempo de ejecución. Asimismo, 38 proyectos tienen entre nueve y 11 años de ejecución, 29 obras entre 12 y 14 años, y diez proyectos que llevan entre 15 y 17 años de ejecución.

## ESTOS PROYECTOS CON RETRASOS EN SU EJECUCIÓN POSTERGAN EL IMPACTO DE LA INVERSIÓN PÚBLICA

Todas esas “inversiones dormidas” postergan o diluyen el impacto económico y social de la

inversión pública sobre la región o localidad.

## POR SECTORES ECONÓMICOS

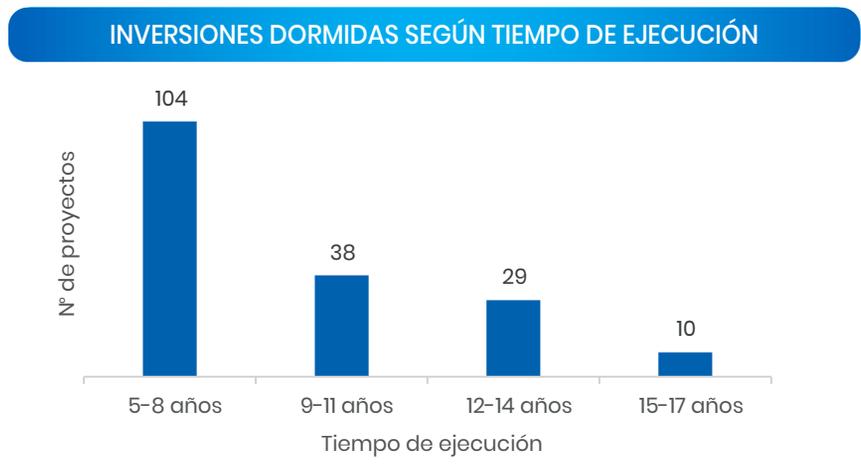
En el rubro de transporte se registran 90 proyectos dormidos (67 de carretera) que en promedio vienen demorando 9,5 años y alcanzando un avance de solo 51,5%. Ello representa S/ 29.388 millones pendientes de ejecución.

Un caso emblemático es el proyecto *Mejoramiento de la Carretera Carhuamayo Paucartambo-El Milagro-Llaupi-Oxapampa*, que, tras 14 años, no registra avances en sus obras debido a problemas de financiamiento.

Asimismo, se ha verificado que 22 de estos proyectos no figuran en la *Programación Multianual de Inversiones 2021-2023* del Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), corriendo el riesgo de no recibir presupuesto durante ese periodo para su culminación.

En salud, un sector crucial para poder enfrentar la crisis sanitaria, hay 35 proyectos con estas características que en promedio han tomado 9,2 años, logrando una ejecución del 37,9% que equivale a S/ 4.496 millones por desembolsar.

Así, encontramos el proyecto de *Mejoramiento y conversión de la*



Fuente: MEF

Elaboración: IEDEP

INVERSIONES DORMIDAS EN TIEMPO Y EJECUCIÓN SEGÚN SECTORES

Sector	Nº de proyectos	Costo Total (\$/ millones)	Ejecución financiera (%)	Promedios de años transcurridos
Transporte	90	60.552	51,5	9,5
Salud	35	7.240	37,9	9,2
Agropecuario	15	8.199	28,4	7,6
Servicios Gubernamentales	21	5.779	60	7,3
Saneamiento	11	2.452	25,8	8,6
Turismo	3	870	73,5	6,6
Educación	2	551	84,4	8,0
Comercio	2	366	94,7	8,7
Energía	1	457	5,7	10,5

Fuente: MEF

Elaboración: IEDEP

capacidad resolutive de los servicios de salud del centro Pedro Ruiz Gallo en hospital referencial, red de salud Chachapoyas, en Amazonas, que lleva en ejecución 12,3 años con un avance de apenas 8% a cargo del Gobierno regional.

De igual modo, el sector agropecuario presenta 15 proyectos (12 de irrigación) que en promedio vienen demorando 7,6 años, con un avance de 28,4%, que significa S/ 5.873 millones por invertir. En esta lista figura el proyecto *Mejoramiento y ampliación de la provisión de agua para desarrollo agrícola en el valle de Tacna-Vilavilani II-Fase I (Tacna)*, que lleva en fase de inversión 11 años y que tiene un avance financiero de solo 24% debido a conflictos sociales.

En el sector saneamiento figuran 11 megaproyectos cuyos promedios en ejecución y avance de presupuesto son de 8,6 años y 25,8%, respectivamente. Un ejemplo destacable es la *Ampliación y mejoramiento del sistema de agua y alcantarillado de la ciudad de Tocache*, en la provincia de Tocache (San Martín), a cargo del gobierno local que en 12,9 años solo avanzó el 3% de su presupuesto.

Más casos emblemáticos en otros sectores son: (i) *Drenaje pluvial de la ciudad de Juliaca* (Puno), a cargo del gobierno local, y que lleva 11,5 años en fase de inversión y avance del 37%; (ii) *Acondicionamiento turístico de lago Yarinacocha* (Ucayali), a cargo del Gobierno nacional, y que lleva 9 años y avance del 61%; (iii) *Mejoramiento de los servicios de administración de justicia de los órganos jurisdiccionales especializados en laboral, familia y contencioso administrativo de la Corte Superior de Justicia, sede Uruguay – Belén* (Lima) a cargo del Gobierno nacional con 7,9 años y 52% de avance; (iv) *Mejoramiento de los servicios académicos y administrativos de la Universidad Nacional de Jaén*, distrito de Jaén, provincia de Jaén (Cajamarca) a cargo del Gobierno nacional con 5,5 años y 47% de avance.

**UBICACIÓN Y NIVEL DE GOBIERNO**

En lo que respecta a la ubicación geográfica de los proyectos identificados, 20 de ellos se encuentran en Lima, 14 en Cusco; 10 en Arequipa y Puno, cada uno; nueve, tanto en San Martín como Junín; ocho en Cajamarca; siete en Amazonas; seis en Piura y Tacna; cinco en Ucayali, así como en Ayacucho y Huánuco; cuatro en Pasco, La Libertad, Ica, Huancavelica y Áncash; seguido de tres proyectos en Loreto, Apurímac y Lambayeque; dos en Tumbes y Moquegua y uno en Madre de Dios. A todos estos se suman 33 proyectos localizados en más de una región.

Si se categorizan los 181 proyectos según las entidades públicas responsables, se encuentra que 124 están a cargo de alguna entidad del Gobierno nacional, con atraso y avance promedio de 8,8 años y 50,9%, respectivamente.

Asimismo, los Gobiernos regionales asumen 37 proyectos con atraso y avances respectivos de 9,1 años y 44,2%. En tanto, 20 proyectos a cargo de los Gobiernos locales registran un atraso promedio de 9,1 años con un avance de 22,5%.

**MEDIDAS PARA “DESPERTAR”**

Si bien el análisis desarrollado muestra una clara problemática,

con la declaratoria del Estado de Emergencia Nacional (EEN) se paralizaron todos los proyectos en el país. Por ello, en paralelo con la Fase 1 de la reactivación económica se publicó el Decreto Legislativo 1486 en el que se establecieron disposiciones para la reactivación de obras públicas contratadas conforme al régimen general de contrataciones del Estado. Entre ellas, destacan la posibilidad de realizar modificaciones contractuales relacionadas al nuevo cronograma de ejecución e, inclusive, la posibilidad de entregar adelantos a solicitud del ejecutor de obra bajo ciertos criterios.

Asimismo, en dicho dispositivo legal se amplían los plazos para que las entidades con obras públicas paralizadas se acojan al Decreto de Urgencia que establece medidas extraordinarias para la reactivación de obras a nivel nacional (D.U. 008-2019). Además, se permite que proyectos con avance físico igual o mayor al 40% puedan ser incluidas en el inventario de obras paralizadas, lo que va en línea con lo sugerido por el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) de la CCL en la edición 912 de la revista *La Cámara*. No obstante, si bien dicha norma va en la dirección correcta, también es importante que los megaproyectos no enfrenten restricciones de financiamiento en el Presupuesto Público (PP) 2021.



# LO QUE DEBE SABER SOBRE EL SEGURO DE VIDA LEY

Desde el 11 de febrero es obligatorio contar con este beneficio al inicio de la relación laboral.



VÍCTOR ZAVALA

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

**E**l Seguro de Vida Ley es un seguro de vida que el empleador debe contratar obligatoriamente desde el 11 de febrero del 2020 con una compañía de seguros, a favor del trabajador subordinado registrado en la planilla. El contrato de trabajo puede ser indefinido, a plazo fijo e, inclusive, a tiempo parcial.

A continuación, presentamos un resumen de las normas sobre la aplicación del beneficio, sus antecedentes, coberturas y beneficiarios y otros aspectos básicos que deben tener en cuenta los empleadores de la actividad privada.

## ANTECEDENTES

El Seguro de Vida Ley fue originalmente creado en el año 1924 con la Ley 4916 en favor de los empleados de las empresas al cumplir cuatro años de servicios para el mismo empleador.

A partir del 5 de noviembre del 2001, a través del Decreto Legislativo 688, el Seguro de Vida Ley se extendió a los obreros de las empresas cuando cumplen cuatro años de servicios para la misma, siendo facultativo el seguro luego de superar el periodo de prueba legal de tres meses.

Con el DU 044-2019, publicado el 30 de diciembre del 2019, se estableció que el Seguro de Vida Ley se debe contratar a favor de todos los trabajadores subordinados, desde el

inicio de la relación laboral y no luego de cumplir los cuatro años como era anteriormente.

El 10 de febrero del 2020 se publicó el DS 009-2020-TR, con el cual el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) aprobó las normas reglamentarias del DU 044-2019, precisando que la obligación de contratar la póliza de seguro desde el inicio de la relación laboral, está vigente desde el 11 de febrero del 2020.

**Beneficiarios.-** Los beneficiarios de la póliza de seguro de vida son los trabajadores asegurados y sus familiares designados en una declaración jurada, con firma legalizada, que debe presentar el trabajador a su empleador, según el orden de prelación que a continuación se indica:

## LOS BENEFICIARIOS DEL SEGURO DE VIDA LEY SON LOS TRABAJADORES Y SUS FAMILIARES

- El o la cónyuge o conviviente sin impedimento matrimonial y los hijos del trabajador fallecido.

- Solo a falta de los familiares que anteceden, el beneficio corresponde a los padres del trabajador asegurado y a los hermanos menores de 18 años.

- En los casos de invalidez total y permanente, el capital asegurado será entregado directamente al trabajador o por impedimento de este a su cónyuge o al apoderado que designe el trabajador declarado inválido totalmente.

**Coberturas del Seguro.-** El Seguro de Vida Ley cubre los siguientes riesgos:

- **Por muerte natural.-** Es equivalente a 16 remuneraciones mensuales asegurables, en caso de muerte natural y no por accidente.

- **Por muerte accidental.-** Es equivalente a 32 remuneraciones mensuales asegurables.

Se entiende como muerte accidental a aquella producida por algún hecho fortuito o fuerza mayor, la que debe ser verificada por el médico correspondiente.

- **Por invalidez total y permanente.-** Es equivalente a 32 remuneraciones asegurables, cuando ocurran los casos siguientes:

(i) Estado absoluto e incurable de alienación mental o descerebramiento que no le permite al trabajador asegurado realizar labor alguna;

(ii) fractura incurable de la columna vertebral que determine invalidez total y permanente;

(iii) pérdida total de la vista de ambos ojos;

(iv) pérdida completa de ambas manos;

(v) pérdida completa de ambos pies;

(vi) pérdida completa de una mano y un pie. Se considera pérdida total la amputación o la inhabilitación funcional y definitiva del miembro lesionado.

## NORMAS ADICIONALES A TOMAR EN CUENTA

**Cuatro horas diarias.-** No es necesario el requisito mínimo de las cuatro horas diarias de labor del trabajador, para tener derecho al seguro de vida.

**Seguro grupal o colectivo.-** El seguro de vida es de grupo o colectivo y se toma en beneficio del trabajador y sus familiares indicados.

**Declaración jurada de beneficiarios.-** El trabajador deberá entregar a su empleador una declaración jurada, con firma legalizada notarialmente, o por Juez de Paz a falta de notario, sobre los beneficiarios del seguro de vida.

**Incumplimiento.-** En caso de que el empleador no cumpliera con la obligación y falleciera el trabajador, o sufriera un accidente que lo invalide permanentemente, deberá pagar a

sus beneficiarios el valor del seguro de vida.

### **Remuneraciones asegurables.-**

Las remuneraciones asegurables para el pago del capital o póliza están constituidas por aquellas que figuran en el libro de planillas y boleta de pago, percibidos mensualmente por el trabajador.

### **Conceptos excluidos.-**

Se encuentran excluidas las gratificaciones, participaciones, compensación vacacional adicional y otras que por su naturaleza no se abonen mensualmente.

**Comisionistas.-** A los trabajadores de remuneración imprecisa (comisionistas o destajeros) se debe considerar el promedio de las remuneraciones percibidas en los últimos tres meses.

**Pago a beneficiarios.-** Producido el fallecimiento del trabajador y formulada la solicitud correspondiente, la compañía de seguros procederá a entregar el monto asegurado a los beneficiarios que aparezcan en la declaración jurada.

**Uniones de hecho.-** Tratándose de uniones de hecho, la compañía de seguros consignará ante el Juzgado de Paz Letrado el importe del capital asegurado que pueda corresponder al conviviente. El juzgado será quien resuelva la procedencia del pago.

**Intereses legales.-** La compañía de seguros queda obligada al pago de los intereses legales vencidas las 72 horas de presentada la solicitud correspondiente por los beneficiarios, después de 15 días de la fecha de fallecimiento del trabajador.

## **NORMAS LEGALES APROBADAS**

**DU 044-2019.-** El 30 de diciembre del 2019 se publicó el referido decreto de urgencia, con el cual se modifica el Decreto Legislativo 688, Ley de Consolidación de Beneficios Sociales, en lo relativo al seguro de vida a que tiene derecho el trabajador.

Este seguro será obligatorio a partir del inicio de la relación laboral

y no al cumplir los cuatro años de servicio, como indicaba la norma antes de la modificación.

El DU 044-2019 regirá a partir del día siguiente de la publicación del Decreto Supremo refrendado por el MTPE y el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), que establecerá criterios para su implementación progresiva.

### **Reglamento del DU 044-2019.-**

El 10 de febrero del 2020 se publicó el DS 009-2020-TR, con el cual se reglamenta las disposiciones del DU 044-2019, en lo referido al seguro de vida ley, precisando lo siguiente:

- **Alcance:** Aplica a todos los trabajadores del sector privado independientemente del régimen laboral y modalidad contractual al que se sujeten, y a trabajadores del sector público sujetos al régimen del Decreto Legislativo 728.

## **EL EMPLEADOR ESTÁ OBLIGADO A CONTRATAR LA PÓLIZA DE SEGURO CON UNA EMPRESA AVALADA POR LA SBS**

- **Implementación progresiva:** Dispone la aplicación progresiva del beneficio del seguro de vida, conforme a lo siguiente:

- Hasta el 31.12.2020, la cobertura será por fallecimiento o invalidez total, y permanente originada por accidente.

- A partir del 01.01.2021, cubrirá, además el fallecimiento por muerte natural.

- Para trabajadores que cumplen cuatro años de servicios antes del 01.01.2021, la cobertura será por fallecimiento por muerte natural y por fallecimiento e invalidez total y permanente originada por accidente.

**Contratación de póliza:** El empleador está obligado a contratar

la póliza del seguro de vida con una empresa de seguros supervisada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

**Prohibición de los costos de intermediación:** Prohíbe los costos de intermediación en la contratación de este seguro de vida

**Remuneración en caso de trabajadores con menos de tres meses:** Cuando a la fecha de la contingencia, el trabajador tenga menos de 30 días el monto del beneficio se establece en base a la remuneración mensual pactada; y cuando tenga más de 30 días y menos de tres meses, la base será la remuneración percibida en la fecha previa al fallecimiento.

**Otros seguros.-** Esta obligación es independiente de otros seguros de vida y/o de accidentes que de manera facultativa haya adquirido o adquiera el empleador.

**Registro Virtual.-** El MTPE implementará el Sistema Virtual de Registro Obligatorio de Contratos de Seguro de Vida Ley. Permitirá al trabajador verificar la contratación de la póliza por su empleador y a los familiares del trabajador fallecido consultar si tienen la calidad de beneficiarios.

Es un registro creado por el MTPE que tiene por finalidad verificar el cumplimiento de la obligación del empleador de contratar la póliza de seguro con una compañía de seguros, en favor del trabajador subordinado y sus familiares.

En el referido registro se debe consignar, entre otros: (i) Datos de la póliza de seguro, compañía contratada, número y vigencia de la póliza; (ii) datos del empleador, RUC, denominación o razón social, dirección domiciliaria del empleador; (iii) nombres y apellidos del trabajador beneficiario, su DNI, fecha de nacimiento y sexo; (iv) datos del contrato laboral, fecha de ingreso o reingreso, remuneración asegurable y tipo de moneda; (v) datos de los beneficiarios de la póliza, consignando nombres y apellidos, DNI y grado de parentesco.

# EL 84% DE EMPRESAS PIDE PRORROGAR EL PERIODO DE GRACIA DE REACTIVA PERÚ

Según sondeo de la CCL, el 51% de compañías pudo reiniciar sus actividades durante esta pandemia.

Un reciente sondeo realizado por la Cámara de Comercio de Lima (CCL), entre sus asociados, reveló que durante esta pandemia, el 51% de empresas peruanas ha podido reiniciar sus actividades gracias a los créditos del Programa Reactiva Perú.

Asimismo, el 23,56% señaló que parcialmente pudo reactivarse, mientras que un 25,29% indicó que no logró retomar sus actividades.

En el sondeo realizado el pasado 6 de noviembre a 174 empresas

asociadas de la CCL, el 40,8% de los encuestados refirió que su empresa está parcialmente en la capacidad de cumplir con los pagos de estos créditos financieros, los cuales se empezarán a pagar el próximo año.

Por su parte, el 31,62% sostuvo que no podrá realizar el pago de dichos créditos y el 27% de compañías precisó que sí cumplirá con las obligaciones financieras de Reactiva Perú.

Ante esta situación, para el 84% de las empresas el Gobierno debería prorrogar el periodo de gracia de

este programa. En esa misma línea, el 85% de los encuestados aseguró que también es importante que el Ejecutivo alargue el periodo de plazo de pago de los créditos de Reactiva Perú.

Según el Ministerio de Economía y Finanzas, al 30 de octubre, más de 500.000 empresas han recibido los créditos de este programa de financiamiento, por un monto total de S/ 57.863 millones. La gran empresa concentró el 49% de los recursos de Reactiva Perú con S/ 28'372.000.

## RESULTADOS

TOTAL DE RESPUESTAS > 174

¿Los créditos de Reactiva Perú han posibilitado que, a pesar de la pandemia, su empresa reinicie sus actividades?



Sí ..... 51%  
No ..... 25,29%  
Parcialmente ... 23,56%

El próximo año deben iniciarse los pagos de estos créditos al sistema financiero, al cumplirse el periodo de gracia.  
¿Considera que su empresa estará en capacidad de cumplir con estos pagos?



Sí ..... 27%  
No ..... 31,61%  
Parcialmente ... 40,80%

¿Considera que el gobierno debe prorrogar el periodo de gracia de Reactiva Perú?



Sí .... 84%  
No ..... 15,52%

¿Considera que el gobierno debe alargar el periodo del plazo de pago de Reactiva Perú?



Sí ..... 85%  
No ..... 14,94%



# ADAPTACIÓN DE LAS EMPRESAS PERUANAS ANTE EL CORONAVIRUS

En el contexto de crisis económica, muchas compañías se vieron forzadas a cambiar de rubro para subsistir e ingresaron al negocio de importación de productos para combatir la COVID-19.





DR. CARLOS POSADA UGAZ

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

La adversidad genera la puesta en marcha de fórmulas que permiten reinventarse o adaptarse a las nuevas situaciones. Es por ello que, ante una crisis sanitaria como la que ha originado la pandemia de la COVID-19, muchos negocios y personas desempleadas se han visto en la necesidad de adaptarse y buscar nuevas opciones para llenar los bolsillos y poder solventar todos los gastos que se necesitan, para poder subsistir en este mundo que cada día se vuelve más competitivo.

El contexto de la pandemia de la COVID-19 ha impulsado la reestructuración de negocios, cambios radicales en los procesos y más. Así, uno de los componentes de la productividad es la innovación, y no podemos dejar de tomar en cuenta la creatividad cuando pensamos en ella.

En materia de comercio exterior también ha sucedido lo mismo. Así, empresas que antes se dedicaban a la importación de materias primas, insumos, productos semielaborados y productos terminados para la venta a nivel local han tenido que cambiar su negocio y chocar con la cruda realidad que ha dejado esta pandemia, adoptándose a lo que realmente necesita hoy por hoy el mercado.

De esta manera, vemos que muchas empresas ingresaron al

negocio de importación de productos de gran necesidad para combatir la COVID 19, tales como el alcohol etílico, mascarillas, gel para manos, termómetros electrónicos (los utilizados en los *malls* y supermercados para detectar la temperatura corporal de los clientes), balones de oxígeno y concentradores de oxígeno, entre otros.

Como sabemos, se trata de productos que han elevado su demanda por parte de la mayoría de peruanos que se han visto en la obligación de adquirirlos para protegerse del contagio del coronavirus.

### EN LO QUE VA DEL AÑO, LA IMPORTACIÓN DE MASCARILLAS AUMENTÓ 9.096%

Revisando la tabla N° 1 podemos observar el tremendo crecimiento que han experimentado productos como las mascarillas, que tuvieron un aumento de 9.096%, una cifra muy elevada y que detalla la gran demanda que ha tenido este producto en nuestro país.

Otros productos que ha

registrado un crecimiento fueron los concentradores de oxígeno, que crecieron en 6.688%, mientras que la importación de los termómetros electrónicos aumentó en 864%. Es importante señalar que la gran mayoría de estos productos han sido traídos de China, Bolivia, Estados Unidos, Argentina, Corea del Sur y Brasil.

Realizando un análisis más profundo de la base de datos de la Superintendencia de Aduanas y Administración Tributaria (Sunat), podemos encontrar que las empresas que se han dedicado a importar mascarillas en los meses de pandemia, en su mayoría son compañías que recién han ingresado a importar este tipo de productos, pero no por ello son empresas nuevas en el rubro importador. Se trata de 4.850 empresas, para ser exactos; mientras que 26 empresas que dejaron de importar estos productos volvieron a comprarlos por su alta demanda en el mercado.

En el caso del alcohol etílico, 16 empresas importadoras se dedicaban a ese negocio, otras 16 empresas recién empezaron a importar este producto y solo tres empresas regresaron a importarlos. Con respecto a los termómetros electrónicos, 183 empresas ya estaban en este negocio, mientras que 641 entraron recién en el contexto

TABLA N°1

IMPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS USADOS COMO PRIORIDAD ANTE LA PANDEMIA DE LA COVID-19 PERIODO ENERO A SETIEMBRE 2018 - 2020.

EN US\$

PRODUCTO	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
ALCOHOL ETÍLICO	7'878.059	5'275.021	15'573.862
CONCENTRADORES DE OXÍGENO	178.234	200.506	13'610.549
GEL PARA MANOS	6'862.659	7'595.420	12'040.642
MASCARILLAS	3'675.773	4'483.988	412'369.911
OXÍGENO	58.626	36.967	1'118.657
RECIPIENTES PARA OXÍGENO	3'578.004	3'680.886	13'174.912
TERMÓMETROS ELECTRÓNICOS	4'449.135	4'062.041	39'154.543

Fuente: SUNAT

Elaboración por: IDEXCAM

**TABLA  
Nº2**
**NÚMERO DE EMPRESAS IMPORTADORAS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS  
USADOS COMO PRIORIDAD ANTE LA PANDEMIA DE LA COVID-19**

PRODUCTOS	Empresas que ya vienen importando estos productos	Empresas que recién han comenzado a importar estos productos	Empresas que regresaron a importar estos productos
ALCOHOL ETÍLICO	16	16	3
CONCENTRADORES DE OXÍGENO	7	137	1
GEL PARA MANOS	53	29	3
MASCARILLAS	-	4.850	26
OXÍGENO	4	7	-
RECIPIENTES PARA OXÍGENO	36	89	4
TERMÓMETROS ELECTRÓNICOS	183	641	34

Fuente: SUNAT

Elaboración por: IDEXCAM

de pandemia. Por otro lado, 34 empresas regresaron a importar este producto.

Ante esta situación, cabe preguntarnos cuántas empresas que recién han comenzado a importar los productos mencionados líneas arriba se dedicaban anteriormente a la importación de otros tipos de productos; y cuántas empresas son nuevas en el rubro importador.

Tras un análisis exhaustivo se encontró lo siguiente: En el caso de las mascarillas, según información de Sunat, de las 4.850 empresas que recién empezaron a importar este producto, el 32% son nuevas empresas (1.574) y el resto son empresas que

importaban otros productos y se vieron en la necesidad de importar este para su comercialización (3.276).

### DE LAS 4.850 EMPRESAS QUE RECIÉN IMPORTAN MASCARILLAS, EL 32% SON NUEVAS

En el caso de alcohol etílico, la mayoría son empresas nuevas (10) y solo son seis las que cambiaron su rubro de negocio.

Para el caso de los concentradores de oxígeno, el 89%, vale decir 122 empresas, cambiaron de rubro de negocio y el resto (15) son empresas nuevas.

Así, podemos concluir que, en la mayoría de los casos, muchas empresas debieron cambiar su rubro de negocio para poder subsistir y adaptarse a la nueva demanda del mercado.

Desde el IDEXCAM felicitamos a todos estos empresarios que debido a motivos de fuerza mayor debieron dar un giro de 180 grados en sus ideas de negocio y así poder sobrevivir en esta dura situación que ha afectado al mundo entero.

**TABLA  
Nº3**
**NÚMERO DE EMPRESAS IMPORTADORAS NUEVAS / EMPRESAS  
IMPORTADORAS QUE CAMBIARON SU RUBRO DE NEGOCIO**

PRODUCTOS	Empresas que recién han comenzado a importar estos productos	Empresas nuevas	Empresas que cambiaron su rubro de negocio
ALCOHOL ETÍLICO	16	10	6
CONCENTRADORES DE OXÍGENO	137	15	122
GEL PARA MANOS	29	-	29
MASCARILLAS	4.850	1.574	3.276
OXÍGENO	7	-	7
RECIPIENTES PARA OXÍGENO	89	12	77
TERMÓMETROS ELECTRÓNICOS	641	81	560

Fuente: SUNAT

Elaboración por: IDEXCAM

**La cámara**

LA REVISTA DIGITAL DE LA CCL

— Toda la —  
**información**  
en tus manos



**CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA**

# ECOMMERCE PERUANO SEGUIRÁ EN CONTINUO CRECIMIENTO

El *e-Summit Perú eCommerce 2020*, organizado por la CCL, convocó a especialistas peruanos y latinoamericanos del sector.



El *e-Summit Perú eCommerce 2020*, evento internacional de comercio electrónico y negocios digitales, se llevó a cabo de manera virtual el 11 y 12 de noviembre.

La Cámara de Comercio de Lima (CCL) organizó la cuarta edición del *e-Summit Perú eCommerce 2020*, evento internacional de comercio electrónico y negocios digitales que se llevó a cabo de manera virtual el 11 y 12 de noviembre.

Durante la inauguración, el primer vicepresidente de la CCL, Alberto Ego-Aguirre, destacó el avance del comercio electrónico del país en los últimos años y su crecimiento exponencial al inicio de la pandemia. “Actualmente, somos la sexta economía entre las más digitalizadas de Latinoamérica, creciendo a tasas que bordeaban el

promedio del crecimiento en la región”, afirmó.

En ese sentido, Ego-Aguirre estimó que con la reactivación económica y la adopción de nuevas tecnologías, el *eCommerce* peruano registraría un importante crecimiento del 100% al cierre del 2020, año en el cual se esperaba solo un avance del 10%.

Según la gerente comercial y de marketing en Kitchen Center Perú, Sara West, precisamente, para seguir creciendo y ser sostenibles, es importante desarrollar una resiliencia empresarial a fin de enfrentar la crisis.

Afirmó que para alcanzar la resiliencia es indispensable innovar

dentro de las empresas. “Para ello se debe replantear varios puntos como capacitar al personal y contar con nueva tecnología, que ayude a mejorar los procesos en la organización”, señaló West.

Por su parte, el CEO del portal Lumingo, Víctor Vargas, apeló a que las empresas cuenten con un plan de contingencia que apunte a la continuidad del negocio. “Reestructurar nuestro equipo y mirar hacia otras categorías, nos ayudó a salir adelante. En marzo, el 85% de nuestras ventas se centró en el cuidado de la salud, cuando antes viajes y turismo lo lideraba”, precisó.

Cabe señalar que el tema logístico fue uno de los principales problemas que generó la pandemia tras la restricción social. Según el líder de TI & eCommerce de la CCL, Jaime Montenegro, mayo fue el punto crítico, pues la demanda había superado a la oferta, y se carecía de operadores para la distribución de productos.

“Pese a ello, hoy el servicio de entrega y atención se está normalizando gracias a la mejora de los procesos de los operadores logísticos, piezas clave en el crecimiento del *eCommerce*”, manifestó.

## MÁS COMPRAS DIGITALES

Más adelante, el CEO en Blacksip, Jorge Quiroga, afirmó que la penetración de internet en la región pasó de 43% en el 2015 a 71,5% en el 2020, cifra superior al promedio mundial (62%). Así también mencionó que la intención de compra a través de medios digitales registró un crecimiento acelerado del orden de 230%. “En este contexto, las empresas tradicionales de todos los sectores están optando por el comercio electrónico y la transformación digital”, afirmó.

En tanto, la representante de Industry Manager para la Región Andina en Facebook, Paula Bárcenas, afirmó que debido a la pandemia, la transformación digital en América Latina habría avanzado 10 años en solo seis meses.

“Tal dinamismo se observa en el aumento de compras electrónicas a través de mensajería digital, siendo Perú uno de los países que más usa el WhatsApp en su intención de compra, alcanzando al 77% de los usuarios”, indicó.

Bárcenas agregó que, precisamente entre junio y julio de 2020, los productos y servicios que más compraron los peruanos por esta aplicación fueron higiene personal (42%), ropa (39%) y alimentos frescos (39%).

A su turno, el vicepresidente México, Colombia, Perú & Centro América en Comscore, Iván Marchant,

## “EL COMERCIO ELECTRÓNICO DEL PERÚ REGISTRARÍA UN IMPORTANTE CRECIMIENTO DEL 100% EN EL 2020”

**ALBERETO EGO-AGUIRRE**  
Primer vicepresidente de la CCL



manifestó que nuestro país es la cuarta economía en la región que emplea más horas de conexión en internet, con un promedio de 23 horas por mes. “Perú cuenta con 13,6 millones de internautas que están mayormente conectados a *smartphones, tablets y laptops*”, añadió.

Por su parte, el presidente para Latinoamérica en VTEX, Santiago Naranjo, anotó que en esta coyuntura es fundamental que los negocios, especialmente *retail*, apliquen una estrategia de omnicanalidad, importante herramienta para impulsar y diversificar su oferta.

“Con la omnicanalidad, el 23% de estos consumidores vuelve a las tiendas más a menudo con la probabilidad de recomendar la marca a amigos y familiares. Además, el 83% de los clientes afirma que la conveniencia del producto es más importante ahora que hace tres años”, sostuvo Naranjo.

## “LOS OPERADORES LOGÍSTICOS SON PIEZA CLAVE EN EL CRECIMIENTO DEL *ECOMMERCE* PERUANO”

**JAIME MONTENEGRO**  
Líder de TI & eCommerce de la CCL



## PREMIOS NACIONALES

Al final del evento se llevó a cabo la segunda edición de los *Premios Nacionales eCommerce*, donde se premió a nueve categorías mediante la votación *online*. Hoteles Casa Andina, fue el ganador como mejor eCommerce en Viajes y Turismo; e Hiraoka, como Mejor eCommerce en Retail. DirecTV se impuso en la categoría Mejor eCommerce de Entretenimiento, mientras Ésika ganó en la categoría mejor eCommerce de Moda y Belleza, entre otros.

Cabe anotar que en este encuentro también participaron el director de Alianzas de SAP Customer Experience para Latinoamérica, Diego Faita; el gerente de Desarrollo de Negocios para Latinoamérica en eBay, Xavier Aguirre; el CEO & co-founder en Juntoz.com, Fernando D’Alessio; y otros reconocidos especialistas peruanos y latinoamericanos.



## “DIFUNDIMOS LA ARTESANÍA EN EL PAÍS Y EL MUNDO”

El fundador de R. Berrocal S.A.C., Rubén Berrocal, confía en que sus productos se consolidarán en el mercado asiático.

**E**l interés por la artesanía peruana y su difusión a nivel nacional y mundial han sido una de las principales metas de Rubén Berrocal Moscoso, fundador y gerente general de la empresa R. Berrocal S.A.C., con más de 40 años exportando artesanía decorativa.

“Mi admiración por la cultura peruana y la artesanía se inició en mi etapa escolar cuando estudié en el colegio nacional Bartolomé Herrera, donde fui testigo de la inmigración de familias artesanas a Lima, cuyos productos se ofrecían en la Avenida La Marina”, manifiesta Berrocal.

Precisamente, de ese permanente contacto con piezas únicas artesanales, Rubén Berrocal decidió fundar en los 70 la empresa Artesanías en Cuero E.I.R.L.

Posteriormente, en los años 80 logra incursionar en la exportación, a través de ferias de venta al público, y en 1990 participa por primera vez en la feria de Ambiente de Frankfurt, donde asistieron más de 4.000 expositores, provenientes de más de 90 países. En el 2006 logra su primera exportación a gran escala con 120.000 floreros de cerámicas de Chulucanas a una empresa

americana. “Exportarnos abrió muchas oportunidades, siendo nuestros clientes las cadenas de tiendas y distribuidores. Actualmente exportamos a 15 destinos y nuestros principales mercados son los Emiratos Árabes Unidos, Estados Unidos y Turquía”, sostiene.

La empresa cuenta con dos marcas: Kuska y Piska. La primera ofrece productos artesanales mediante el comercio electrónico transfronterizo, Entanto, Piska busca difundir la cultura peruana en el país mediante proyectos locales relacionados con la industria de los regalos corporativos y de hospitalidad.

Justamente con la marca Piska, R. Berrocal S.A.C., logra en el 2020 un contrato de licenciamiento con el club deportivo Alianza Lima, a fin de producir artículos artesanales con motivos blanquiazules para el mercado local y la exportación. “No solo llevamos el nombre del Perú a todo el mundo, sino también difundimos la artesanía peruana en nuestro propio país”, precisa.

Por ello, esperan a futuro concretar más licenciamientos con otros clubes deportivos y con la Federación Peruana de Fútbol. Igualmente, proyectan desarrollar nuevas líneas de producto para la exportación y consolidarse en el mercado asiático, en economías como India, China y Singapur.

*R. Berrocal S.A.C. y Alianza Lima firmaron un contrato de licenciamiento para producir artesanías del club blanquiazul.*

# EDUARDO IRIARTE JIMÉNEZ

Fue el trigésimo presidente de la CCL entre los años 1984 y 1986. Tuvo una activa vida institucional y política.

**E**l ingeniero y empresario Eduardo Iriarte Jiménez, falleció el pasado 9 de noviembre a los 82 años. Nació en Lima el 12 de julio de 1938. Presidió la Cámara de Comercio de Lima (CCL) entre 1984 y 1986, y tuvo una activa vida institucional y política entre 1984 y 2010.

Entre 1984 y 1986 también fue presidente de la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio del Perú. Entre 1986 y 1987 fue vicepresidente de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) y, entre 1996 y 1999, fue director de la Confederación de Instituciones Empresariales Privadas (Confiep).

En el 2001 fue invitado para integrar la plancha presidencial del Frente Independiente Moralizador y en el 2002 fue convocado por el expresidente Alejandro Toledo para desempeñarse como ministro de la Producción, pasando luego, en el 2003, a ocupar el Ministerio de Transportes y Comunicaciones. En el 2006 fue designado por el Congreso de la República como director del Banco Central de Reserva (BCR), cargo que desempeñó hasta el 2010, pues se retiró por motivo de salud.

## EN LA CÁMARA

Durante su desempeño como el trigésimo presidente de la CCL, (los últimos dos años del segundo

gobierno del expresidente Fernando Belaúnde), tuvo una activa participación, modernizando la administración de la institución, adquiriendo para la época modernas máquinas de escribir y un completo sistema de ventilación.

En cuanto a publicaciones, además de mantener el *Boletín*



*Informativo Semanal*, lanzó el *Informativo Legal Semanal*, el *Boletín Mensual de Protestos* y la revista mensual *Comercio y Producción*. Después de varios años volvió a editarse el folleto sobre *Tasas de los Principales Impuestos*, más sistematizado y al día.

En los primeros meses de 1985 creó la Primera Escuela Superior de Capacitación, con proyecciones

a convertirse en lo que es hoy el Instituto de Capacitación y Negocios (ICAM). Al concluir su gestión, en abril de 1986, el proyecto fue dejado de lado. No obstante, años después se retomó, y hoy es el Centro de Capacitación Empresarial.

En el plano institucional, su más importante logro fue haber dado, en 1984, la voz de alerta sobre la creación del “Impuesto del 17% sobre los intereses y comisiones generales por préstamos de dinero”, con grave perjuicio a las operaciones de las empresas. Esta alerta galvanizó a los gremios empresariales, hasta entonces dispersos, acelerando la organización de la Confiep, que se inauguró el 12 de noviembre de 1984.

Fue un acontecimiento político, económico y social, ya que por primera vez se otorgó al empresariado nacional un interlocutor válido, que unificó reclamos y propuestas del sector privado, dándoles más fuerza y representatividad ante el Gobierno.

Las reuniones más importantes para organizar la Confiep se llevaron a cabo en el local de la CCL, uno de los ocho gremios empresariales fundadores de dicha institución.

Eduardo Iriarte Jiménez fue un presidente muy querido por el personal de la CCL, pues supo valorar el desempeño de los trabajadores.

# “DEBERÍA DESTINARSE MÁS DEL 25% DEL PRESUPUESTO A TECNOLOGÍA”

Adolfo Cruz, CEO de Proximity, empresa especializada en soluciones tecnológicas, señala que el uso del *big data* y la inteligencia artificial marcan la tendencia entre las empresas.

POR RAQUEL TINEO RAMOS  
RTINEO@CAMARALIMA.ORG.PE



## En este contexto, ¿cuáles son las tecnologías más demandadas en las empresas?

Hay cinco tecnologías que han venido creciendo. Por ejemplo, el *e-commerce* ha tenido un aumento exponencial los últimos seis meses. Hemos visto como muchos procesos manuales han sido llevados al ámbito digital y las empresas han empezado a entender el valor de ello.

De otro lado, con el *big data* y el análisis y ciencia de datos se pueden segmentar y entender los comportamientos de los usuarios, de manera tal que puedan hacerse productos a la medida de los diferentes segmentos de la población.

La otra tecnología que está muy relacionada es la inteligencia artificial que, a través de programas de computación, permite entender los procesos humanos y recoger data para la toma de decisiones en tiempo real.

Una tendencia que ha empezado a tomar fuerza con la implementación de las redes 5G es el internet de las cosas, los diferentes sensores y dispositivos que permiten generar muchos datos y conocer comportamientos específicos, y automatizar procesos de manera inteligente a nivel de ciudades e industrias 4.0.

## ¿Cómo ve el avance en el Perú?

En el caso del 5G, una tecnología que aún no está desplegada de manera masiva, muchos países están haciendo pruebas como el Perú.

Esto permitirá conectarnos a velocidades hasta 100 veces mayores. Se habla de hasta 100 gigabytes por segundo, cuando hoy uno tiene una velocidad en el teléfono de 10 a 20 megabytes por segundo. Por otro lado, está muy orientada a las empresas. El tiempo de latencia es de un milisegundo. Eso va a hacer posible los autos inteligencias o cirugías complejas ejecutadas por un robot mientras el doctor está de manera remota, entre otras cosas que solo veíamos en películas de ciencia ficción. El despliegue de esta red va a darse de

manera importante probablemente en los siguientes 3 años y será un proceso que le tomará al planeta unos 10 años.

Los países como el Perú deben arrancar lo antes posible. Los primeros años involucran procesos fuertes de inversión en infraestructura. También hay un componente político que es entender la oportunidad que esto genera y que no es opcional.

## LAS EMPRESAS MUY PEQUEÑAS PUEDEN VER BENEFICIOS TANGIBLES CON INVERSIÓN EN DIGITALIZACIÓN

### El *big data* y *blockchain* también están influenciando la forma de hacer negocios...

Las empresas y los gobiernos son los más llamados al beneficio que esto genera. Hoy hay demasiados datos que nos permiten tener acceso a toda la población, con base en eso se puede entender el comportamiento actual.

El *big data* también se usa mucho en empresas de logística para la automatización y diseño de rutas. En un país tan grande como el Perú, el diseño de rutas óptimas para la entrega de mercadería en ciudades reduciría claramente los costos.

Mientras que el *blockchain* se utiliza en procesos financieros, la gran ventaja es que abarata costos y da alto grado de seguridad. Esto funciona como una cadena de bloques que garantizan esquemas de información. Por ejemplo, en el sistema bancario el *blockchain* toma la información de la base de datos y la distribuye en miles de usuarios, dependiendo del sistema en donde se ejecuta un movimiento, ese movimiento es validado por esos usuarios, queda un registro en el sistema para cada uno, y si es que se quisiera variar el registro, este se

valida contra los miles de usuarios, si dice que no está bien, el registro es erróneo o falso, porque no coincide con los miles que están en la cadena.

## ¿Cómo despegarán estos sistemas en los próximos meses?

Seguirán creciendo. Por ejemplo, nosotros en los últimos tres meses hemos visto una explosión en la cantidad de clientes que nos buscan para el desarrollo de proyectos y asesoría en el proceso. Así que no es un tema opcional. Las empresas que lo vean como tal van a pagar caro su falta de visión en los próximos años. Este tema se acelera con todas las necesidades que se generan a partir de la pandemia. Lo importante es entender cuáles son las necesidades y, a partir de ello, definir una estrategia que se adhiera a la parte tecnológica y a los presupuestos de cada organización. La idea es avanzar porque no hacerlo es retroceder.

De hecho, actualmente estamos en la búsqueda del mejor talento peruano especializado en tecnologías como Java, .NET, React Native, entre otros, para proyectos en áreas de inteligencia artificial, internet de las cosas, *big data*, 5G, etc.

## ¿Cuánto se debería invertir en tecnología?

Es muy relativo. Depende mucho del giro de negocio de la empresa, sus procesos, mercados y clientes, no hay una receta o presupuesto único. Empresas que inviertan menos del 10% o 15% en tecnología probablemente van a tener resultados muy bajos. Yo hablaría de que por lo menos los presupuestos anden en el orden del 25% para arriba, y pensar en el futuro, no en las necesidades actuales, porque el cambio nos puede tomar por sorpresa si solo pensamos en el hoy. Entre más grande y compleja es la empresa, más recursos va a necesitar. Incluso, las empresas muy pequeñas con esquemas de negocio sencillos pueden ver beneficios tangibles con poca inversión.



**JOHN RODRÍGUEZ**

Jefe de Promoción  
Comercial de la Cámara de  
Comercio de Lima

Consultas:  
jarodriguezm@camaralima.  
org.pe

## ESTRATEGIA DE DEFENSA PARA EL ARÁNDANO PERUANO

El arándano peruano en los últimos años ha logrado un crecimiento exponencial que nos coloca como el primer proveedor del mundo. Los mercados internacionales están incrementando drásticamente la demanda y eso genera oportunidades de negocio para nuestra industria local. Además, en septiembre se firmó un acuerdo entre Perú y Taiwán que permite exportar arándanos frescos al mercado asiático. Las exportaciones de este producto benefician a un importante número de agricultores que trabajan de la mano con grandes empresas agroexportadoras en diferentes regiones de Perú, como: Áncash, La Libertad, Lambayeque, Lima, Ica y Piura. Solo para la campaña del 2019-2020 se exportaron más de 120.000 toneladas a Estados Unidos, Europa y Asia.

Si bien son buenas noticias para nuestro arándano que ha reflejado un importante crecimiento en sus exportaciones, pese a la coyuntura actual; Estados Unidos, nuestro principal mercado de destino, está evaluando “nuevas” normas y/o restricciones de ingreso que pueden perjudicarnos. Este país concentra más del 50% de nuestros envíos y ahora han abierto una investigación para analizar y controlar las importaciones de arándanos. Es decir, Estados Unidos está evaluando la imposición de salvaguardia a la importación global del arándano, no solo de Perú, sino también de países como México, Chile, entre otros.

Para la campaña del 2021-2022, cabe la posibilidad de que EE. UU. imponga cuotas, aranceles u otro tipo de restricción que puede afectar el crecimiento de los envíos. Con base en ello, se está preparando la defensa con el objetivo de demostrar que Perú no incurre en prácticas anticompetitivas. Por su parte, los supermercados y grandes cadenas de alimentos en Estados Unidos, consideran que saldrían perjudicados en caso se opte por una medida proteccionista.

La investigación tendrá un periodo de 180 días, durante el cual los países perjudicados deberán presentar su posición mediante una audiencia.



**Alejandro Castro**  
Surquillo

### ¿QUÉ CERTIFICADOS DEBO OBTENER PARA EXPORTAR UVAS FRESCAS A CHINA?

Se deben obtener los certificados fitosanitarios, lugar de producción, planta de empaque, calibración de sensores, carta de instrucción al capitán, documentación que se encuentra bajo la jurisdicción del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa). Asimismo, se debe cumplir con un tratamiento cuarentenario de frío por 19 días a una temperatura de 1,5°C o menor temperatura.



**Maritza Bellido**  
Magdalena

### ¿ES POSIBLE TRAMITAR EL CERTIFICADO FITOSANITARIO PARA LA MACA EN BULBO A TRAVÉS DEL SENASA?

No, ya que la maca en grano se encuentra protegida por parte del Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA) por ser un recurso genético. Por lo tanto, el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa) no tiene competencia para emitir el certificado fitosanitario para este producto en su estado original. No obstante, como producto procesado, sí se puede solicitar un registro sanitario por parte de la Dirección General de Salud Ambiental (Digesa).



**José María Fernández**  
La Victoria

### BAJO EL RÉGIMEN ADUANERO ESPECIAL DE FERIAS ¿DEBO PAGAR LOS DERECHOS E IMPUESTOS PARA SU NACIONALIZACIÓN?

No, de acuerdo al procedimiento DESPA-PG.15, las mercancías solicitadas al régimen aduanero especial de ferias ingresan al territorio nacional con suspensión de derechos e impuestos de importación. Este régimen se otorga por el término de 60 días calendario antes de la inauguración hasta el día de la clausura del evento, teniendo como plazo máximo para su regularización 120 días calendario posteriores, contados a partir del día siguiente de la clausura.

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

# "EVENTOS HÍBRIDOS" SE PROYECTAN COMO LA GRAN TENDENCIA PARA EL 2021



Hay eventos que no pueden aplazarse. Es necesario seguir generando intercambio de conocimientos, networking y dar a conocer nuevos productos al mercado" explica Sebastián San Francisco, Gerente General de RLA en Perú. "Por eso, desarrollamos múltiples soluciones, virtuales e híbridas, para dar continuidad a los eventos y seguir apoyando a nuestros clientes en este año lleno de desafíos".

RLA cuenta con una robusta plataforma para realizar congresos, ferias y conferencias virtuales. Han implementado congresos médicos, de minería, innovación, así como también ferias comerciales, del agro, financiera, universidades. También eventos de gobierno, lanzamientos de producto, ruedas de negocios, así como webinars, eventos corporativos o bingos solidarios.

"A la fecha hemos desarrollado más de 80 seminarios, congresos y ferias. El pasado mes de octubre realizamos el XXIX Congreso Peruano de Anestesiología que reunió a más de 800 profesionales de la salud. Ahora, estamos trabajando en el 5° Congreso RELAVES Perú 2020, que reunirá a más de 500 participantes de la minería a nivel internacional, pero manteniendo a Perú como país sede" comenta San Francisco.

Actualmente, los eventos presenciales se están reactivando lentamente. Con aforos pequeños, los hoteles poco a poco están abriendo sus salones para recibir a pequeños grupos de invitados exclusivos que, cumpliendo con todos los protocolos de cuidado y seguridad, participan de conferencias que se están transmitiendo, a su vez, de manera virtual.

## Ahora los eventos son híbridos

Las empresas de vanguardia ya están conectando a speakers locales con extranjeros, y aprovechando todos los recursos de ambos mundos, el presencial y el virtual. La particularidad de estos eventos es que se llevan a cabo en un lugar físico, al que también asiste una audiencia en línea e interactiva. Un pequeño grupo de invitados se reúne, con distancia social. Los speakers locales asisten presencialmente. El resto de los participantes interactúa de manera remota a través del streaming y las diversas plataformas virtuales.

"Estas soluciones toman lo mejor de cada formato: cuentan con todo el atractivo y dinamismo de un evento presencial, y la amplia cobertura, difusión y seguridad de un evento virtual. Además, son muy prácticas ya que mantenemos los resguardos sanitarios necesarios para el cumplimiento y aforo permitido, teniendo la posibilidad de contar con expositores extranjeros que pueden interactuar con la audiencia, y responder preguntas en vivo como si estuvieran en el lugar. De manera remota se accede a la información desde cualquier dispositivo móvil y desde cualquier parte del mundo. El contenido también puede quedar "on demand" para que aún más gente pueda acceder a la presentación durante los días siguientes", aclara Juan Carlos Vergara, Gerente General para Latinoamérica de RLA.

Con los nuevos recursos y herramientas se abre un mundo aún mayor de posibilidades. La creatividad, ahora más que nunca, no tiene límites. Los eventos híbridos son una opción muy versátil y flexible. "Implementamos salones-estudio en varios hoteles para hacer registros de calidad profesional, con chroma key para simular fondos, o montajes con LED, proyecciones y transmitir en vivo para toda la audiencia o para un grupo exclusivo. Somos expertos en diseñar soluciones audiovisuales a medida. Con 18 años en la industria de los eventos en vivo, pusimos toda nuestra experiencia, tecnología y excelencia para que nuestros clientes sigan desarrollando sus eventos y puedan transmitir el contenido profesionalmente" resume Sebastián.



En RLA implementaron exhaustivas medidas de higiene, cuidando cada detalle para proteger la salud de cada asistente y del staff técnico en cada reunión.

Sebastián San Francisco explica que la pandemia aceleró el desarrollo de las soluciones virtuales y su uso. Los eventos incorporan con mucha más naturalidad speakers internacionales a través de streaming, o la posibilidad de abrir el evento a una mayor cantidad de asistentes que prefieren la opción remota. Definitivamente las soluciones virtuales llegaron para quedarse. La habilidad está en saber integrarlas para tomar lo mejor de cada recurso. "En ese sentido, este año en el que hemos implementado tantos eventos virtuales, nos ha permitido ganar mucha experiencia en la materia y muchas horas de vuelo, pudiendo hoy entregar soluciones híbridas de calidad superior. El mundo de los eventos está en constante evolución, porque se crean nuevas herramientas todos los días. Y estamos muy atentos para poder integrarlas y entregarle, cada vez, más opciones y posibilidades a nuestros clientes" finaliza.

# PASO A PASO PARA ACOGERSE A UN PROCEDIMIENTO CONCURSAL

Este tipo de instrumentos permite a las empresas superar crisis financieras y continuar con sus actividades o lograr una salida ordenada del mercado.



Jean Paul Calle  
SOCIO DE BROQUEL  
ABOGADOS

Los procedimientos concursales son instrumentos idóneos que puede ser utilizados por los deudores, ya sea para superar la situación de crisis financiera que están atravesando, permitiendo la continuación de sus actividades económicas; o para lograr una salida ordenada del mercado, en caso de que la primera situación no sea viable.

En cualquiera de estos casos, los procedimientos concursales persiguen los siguientes objetivos: la recuperación de los créditos, consiguiendo el mayor valor posible, y la creación de un ambiente idóneo para la negociación entre acreedores y deudores, a fin de llegar a una solución en común.

En ese contexto, la normativa vigente ha establecido tres procedimientos concursales, a saber: el Procedimiento Acelerado de Refinanciación Concursal (PARC), el Procedimiento Concursal Ordinario (PCO) y el Procedimiento Concursal Preventivo (PCP).

De ahí que sea importante conocer qué pasos tienen que observar las empresas deudoras para acogerse exitosamente a cualquiera de dichos procedimientos concursales.

El paso más importante es verificar que el deudor cumple las condiciones de acceso a cada uno de estos procedimientos.

En el caso del PARC, las condiciones son las siguientes: (i) estar clasificada en el Sistema Financiero, en la categoría de “Normal” o “Con Problemas Potenciales”; (ii) no estar sometida a

un PCO o PCP difundido en el Boletín Concursal del Indecopi; (iii) no tener pérdidas acumuladas, deducidas las reservas, cuyo importe sea mayor al tercio del capital social pagado del deudor que busca acogerse al PARC; (iv) no estar en alguna de las causales de disolución establecidas en el artículo 407 de la Ley General de Sociedades; y (v) evidenciar que el origen de la crisis se debe al impacto generado por la pandemia de la COVID-19.

En el caso del PCO, el deudor tiene que verificar si cumple con estas condiciones: (i) tener más de un tercio del total de sus obligaciones que se encuentran vencidas e impagas por un periodo mayor a 30 días calendario; o (ii) tener pérdidas acumuladas, deducidas las reservas, cuyo importe es mayor al tercio del capital social pagado.

Finalmente, en el caso del PCP, el deudor tiene que cumplir las siguientes condiciones: (i) tener menos de un tercio del total de sus obligaciones que están vencidas e impagas por un periodo mayor a 30 días calendario; o (ii) tener pérdidas acumuladas, deducidas las reservas, cuyo importe no sea mayor al tercio de su capital social pagado.

Lo segundo, que el deudor tiene que hacer es reunir la documentación societaria, contable, financiera, tributaria y legal que la normativa prevé para cada uno de los procedimientos, según sea el caso.

De esta forma, el cumplimiento de estos dos pasos asegura que el deudor pueda acogerse exitosamente a un procedimiento concursal.

# EDUCACIÓN EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Tras la cuarentena, uno de los mayores retos es asegurar la calidad y el acceso a la educación superior.

La calidad educativa es uno de los factores relevantes que explican el crecimiento económico de un país. Hoy más que nunca debemos asegurar el acceso a educación superior, pues es a través de ella que una persona puede romper el círculo de pobreza, empezar a trabajar y generar desarrollo que irradiará a su familia, incluso su comunidad y hasta sus futuros hijos.

Ante la incertidumbre generada por la COVID-19, miles de alumnos vieron interrumpidos sus estudios por falta de recursos económicos. Los niveles de deserción se triplicaron y la morosidad en los pagos de pensiones se duplicó. La cuarentena ha impactado la educación de 9,9 millones de estudiantes peruanos, de los cuales el 39% cuenta con acceso a internet. Solo tres de cada diez jóvenes accede a una educación superior.

Al 2019, según la Cámara de Comercio de Lima, nuestro país albergaba alrededor de 1'364.500 jóvenes (entre 15 a 29 años) que no estudiaban ni trabajaban (ninis), los que representaban el 18,9% de la población que tienen dicho rango de edad. Si antes de la pandemia la inserción laboral de los jóvenes era complicada, el actual contexto profundizará esta condición. Se estima un retroceso de 10 años en la cobertura de educación superior y, a la fecha, más de 174.000 estudiantes interrumpieron sus estudios universitarios, de acuerdo con el Ministerio de Educación y cerca de 100.000 jóvenes dejaron de estudiar en los institutos durante la cuarentena.

Recordemos que un joven con

recursos limitados tiene 28% menos de probabilidades de acceder a la universidad. Sumado a ello, si sus padres no accedieron a estudios superiores, se reduce la probabilidad en un 16%. No podemos permitir que jóvenes talentosos, que cuentan con una visión clara y las ganas necesarias para salir adelante, se queden sin estudiar. Atravesamos un momento sin precedentes, donde el ingreso de las familias se ha visto afectado, y aquellas que están compuestas por dos a tres hijos entran en una disyuntiva al ver que sus ingresos no son suficientes. Las becas juegan un rol fundamental. Los programas de becas se pueden abarcar desde los diferentes sectores de la sociedad, por ejemplo, desde la empresa privada, el Estado u organizaciones sin fines de lucro, resultando en el avance de uno de los temas de mayor relevancia para el país: ampliar el acceso a educación superior para crear una fuerza laboral mejor preparada para afrontar los retos del futuro.

Iniciativas del sector privado, como la de Becas BCP ([www.becasbcp.com](http://www.becasbcp.com)) son relevantes en este escenario, pues son la ventana para que los jóvenes puedan acceder a las mejores universidades e institutos a través de una beca que cubre costos académicos, acompañamiento (formación de habilidades blandas, adaptación, etc.) e inserción laboral. Desde hace más de seis años, más de 590 becarios ya están desarrollando al máximo sus capacidades, convirtiéndose en profesionales altamente empleables, transformando sus vidas gracias a su talento y una beca.



Verónica Roca Rey

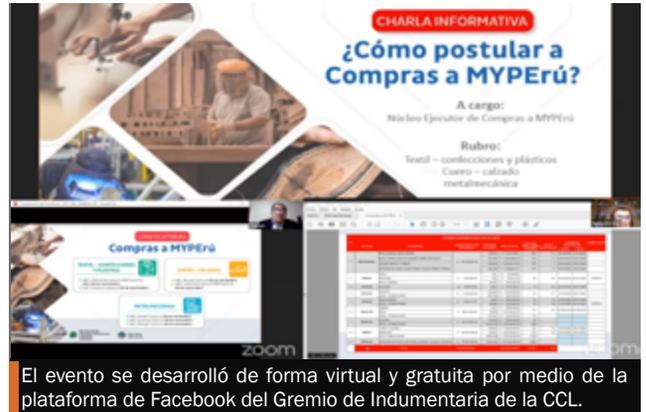
**LÍDER DEL  
PROGRAMA BECAS  
DEL BCP**

## RETOS Y OPORTUNIDADES DE LAS MYPES POST-COVID-19

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



“Los empresarios deben saber responder a los cambios para no tener un final empresarial”, señaló Luis Baba Nakao.



El evento se desarrolló de forma virtual y gratuita por medio de la plataforma de Facebook del Gremio de Indumentaria de la CCL.

## COMPRAS A MYPERÚ 2020: NUEVAS CONVOCATORIAS REGIONALES

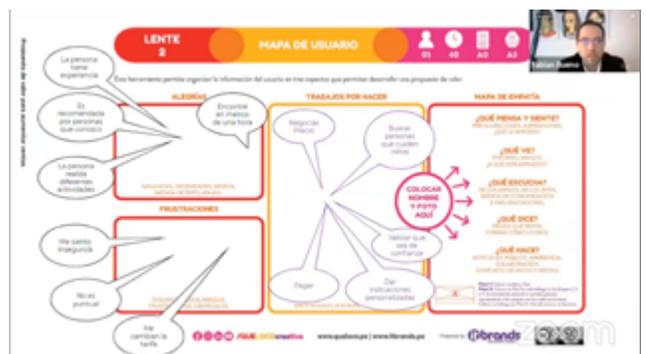
El Gremio de Indumentaria de la CCL y Compras a MYPERÚ realizaron un *webinar* informativo con el objetivo de apoyar a las micro y pequeñas empresas bajo el esquema de Compras a MYPERÚ, a través de la adquisición de mobiliario, prendas de vestir, calzado, entre otros, en atención a la demanda ministerial.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

## LOS NUEVOS DESAFÍOS ANTE UN CLIENTE DIGITAL

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



Aguilar precisó que detrás de todo cliente digital hay un cliente presencial con una necesidad y hay que saber llegar a ellos.



La exposición estuvo a cargo de Fabian Bueno, fundador de “Que Loco”, comunidad que empodera la creatividad e innovación

## PROPUESTA DE VALOR CON INNOVACIÓN PARA ALZAR TUS VENTAS

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

## EMPRESAS Y EJECUTIVOS

**Ceatec Soft E.I.R.L.** (CCL: 00052139.0), empresa peruana con más de 13 años de experiencia, desarrolla software con tecnología vigente, de fácil operatividad, funcionalidad y flexibilidad. El producto está orientado a pequeñas, medianas y grandes empresas que necesitan controlar, mejorar y automatizar las áreas críticas de cada empresa. Para mayor información visite la web [www.ceatec.com.pe](http://www.ceatec.com.pe) y facebook <https://www.facebook.com/ceatecsoft/>. También puede escribir a [info@ceatec.com.pe](mailto:info@ceatec.com.pe) y llamar al 969 492 254.

**RJ International Groups S.A.C.** (CCL: 00052067.1), reconocida como RJ, es una empresa peruana dedicada al rubro de la educación virtual que ofrece el servicio de academia de preparación universitaria, ponencias y dictado de diplomados. En ese contexto, la jefatura de Sistemas de la compañía informa del lanzamiento de la plataforma [www.rjgroups.com](http://www.rjgroups.com). "Con ello invitamos a todos los colegios e instituciones del país que estén interesados en obtener un servicio académico de calidad", afirma la empresa.

**Exact S.A.C.** (CCL: 022369.6), empresa dedicada a la gestión documental, lanza la campaña "Empieza ahora, toma la decisión", la cual tiene por objetivo apoyar a las empresas para evitar el traspapeleo de documentos, mejorar la consulta y búsqueda de información. "Esta campaña ayudará a las empresas a ahorrar en costos y tiempo, y sobre todo les permitirá aumentar en productividad y eficiencia en sus operaciones", expresa la compañía. Para mayor información ingresar a la página web [www.exact.com.pe](http://www.exact.com.pe) o llamar al 941 828 348.

**Lima Bus Internacional 1 S.A.** (CCL: 027726.0) es una de las cuatro empresas concesionarias de buses troncales y alimentadores que prestan servicio al Metropolitano. Cuenta con más de 10 años de experiencia en la operación del sistema BRT y su principal objetivo es contribuir a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, brindándoles diariamente un servicio seguro, confiable y sostenible, a través del cumplimiento de sus valores. Más información ingrese a [www.limabus.com.pe](http://www.limabus.com.pe)



Lima Bus Internacional 1 S.A.

Servicios Logísticos Unidos S.A.C., empresa del Grupo de Minera Sotrami S.A.C (CCL: 00042710.5), brinda servicio de transporte de carga para empresas, cumpliendo con todos los protocolos de bioseguridad contra la COVID-19. "Estamos preparados para atender cualquier requerimiento para transportar carga pesada y liviana para todos nuestros clientes a nivel nacional", manifiesta la empresa. Más información en <https://waybus.com.pe/> o llame al 992 886 115 / 996 134 568.



Grupo Minera Sotrami S.A.C.

**Toncot Perú S.A.C.** (CCL: 00033507.7) es una empresa peruana que ha elaborado presentes para el Smartwatch Huawei Watch Fit Stia. Estos obsequios son cajas con implementos deportivos, los que contienen pesas de 3 kilos, bandas elásticas de diversos colores, mat de yoga con funda y snack nutritivo galletas. "Todos estos artículos están en una caja de material mdf especialmente fabricada con branding", afirma la empresa. Este merchandising fue entregado en Lima en septiembre del 2020.



Toncot Perú S.A.C.

**MBDESIGN E.I.R.L.** (CCL: 00049628.0), empresa conocida en el mercado como MBD, usa la creatividad y la publicidad para crear emociones de manera que las marcas sean recordadas siempre y fácilmente. Entre sus servicios se encuentran el desarrollo de marca, branding, videos y publicidad en 3D. Para más información ingresar a la página web [www.mbdesign.pe](http://www.mbdesign.pe). También pueden visitarlos en: Avenida Arequipa No. 2544 Dpto. 1302, Urbanización Fundo Lobatón, en Lince.



MBDESIGN E.I.R.L.

## ANIVERSARIO DE ASOCIADOS

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

### NOVIEMBRE

#### SÁBADO 21

3 Nch S.A.C.  
British American  
Hospital S.A.  
C.C Soluciones  
Industriales S.A.C.  
Cle & Asociados S.A.C.  
Frio Técnicos Perú S.A.C.  
Grupo Siete Harinas E.I.R.L  
Gsm Global Business S.A.C.  
Incatech S.A.C.  
Jazam Constructores S.A.  
Jba Servicios Generales S.R.L  
Legis Juristas Escuela  
De Derecho S.A.C.  
Quala Perú S.A.C.  
Qusqa Risun S.A.C.  
Real Estate Capital S.A.C.  
Suiza Lab S.A.C.  
Villamares &  
Asociados S.A.C.

### DOMINGO 22

Ccollcca Enciso  
Buenaventura Reinaldo  
Control Tributario S.A.C.  
Cordova García Felix Honorio  
Eco Project S.A.C.  
Esahe Expertos  
Asociados S.A.C.  
Grafica Asia Import S.A.C.  
Indaliexp S.A.  
Innova Luyel S.A.C.  
International Dental  
Center S.A.C.  
Inversiones Plastic.  
S & R S.A.C.  
Ms Projecta S.A.C.  
Newell Brands De Perú S.A.C.  
Productos Mineros  
Del Perú S.A.C.  
Servicios Postales  
Del Perú S.A.  
Valle Valverde Estefany Nelly

### Valverde Villanueva

Nely Maria  
Vitalis Perú S.A.C.

### LUNES 23

Ag Construye S.A.C.  
Copacabana Brasil E.I.R.L.  
Editorial Planeta Perú S.A.  
Estudio Capa  
Gurbillon E.I.R.L.  
Lim Company E.I.R.L  
M Y R Serviplast  
Del Perú S.A.C.  
Publicidad Y Manufacturas  
Enzo S.A.C.  
Rejas Alva Y Asociados S.R.L.

### MARTES 24

A Y E Construcciones E.I.R.L.  
Centro De Asesoría En  
Comercio Exterior Y  
Formación Aduanera E.I.R.L  
Colchado Y Asociados S.R.L.  
Embragues Y Frenos S.A.C.  
Energcity S.A.C.  
Fogapi-Fod.De Gart.Para  
Prest.A La Peq. Ind.  
Gedeon Richter Perú S.A.C.  
Grupo Coril Sociedad  
Agente De Bolsa S.A.  
Innova Sport  
International S.A.C.  
Macatt Medica  
Peruana S.A.C.  
Procables S.A.  
Silva López Mario Manuel

### JUEVES 26

Ambercrest S.A.C.  
Colegio Americano  
Miraflores  
Constructora Inmobiliaria  
Rio Huallaga S.A.C.  
D Mente Figuras  
Creativas E.I.R.L.  
Design & Printing E.I.R.L  
Dfd Soluciones E.I.R.L  
Grupo Empresarial  
Zieler S.A.C.  
Junco Aguilar Marcelina  
Koplast Industrial S.A.C.  
Mastercol S.A.  
Paredes, Cano Y  
Asociados S.R.L.  
Perú Gold Trade S.A.C.  
Perú Seguro Consultoría  
& Servicios S.A.C.  
Representaciones  
Tecnimotors E.I.R.L.  
Rivercon. Com S.A.C.  
Sallo Cjuiro Guido  
Silvio Antonio  
Geronimo Cahua  
Support Forwarding  
Service S.A.C.  
Universidad Católica  
Sedes Sapientiae  
Visualup S.A.C.

### VIERNES 27

Andina Comercial  
Perú E.I.R.L.  
Audiomusica Perú S.A.C.  
Cerámica Las 3  
Marías E.I.R.L.  
Corporación De Servicios  
Industriales S.R.Ltda.  
Crifun S.A.C.  
Evoluzione Blockchain  
Internazionale S.A.C.  
Fábrica De Tejidos Y  
Elásticos P Y S.A.  
Hikvision Perú S.A.C.  
Koster Perú S.A.C.  
Perú Sazón C & H S.A.C.  
Polinplast S.A.C.  
Rsc Import S.A.C.  
Stevia Coronel S.A.C.  
World Servicios  
Industriales E.I.R.Ltda.

**Controle la ASISTENCIA  
de sus TELE-TRABAJADORES  
con el PORTAL WEB  
de PLANILLAS de STARSOFT**




El Portal WEB de Trabajadores del Software de PLANILLAS del ERP STARSOFT ver. Gold, permite CONTROLAR LA ASISTENCIA DEL PERSONAL que trabaja en su Casa, en la oficina o en la calle, mediante dispositivos móviles con Internet (laptop, tableta o celular).

**Principales Funcionalidades del Software de PLANILLAS:**

- ✓ Portal WEB para control de asistencia y gestiones del personal
- ✓ APP para que los Ejecutivos aprueben las Nóminas por Celular
- ✓ Envío electrónico de boletas, plan Covid, políticas, normas, etc.
- ✓ Envío de Alertas por posibles contingencias con la SUNAFIL
- ✓ Analiza la evolución de gastos en remuneración mes por mes
- ✓ Archivo en Legajo Digital de la información de los trabajadores
- ✓ Emite cuadro de categorías y funciones para cumplir con Ley 30709
- ✓ Aplicable para PyMes, industria, construcción, pesca, agrícola, etc.



Contáctenos para una  
**Demostración Virtual**

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

[www.starsoft.com.pe](http://www.starsoft.com.pe)





**SOLUCIONES AUDIOVISUALES  
PARA EVENTOS HÍBRIDOS Y VIRTUALES**  
*Protocolos de cuidado y seguridad*

**RLA**  
EVENT TECHNOLOGIES



**(+51) 9 6176 0848**  
[info@rla-latam.com](mailto:info@rla-latam.com)  
[www.rla-latam.com](http://www.rla-latam.com)

**LIMA** | Buró de Convenciones y Visitantes  
Convention and Visitors Bureau

**AVIXA**  
Bronze Member

**AV Alliance**



# HAZ VISIBLE

# TU MARCA

ÚNICA EMPRESA DE PUBLICIDAD EXTERIOR CON ISO 9001 - 2015

Llegamos al

# 75%

del territorio peruano



#### CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

JMT cuenta con una agencia creativa interna cuyo objetivo es trabajar de la mano contigo para crear algo grandioso.

#### JMT CLUSTER

Métricas vehiculares y perfilamiento de audiencia.

#### SERVICIO POST VENTA

Reporte fotográfico.

#### LABORATORIO IN - HOUSE

Ante cualquier circunstancia con los elementos o pantallas, contamos con un área de reparación y mantenimiento interno.

#### TRABAJAMOS CON RESPONSABILIDAD

Contamos con pantallas que ahorran 50% de energía y tienen el brillo adecuado para evitar problemas en la visión del público en general.



[www.jmtoutdoors.com.pe](http://www.jmtoutdoors.com.pe)

**JMT**  
outdoors

Estamos donde quieres estar