

La Cámara

REVISTA DIGITAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

Comercio exterior

Perú mantiene su performance exportadora hacia sus principales destinos

Informe económico

Radiografía de los ninis: la población que ni estudia ni trabaja aumentó en 63% en el 2020.



CÁMINO AL ÉXITO AGROEXPORTADOR

Los envíos internacionales de fresas, jengibre, lima tahití, higos, camotes, piñas y calabazas, entre otros, muestran un crecimiento constante desde el año 2017 y podrían convertirse en las nuevas estrellas agroexportadoras peruanas.



REVISA NUESTRA
VERSIÓN DIGITAL





Ruta Pyme es un programa donde se tocan temas de interés con importantes ponentes del ámbito económico y social. Además, conocerás diversos consejos en temas como Legal, tributación, comercio exterior, Marketing, finanzas y más.

En Ruta Pyme tenemos secuencias de apoyo al microempresario donde la audiencia podrá hacer sus consultas y estas serán respondidas por nuestros expertos; así mismo es una vitrina para que los empresarios puedan ofrecer sus productos y servicios a toda nuestra audiencia.

Nuestras Secuencias:
Notipymes, entrevista, consultorio pyme, vitrina pyme y los pyme tips.

Ruta Pyme se emite todos los sábados a las 11am.

Vía Facebook de la Cámara de Comercio de Lima



VOTO DE CONFIANZA



CONSEJO DIRECTIVO 2021-2022

PRESIDENTE

Sr. Peter Anders Moores

PRIMER VICEPRESIDENTE

Sr. Alberto Ego-Aguirre Yáñez

SEGUNDO VICEPRESIDENTE

Sr. Guillermo Grellaud Guzmán

TESORERO

Sr. Antonio Gnaegi Urriola

VOCALES

Sr. Juan Antonio Morales Bermúdez

Sr. Sandro Fuentes Acurio

Sr. Félix José Yapur Nakhoul

Sr. Roberto Eudoro Hoyle Mc Callum

PAST PRESIDENT

Sra. Yolanda Torriani

DIRECTORES

Sr. Alfieri Peirano Torriani

Sr. Américo José Farfán Ortiz

Sr. Javier Butrón Fernández

Sra. Claudia Roca Fernández

Sr. David Olano Haeussler

Sra. Dolores Guevara Pasache

Sr. Eduardo José Laos De Lama

Sr. Sandro Stapleton Ponce

Sr. Eric Siekmann Quevedo

Sra. Erika Patricia Caverio Paz

Sr. Geri Mangone Castillo

Sr. Jorge Carlos Lira De Las Casas

Sr. José Antonio Casas Delgado

Sr. Luis Marroquín Postigo

Sra. Gabriela Fiorini Travi

Sr. Mauricio Salgado Gerbi

Sr. Miguel Honores Medina

Sr. Omar Cárdenas Martínez

Sr. Patrick Feldman Eskenazi

Sr. Percy Javier Krapp Ipince

Sr. Víctor Bermeo Rodríguez

Sr. Joaquín Otero Sahurie

GERENTE GENERAL

Ing. José Rosas Bernedo

DIRECTOR INSTITUCIONAL

Dr. Carlos Posada Ugaz

El Consejo de Ministros que encabeza el señor Guido Bellido, recibió finalmente el voto de confianza por parte del Congreso de la República, luego de exponer la política general del gobierno que planea poner en práctica el presidente Pedro Castillo. Se trata de una propuesta con muchas promesas que, siendo realistas, serán muy difíciles de cumplir en un país como el nuestro, en donde la crisis económica originada por la pandemia de la COVID-19 todavía persiste y amenaza con seguir golpeándonos.

Por si fuera poco, vivimos desde hace por lo menos cinco años un clima de inestabilidad política, incertidumbre, conflictividad y desconfianza, al que se suma una creciente inseguridad ciudadana, debido a una cada vez más violenta ola de delincuencia de todo calibre.

No hubo en la presentación de Bellido nada que permita abrigar la esperanza de que todo esto cambiará, pues no se presentaron políticas concretas para mejorar los servicios de salud, reactivar la economía, generar empleo formal y estable, impedir la quiebra de más empresas, reducir la pobreza o enfrentar a las bandas de delincuentes.

En suma, careció de medidas específicas para reavivar a un país que no termina de recuperarse luego de la manera, por decir lo menos errada, que en todo sentido se enfrentó a la llegada de la pandemia al Perú, comenzando por un absurdo y completo confinamiento que generó la paralización de actividades y dejó sin empleo y sustento a millones de peruanos.

Solo en junio pasado se estima que casi un millón de peruanos (a los que se suman los inmigrantes) se encontraban buscando empleo. A ello se agrega que muy pronto nuestro país registrará la terrible cifra de 200.000 personas fallecidas por COVID-19. Frente a este panorama, lo menos que se esperaba eran acciones de ejecución inmediata, con indicadores, plazos y metas contables y tangibles. Pero nada de ello hubo en la presentación del gabinete ministerial. ¿No era posible trazar una estrategia para reencauzar nuestra economía hacia el rumbo de crecimiento a partir de la promoción de la inversión privada, de la ejecución de proyectos de inversión pública que representen mejoras en la competitividad de la producción nacional? ¿No era el momento de proponer medidas para generar trabajo formal, más allá de un millón de empleos temporales? ¿No era acaso el momento para saber de qué manera se impedirá que una tercera o cuarta ola de la COVID-19 siga cobrando tantas vidas? ¿O de qué manera se impedirá que haya quienes se aprovechen de la desgracia ajena para enriquecerse y para contribuir, desde el gobierno, con las denuncias e investigaciones a quienes desde los más altos cargos se coludieron para hacerlo?

¿No era la ocasión para decirle al país si será posible en el corto plazo que los niños y jóvenes puedan retornar a sus clases presenciales; si existe un plan para vacunarlos a ellos y sus maestros; si se mejorará la educación

a distancia a través de la accesibilidad a internet; si se hará algo para que el Estado no siga entregando a los alumnos equipos defectuosos?

¿Alguien escuchó algo sobre la manera en que se potenciará a nuestra Policía Nacional y a nuestras Fuerzas Armadas para el combate a la criminalidad?

Tampoco hubo ni una línea respecto a la inversión privada, pero sí al retorno a un Estado empresarial, precisamente en entidades como Agrobanco, cuyo pasado y presente bastaría para conocer las consecuencias negativas que ello tiene.

Un dicho popular dice que de buenas intenciones está empedrado el camino al infierno. Es allí donde podemos terminar si, antes de regalar y dilapidar los escasos recursos del Estado, no se hace algo para enrumbar nuestra economía hacia un crecimiento de por lo menos 7%, con lo cual se podría brindar servicios básicos de calidad a los peruanos.

Sin embargo, pese a todos estos vacíos y omisiones, el principal escollo político que tenía el Poder Ejecutivo, que era recibir el voto de confianza del Parlamento, ha sido superado. Puede decirse que —de aquí en adelante— tiene el camino expedito para hacer para lo que ha sido elegido: gobernar. Pero haber superado el trámite parlamentario no significa que se le haya entregado carta blanca al gobierno para hacer lo que quiera, y menos para amenazar a los congresistas que en el ejercicio constitucional del derecho de fiscalizar que los ampara, puedan interpelar y eventualmente censurar a uno o más ministros cuestionados.

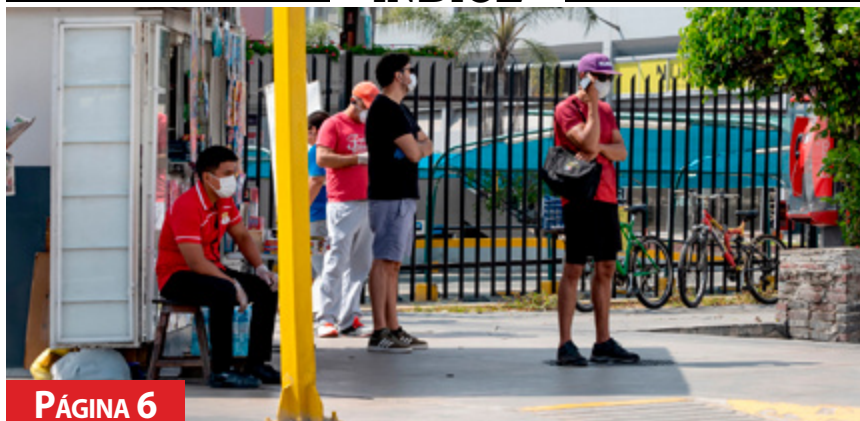
El Perú no está para más enfrentamientos, para la agudización de contradicciones y para generar más divisiones que solo benefician a quienes nada bueno pretenden. Respetuosamente, presidente Pedro Castillo; presidente del Consejo de Ministros, Guido Bellido: ya es hora de comenzar a gobernar, de reevaluar a sus colaboradores, de alejar a quienes pretenden manipularlos. Pero, además, es hora de ejercer los tan altos cargos que se les ha confiado, con transparencia, liderazgo e ideas claras. Solo así merecerán el voto de confianza de todo el país.



Sr. Peter Anders Moores

Presidente de la Cámara de Comercio de Lima

ÍNDICE



PÁGINA 6

INFORME ECONÓMICO

RADIOGRAFÍA DE LOS NINIS: LA POBLACIÓN QUE NI ESTUDIA NI TRABAJA CRECIÓ 63% EN EL 2020 Y ALCANZÓ LA CIFRA RÉCORD DE 2,2 MILLONES DE PERSONAS.



PÁGINA 10

INFORME ESPECIAL

LAS FUTURAS ESTRELLAS DE LA AGROEXPORTACIÓN



PÁGINA 14

ENTREVISTA

ALBERTO EGO-AGUIRRE: "PERMITIR EL CABOTAJE PERUANO AYUDARÍA A DESCENTRALIZAR EL PUERTO DEL CALLAO"

PÁGINA 16

COMERCIO EXTERIOR

¿CÓMO LES VA A LOS PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS?

PÁGINA 24

INFORME LEGAL

RESOLUCIONES DEL TRIBUNAL FISCAL SOBRE TRIBUTOS MUNICIPALES

GESTIÓN TV

CONSULTORIO DE NEGOCIOS

LAS NUEVAS REBAJAS DE LAS SANCIONES TRIBUTARIAS

El asesor legal de la CCL, Juan Thompson, explica las nuevas rebajas de las sanciones tributarias de Sunat, así como los casos en los que se puede acceder a estos beneficios.



TWITTER | TRENDING TOPICS



Cámara de Comercio de Lima

El gobierno del presidente Castillo debe tomar acciones con las cuales se gane la confianza del pueblo. Es hora de demostrar que puede liderar al país y combatir no solo la pandemia, sino también la grave crisis económica que vivimos.

@PRESIDENCIAICCL

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 Angellats Corzo

Julissa Donayre Sarango

Francis Lopez Aranibar

John Narciso Velásquez

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 SANTA ANITA

Calle Los Cipreses N° 140 5to piso,

Of. 501 - Edificio Orbes

Teléfono: (511) 219-1510

SEDE CENTRO AÉREO COMERCIAL

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

Teléfono: (511) 219-1841

SEDE AREQUIPA

Av. Metropolitana s/n (Edificio City Center - Quimera)

4to piso Torre Norte, Challapampa. Cerro Colorado,

Ciudad de Arequipa.

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.

EL LUGAR PERFECTO
PARA SUS REUNIONES, EVENTOS Y
ENCUENTROS DE NEGOCIOS
PRESENCIALES

Regresando a la normalidad



“Abrimos nuestras puertas y estamos preparados para recibirte. **Contamos con los protocolos de bioseguridad antes, durante y después de cada evento.**”

INFORMES Y RESERVAS:

Av. Giuseppe Garibaldi 396, Jesús María
www.camaralima.org.pe

994 293 505

jmontalvan@camaralima.org.pe

RADIOGRAFÍA DE LOS NINIS, UNA POBLACIÓN EN AUMENTO

La población que ni estudia ni trabaja creció 63% en el 2020, producto de la crisis económica generada por la pandemia, hasta totalizar la cifra récord de 2'208.073 personas.



Instituto de Economía y
Desarrollo Empresarial - CCL

La población económicamente inactiva que no realiza ninguna actividad contabilizada en el PBI y tampoco participa en el mercado laboral tuvo un incremento récord en el año 2020, alcanzando un total de 8'786.642 habitantes. Dentro de esta categoría se puede identificar a la población joven de entre 15 y 29 años que ni estudia ni trabaja, denominada ninis.

Como se recordará, en el discurso presidencial de 28 de julio se anunció que los jóvenes ninis acudirían al servicio militar. Actualmente, el servicio militar voluntario, amparado en la Ley 29248, tiene entre sus beneficios el otorgar: alimentación diaria, asignación económica mensual, prestaciones de salud, educación básica, técnico-productiva o superior tecnológica y una línea de crédito en el Banco de la Nación.

NINIS EN 2020

A partir de los datos de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH), del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), se estimó la población de ninis en 2'208.073 personas, una cifra récord, incrementándose en 63,8% respecto al 2019.

Históricamente, el porcentaje de mujeres en el total de ninis ha sido de 64%, pero las características de la crisis llevaron a que la participación de las mujeres se reduzca hasta 57% y la de hombres crezca hasta el 43%.

Según resultados citados por el Fondo de Población de las Naciones

Unidas (UNFPA, por sus siglas en inglés) para Perú, del total de mujeres que tienen su primer hijo en la adolescencia, 5,2% carece de nivel educativo, 25,7% cuentan con educación primaria y 49,6% con educación secundaria, pero no pudieron continuar con una mayor formación de capital humano.

EN 2020, EL MAYOR INCREMENTO EN LOS NINIS SE DIO EN EL SEGMENTO DE HOMBRES ENTRE LOS 25 Y 29 AÑOS

En términos relativos, el mayor incremento en los ninis durante el 2020 se dio en los hombres de 25 a 29 años (160,5%) y de 20 a 24 años (118,6%). En el caso de las mujeres, destaca el incremento entre 20 a 24 años (53,6%). Estos rangos de edad nos indican que el fuerte incremento de ninis se explica mayormente por la pérdida de su empleo y, en menor medida, porque dejaron de estudiar. Así, el incremento de ninis de 15 a 19 años fue de 60,3% y 44,3% en hombres y mujeres, respectivamente.

A pesar de los resultados ocurridos en el año 2020, el mayor porcentaje de ninis aún se encuentra entre 15 y 19 años (38%), seguido de 20 a 24 años (34%) y una menor participación de 25 a 29 años (28%).

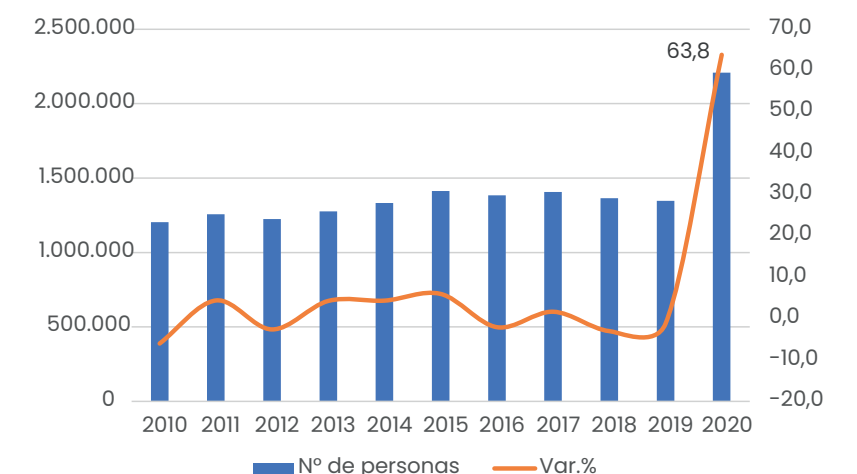
De otro lado, un rasgo en la población nini que se ha reforzado con la crisis es que es un fenómeno que caracteriza a las zonas urbanas. El 33,2% de la población entre 15 y 29 años que vive en zonas urbanas es nini, disminuyendo dicha tasa al 11,5% en zonas rurales y fuertemente concentrado en mujeres. La razón es que la agricultura es una actividad que absorbe casi a la totalidad de la mano de obra en zonas rurales, por lo que la tasa de ninis es reducida.

En el caso de zonas urbanas, las principales actividades demandantes de trabajadores son el comercio y servicios, sectores que se contrajeron en 15,8% y 14,2%, respectivamente, en el 2020 y que en la actualidad aún están sujetas a restricciones para su total funcionamiento.

POR DEPARTAMENTOS

Además de Lima, que concentra el 44,5% de la población nini, le siguen en importancia La Libertad (6,3%), Arequipa (4,8%), Piura (4,6%), Callao (4,1%) y Lambayeque (3,9%),

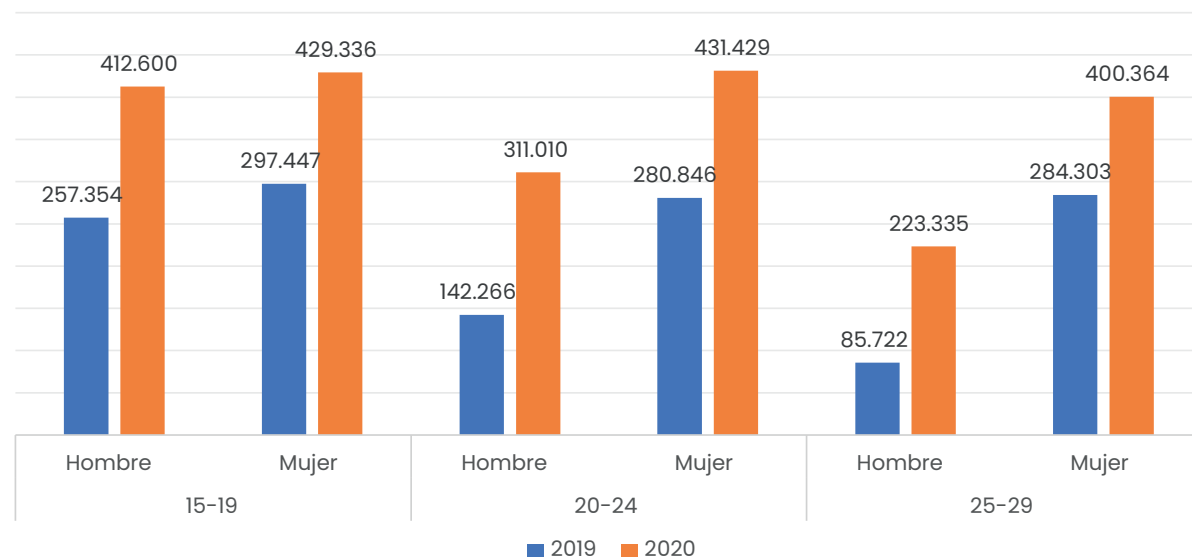
Evolución de los ninis 2010-2020
(Número de personas y tasa de crecimiento)



Fuente: INEI - ENAH

Elaboración: IEDEP

NINIS 2019-2020: por edades y por sexo



Fuente: INEI - ENAHO

Elaboración: IEDEP

acumulando casi el 70% de la población nini a nivel nacional. En el resto de los departamentos del país, dicha población se encuentra por debajo de los 70.000 habitantes. Como se observa, otra característica de esta población es que se encuentra mayoritariamente en la costa del país.

Respecto al nivel educativo, se estima que el 60% tiene estudios secundarios, el 21% superior universitario, 14% superior no universitario y el 5% cuenta con primaria. Asimismo, el 67% de la población es no pobre, 29% se encuentra en pobreza y solo el 4% en pobreza extrema. En cuanto al estado civil, el 76% se encuentran solteros, 17% son convivientes, 4% son separados y 3% casados.

GRUPOS JUVENILES

Se puede identificar dentro de la población joven otros grupos, además de los nini, como aquellos que sí estudian y sí trabajan (sí-sí), ni estudian y sí trabajan (ni-sí), y sí estudian ni trabajan (sí-ni).

Un aspecto a considerar es el de la exclusión financiera, que entre estos segmentos juveniles es más elevado

en nini (65,6%), y en sí-ni (63,8%), por encima de los ni-sí (54,1%) y los sí-sí (52,8%).

LIMA CONCENTRA EL 44,5% DE LA POBLACIÓN NINI. LE SIGUEN LA LIBERTAD (6,3%) Y AREQUIPA (4,8%)

Respecto al nivel educativo superior, similares tasas se obtuvieron entre los distintos grupos, 38,7% de los ni-sí y 38,4% de los sí-sí lo alcanzaron. Un registro ligeramente inferior se observó en los nini de 35,1% y en los sí-ni de 37,9%

POLÍTICAS

Resulta necesario incorporar a gran parte de los 2,2 millones de ninis a la población económicamente activa con educación y salud de calidad para disponer de una fuerza laboral productiva, mejorando simultáneamente sus posibilidades de acceder a un mercado laboral flexible sin

excesivas regulaciones y sobrecostos. Un alto y sostenido crecimiento económico permitirá generar empleo adecuado que falta y hoy es la principal causa del incremento de ninis.

Además, se debe fortalecer la inserción de los ninis en el mercado laboral mediante programas de capacitación, tanto en formación académica como técnica. Por otro lado, dado el perfil de las ninis en Perú, se deben fomentar programas de prevención de embarazo adolescente en los centros de estudios de educación básica superior, para que los jóvenes tengan más información y apoyo, y puedan continuar con sus estudios.

Cifras al cierre 2018 indicaban que 2.700 mujeres venían realizando el Servicio Militar Voluntario, por lo que la propuesta hecha en el mensaje presidencial es bien intencionada, pero insuficiente para el tamaño de esta población que en mujeres llega a 1,3 millones.

La educación y el trabajo son los principales mecanismos de inclusión de jóvenes a una sociedad, por eso es importante que se tenga definida una política de Estado para proteger este capital humano.

133
AÑOS

**DEFENDIENDO LA
LIBRE EMPRESA,
Y BRINDANDO SERVICIOS
PARA EL CRECIMIENTO DE
LOS NEGOCIOS.**



¡ASÓCIATE YA!

INFORMES:

955 225 965 219-1722

LAS FUTURAS ESTRELLAS DE LA AGROEXPORTACIÓN

Fresa, cebolla, jengibre, orégano, mucílago y lima tahití, entre otros productos, van en camino a convertirse en los nuevos grandes jugadores de las exportaciones peruanas.

POR ERIKA LÓPEZ SEVILLA
EBLOPEZ@CAMARALIMA.ORG.PE

El agropecuario es uno de los sectores que en los últimos años se ha consolidado en las exportaciones y hoy muestra más de 10 productos con un gran potencial exportador en un futuro cercano.

Es así que el Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima (Iindexcam) señala que, desde el 2017, las nueces del Brasil, mucílagos, orégano, lima tahití, higos, camotes, calabazas, dátiles y piñas están mostrando un crecimiento sostenido.

Asimismo, advierte que estos no son los típicos productos relevantes de la cartera exportadora del sector agropecuario, sino que más bien son mercancías que no han tenido la promoción agroexportadora debida a pesar de que presentan síntomas de crecimiento en los últimos años. Y no solo se destacan por su nivel de crecimiento en las exportaciones peruanas, sino también en la demanda que el mundo le está otorgando.

Según el Iindexcam de la CCL las nueces del Brasil, en el primer semestre del 2021 presentaron un crecimiento del 36% respecto a similar periodo del 2020. El principal comprador es Estados Unidos, pero existen otros países donde podría haber alguna oportunidad para su exportación, como es el caso de Alemania, Países Bajos, Francia, Reino Unido, Canadá y Australia.

El orégano también va mostrando un buen performance, llegando a crecer en 64% en el primer semestre. Los principales mercados de destino son Brasil, Argentina, Chile y Uruguay, con una tasa de crecimiento en este primer semestre de 86%, 159%, 123% y 178%, respectivamente. Los países en donde habría una oportunidad de ingreso es Estados Unidos, Alemania, Japón, Hong Kong, Taiwán y China.

Por su parte, la exportación de lima tahití ha tenido un avance muy alentador al crecer 45% en el primer semestre del 2021. Los principales mercados de destino son Chile, Reino Unido, Estados Unidos y Países Bajos, con una tasa de crecimiento de 65%, 20%, 91% y 71%, respectivamente. Los países donde habría una oportunidad

de ingreso de este producto son Alemania, Japón, Canadá, Rusia y Polonia.

“EL AGRICULTOR HA MEJORADO SUS PAQUETES TECNOLÓGICOS, EVITANDO EL USO DE PESTICIDAS”

De igual manera, los higos han tenido una expansión muy alentadora, llegando a crecer 64% en el primer semestre. Los principales mercados de destino son Países Bajos y Reino Unido, cuyas tasas de crecimiento en este primer semestre fueron de 143% y 24%, respectivamente. Los países en donde habría oportunidades de ingreso para este producto es Francia, Japón, Suiza, China y Turquía.

LA PEQUEÑA AGRICULTURA

Por su parte, el empresario agroexportador, Alfonso Velásquez,

afirma que la fresa, cebolla y el jengibre (kion) están teniendo mucho éxito en los mercados internacionales.

“Estos tres productos son los que tienen este mayor potencial, sobre todo pensando que vienen de la pequeña agricultura y necesitan inversiones menores. Además, tienen un corto periodo vegetativo, permitiendo exportar con alta rentabilidad”, precisa.

Explica también que, por ejemplo, el éxito de la venta al exterior de la fresa peruana se da gracias a un trabajo “muy fino” entre los exportadores y productores, dado que este producto es un cultivo que se desarrolla en la agricultura familiar.

“El agricultor ha ido mejorando la organización de sus paquetes tecnológicos, evitando el uso de pesticidas y otros químicos. El exportador tiene que hacer un muy buen trabajo de trazabilidad”, subraya.

Para que esta pequeña agricultura se siga consolidando, Alfonso Velásquez indica que es necesario que el gobierno tenga una orientación más decidida, definida y comprometida para informar de este potencial productivo.

Además, refiere es importante que, como país, nos orientemos a producir

Exportación de productos del sector agropecuario. Periodo enero – junio del 2017 al 2021.

(Valor expresado en dólares)

PRODUCTOS	2017	2018	2019	2020	2021	VAR. 2021-2020
Nueces del brasil	23.300.655	40.805.473	18.903.000	12.455.859	16.995.923	36,4%
Mucílago	3.789.257	5.423.004	4.744.168	5.101.163	15.899.575	211,7%
Orégano	8.225.141	10.271.919	7.337.746	5.839.216	9.561.542	63,7%
Lima Tahití	2.361.567	4.382.255	4.585.195	6.347.387	9.174.498	44,5%
Higos	749.267	2.090.194	1.813.646	2.112.195	3.464.066	64,0%
Camotes	1.409.463	902.364	1.421.684	1.304.110	2.291.227	75,7%
Calabazas (zapallos) y calabacines	574.013	824.951	916.762	1.383.988	2.250.655	62,6%
Dátiles	321.212	632.675	1.351.928	1.321.314	1.859.487	40,7%
Piñas (ananás)	119.870	207.176	45.255	734.696	1.155.553	57,3%

Fuente: Sunat

Elaboración: Idexcam

aquello que el mercado demande.

“No solo vender lo que producimos, sino impulsar nuestro potencial productivo hacia lo que el mercado mundial mande. Deberíamos utilizar mejor los observatorios de mercado, qué significan las oficinas comerciales y la Cancillería para conocer en mayor detalle las oportunidades que justamente la agricultura familiar brinda para el desarrollo de nuevos productos”, destaca.

DIVERSIFICAR EL PORTAFOLIO

En esa misma línea, el docente de la Escuela de Postgrado de la USIL, José Ruidías Rojas, sostiene que es sumamente importante que el Perú amplíe y diversifique su portafolio de productos agrícolas pasibles de ser exportados, debido a que esto beneficia mucho a productores actuales, dado que hace más eficiente los procesos de siembra y cosecha.

“La labor que desempeña cada nuevo cultivo ayuda a los productores que apuestan por ellos y, en la medida que estos comienzan a crecer sostenidamente, alienta a nuevos empresarios a buscar fuentes adicionales de demanda de productos

similares”, expresa.

Agrega que, según Agrodato, la fresa ha tenido desempeños muy auspiciosos en el 2020, año en el que se exportaron alrededor de US\$45 millones FOB, con un crecimiento mayor al 50% versus el 2019. En lo que va reportando el 2021, el crecimiento es aún mayor, llegando a sobrepasar el 130% entre enero y mayo versus similar periodo del año anterior.

“SE DEBE HACER UN INTENSO TRABAJO CONSIDERANDO NUESTRAS VENTAJAS DIFERENCIALES DE CLIMAS”

Para el caso de la cebolla, según la misma fuente, en el 2021 se están experimentando crecimientos por encima del 120% versus similar periodo del año anterior y en el 2020 el crecimiento interanual fue de 15%.

Un caso muy parecido es el del jengibre, con un crecimiento acumulado de 43% entre enero y mayo

versus similar periodo del 2020, donde se experimentó un crecimiento de 132% versus el año previo.

Ruidías indica que el principal mercado de estos tres productos es Estados Unidos, debido a que gracias a la vigencia del TLC con este país, que dota de beneficios arancelarios a productos que son demandados por segmentos de mercado enfocados en la clase media acomodada. Lo mismo pasa con otros destinos como Corea del Sur, Panamá, España y, en general, con países que están incrementando sus ingresos per cápita en los últimos años.

En ese sentido, asegura que el gobierno debe hacer un “intenso” trabajo de nuestras ventajas diferenciales en términos de climas, pero, además, seguir desarrollando TLC o convenios con diversos países donde podría haber un gran interés en nuestros productos.

“Por otro lado, es necesario fortalecer el trabajo interno para dotar de beneficios que redunden en la inclusión de mayor tecnología a nuestros productores y, en general, a toda la cadena logística. La agroexportación es una gran fuente generadora de empleo y de crecimiento”, puntualiza.

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:



1 Revista "La Cámara"
Toda la información sobre economía y negocios para tomar las mejores decisiones de negocios.



2 Revista digital "La Cámara"
Las últimas noticias y análisis a solo un clic.



3 Ciclo de conferencias magistrales ESAN

4 Camtrade Plus
Sistema simple y claro que brinda información estadística de importaciones / exportaciones nacionales.



5 Boletines de Comercio Exterior



6 Suplementos especializados



POR RAQUEL TINEO RAMOS
RTINEO@CAMARALIMA.ORG.PE

¿Cuáles es el estado de la logística portuaria peruana?

Nos faltan carreteras, las que venimos pidiendo a varios gobiernos. Además de las pistas camioneras, que son las que puedan llevar la carga desde los depósitos extra portuarios, ingresando directamente al puerto para no tener que pasar por las ciudades. Por ejemplo, hacia Lurín han crecido los almacenes, pero un camión de Lurín al Callao puede demorar 10, 12 o más horas, depende de la hora y el tránsito

Este sistema de pistas camioneras es algo que funciona en otros países, pero no aquí por terquedad. Más del 80% de las exportaciones salen por el Callao. Esto hay que cambiarlo.

El Congreso anterior aprobó una ley para construir el megapuerto de Ilo, ¿ayudaría a descentralizar el Callao?

No servirá para nada si no se tiene carga que justifique la inversión. Para crear un megapuerto necesitas tener carga suficiente, a fin de hacer que ese puerto sea rentable. Si nosotros tuviésemos el tráfico que tiene China la historia sería distinta. No es que no queramos megapuertos, sino que hay que generar puertos competitivos para el concesionario del puerto y para el exportador e importador peruano.

Sobre los problemas de tráfico marítimo mundial, ¿qué se prevé para los próximos meses?

Podría mejorar si no se cierran más puertos por el factor COVID-19, especialmente los más grandes, como de China. El tema de los fletes también dependerá del precio del petróleo. Y, por otro lado, lo otro, como dije antes, tratar de descentralizar Callao, utilizando como alternativa a Paracas por el sur, y por el norte a Paita y, cuando esté listo, Chancay. Es necesario que los exportadores tengan facilidades para utilizar otros puertos.

Lo otro es permitir el cabotaje entre



“PERMITIR EL CABOTAJE PERUANO AYUDARÍA A DESCENTRALIZAR EL PUERTO DEL CALLAO”

El primer vicepresidente y presidente de la Comisión de Asuntos Marítimos Portuarios y Aduaneros de la CCL, Alberto Ego-Aguirre, precisa que, ante los problemas de tráfico marítimo mundial y el aumento del costo de los fletes, el país necesita generar mayor competitividad interna.

los puertos peruanos, pues la ley que perseguimos durante tanto tiempo a último momento cambió. Esperábamos que favoreciera el tránsito interno, porque las grandes tiendas o malls que importan mercadería podrían traerla a Callao y en pequeñas embarcaciones llevarla a otras ciudades.

Eso es algo que quedó pendiente porque hay intereses creados. Las empresas marítimas pueden usar sus barcos medianos o pequeños para ello, ya que todo lo que tenga que ir por camión siempre va a ser más costoso. Las navieras extranjeras deben tener las mismas prerrogativas que las nacionales, de otra forma, no funciona. Debe haber libre competencia.

¿Se podrían afectar las exportaciones e importaciones?

Estamos todavía viviendo una bonanza de precios en muchos sectores para exportar. Pero habría que ver si la cantidad exportada crece o son los precios, y hasta cuánto dura la bonanza.

Hay otros sectores que han sido seriamente afectados por la pandemia.

Lamentablemente, el nuevo Gobierno, por sus comunicados, actitudes y también voceros, ha creado una imagen negativa de lo que planean hacer con el país y esto ha paralizado a los inversionistas extranjeros y a los nacionales también. Mientras que este no informe con claridad su programa de Gobierno y comience a marchar, no habrá inversión adicional y, aquellas que estaban en camino, se van a detener.

“EL FORO REGIONAL DE PUERTOS, ORGANIZADO POR LA CCL, SE REALIZARÁ EL 14 DE SETIEMBRE”

Para que el Perú crezca debe incrementar las exportaciones. Nuestro país es muy pequeño para pensar solo en el consumo interno. Si no seguimos creciendo en todos los sectores, como en el caso de la minería, con proyectos que, pese a tener sus documentos en reglas no se les permite iniciar sus actividades, de dónde sacará dinero el Estado para pagar sus planillas, e invertir en lo que le compete, que es salud, educación, infraestructura, etc.

Nuestro comercio exterior crecerá también en función a que los tratados de libre comercio se respeten. Si pretendemos cambiarlos, los países con los que firmamos, también lo harán y entonces saldremos perdiendo.

¿Cómo mejorar la competitividad portuaria?

Por un lado, mejorando el acceso a los depósitos extra portuarios, que ya los tenemos. Por ejemplo, en Ventanilla, donde se podría acumular parte de la carga. Asimismo, a través de una vía especializada solo para camiones que vayan y vengán del puerto del Callao, evitando que pasen por las ciudades.

Esto también aliviaría el tránsito.

Otra de las cosas que hay que hacer es revisar los costos de nuestros puertos. Para sacar un contenedor de una nave y llevarla a un almacén de depósito cuesta como US\$ 1.550, en Europa no pasa de los US\$ 500. Eso es competitividad, lo nuestro es no competitividad.

Hay que agilizar más a la Aduana. Estamos dispuestos a asesorar a la Comisión de Comercio Exterior y de Transportes y Comunicaciones del Congreso y al Mincetur. Esperemos que las personas designadas estén bien asesoradas para echar a andar proyectos. Mientras tengamos demoras en el tránsito, por falta de carreteras y excesos en el costo de combustible, seguros, etc, las empresas camioneras que transportan nuestros productos no bajarán sus precios.

Su Comisión organizará el Foro Regional Portuario, ¿qué temas se abordarán?

Estamos viendo el listado de temas pendientes que tenemos por hacer en los puertos, qué puertos están en el camino y cuáles están en la tramitología. Luego veremos los que están listos para arrancar y analizar qué tipo de carga tiene que llevar cada uno. Y así, tratar de inducir y orientar al empresariado a buscar alternativas a sus costos con otros puertos, los que ya funcionan y los que vendrán.

Nos hemos reunido con representantes de todos los Gobiernos y les hemos invitado a participar en nuestros Foros Internacionales, incluyendo a los presidentes de las Comisiones del Congreso y ministros, pero muchos no vienen. El Congreso y los empresarios deben trabajar juntos. Se lo hemos propuesto a la nueva presidente del Congreso, cuando la visitamos hace pocos días.

El Estado debe comprender que todos somos peruanos y debemos trabajar juntos para salir de la situación en la que estamos. Trabajemos en la reconstrucción juntos. Es la única manera de salir adelante.

¿CÓMO LES VA A LOS PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS?

A pesar de la pandemia, el Perú ha mantenido su nivel exportador y posicionamiento en los mercados de China, Unión Europea, Estados Unidos, Corea del Sur y la CAN.



DR. CARLOS POSADA UGAZ

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

La integración a los mercados mundiales ofrece la posibilidad de acelerar el crecimiento económico, crear empleos mejor remunerados, aumentar la cartera de productos de exportación y, por ende, mejorar la economía del país.

La apertura de los mercados, por sí sola, no bastará para lograr esas metas, pero, en las últimas décadas, el éxito en materia de desarrollo ha estado asociado, en general, a un enfoque orientado al exterior.

Para un país como el Perú, que le ha tomado sudor y sangre poder consolidarse en los mercados más difíciles y competitivos del mundo, sería un duro golpe perder espacio en dichos destinos, sobre todo porque dicha pérdida se deba a un factor tercero como lo fue la pandemia del COVID-19 y no a un factor más concurrente como es el incremento costos, precios, barreras burocráticas, nuevos competidores, OTC (obstáculos técnicos al comercio), etc. En dicho escenario, la recuperación de nuestro comercio sería más lenta de lo esperado.

Según la base de datos de Sunat, este mal escenario no ha llegado a ocurrir por lo que las alarmas en el sector privado exportador se han calmado. Esto se puede ver en la tabla N° 1 que muestra que los envíos a nuestros principales mercados de destinos han ido creciendo y más aun que el año 2019, pre pandemia.

CHINA

China es el principal destino de nuestras exportaciones, sobre todo del sector tradicional. En lo que va del año 2021 (primer semestre), los envíos a este destino llegaron a los US\$ 8.456 millones, asegurando un crecimiento del 95% respecto a similar periodo del año 2020; y de 25% si lo comparamos con el 2019.

Uno de los sectores que más envíos realizó a este destino fue la minería (US\$7.109 millones), con un crecimiento del 83% respecto al 2020; y de 25% respecto al 2019. En este sector, el Perú se sigue manteniendo como el cuarto principal proveedor por debajo de Australia, Brasil y Chile, por lo que no ha perdido y tampoco ganado espacio en este mercado.

EN EL PRIMER SEMESTRE, LAS EXPORTACIONES PERUANAS A CHINA ASCENDIERON A US\$ 8.456 MILLONES

Otro sector importante es la pesca tradicional, donde los envíos llegaron a la cifra de US\$ 988 millones, creciendo 306% respecto al 2020; y 31% respecto al 2019. En este sector, el Perú se mantiene en el primer lugar por encima de Estados Unidos, Vietnam, México y Tailandia.

Por último, la pesca no tradicional exportó productos por US\$ 172 millones, creciendo 307% respecto al año 2020; y 10% respecto al 2019. En este rubro, el Perú, momentáneamente, ha subido su nivel de participación, subiendo del puesto 21 al 15, quitándole mercado a países como Chile, Argentina, Taiwán, Australia, Pakistán y Corea del Sur.

UNIÓN EUROPEA

La Unión Europea es el segundo destino más importante de nuestras exportaciones por valor. Nuestros envíos hasta el mes de junio del 2021 fueron de US\$ 2.952 millones, llegando a crecer 31% respecto al 2020; y 6% respecto al 2019.

El sector que más exportó a este destino fue el agropecuario (US\$ 1.172 millones), con un crecimiento del 22% respecto al 2020 y 28% respecto al 2019. En este sector, el Perú se sigue manteniendo como uno de los principales proveedores por debajo de Estados Unidos, Turquía, España y China, por lo que no ha perdido y tampoco ganado espacio en este mercado.

Otro sector importante para este destino es la minería, cuyos envíos crecieron llegaron a la cifra de US\$ 1.149 millones, llegando a crecer 43% respecto al 2020; y 10% respecto al 2019. En este sector, el Perú se mantiene en el sexto lugar por debajo de Sudáfrica, Brasil, Canadá, Ucrania y Chile.

Por último, el sector pesca exportó

Tabla
N° 1

Exportaciones peruanas a sus principales destinos.
Periodo enero - junio del 2019 al 2020

Valor expresado en US\$

DESTINOS	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
CHINA	6.784.002.067	4.339.601.913	8.456.426.606
UNIÓN EUROPEA	2.788.734.960	2.256.259.933	2.952.255.300
ESTADOS UNIDOS	2.531.811.996	2.728.631.429	2.829.167.112
COREA DEL SUR	1.033.671.456	1.047.665.995	1.291.935.592
CAN	1.138.689.324	846.114.639	1.113.486.736

Fuente: Sunat

Elaboración por: IDEXCAM

productos por un valor de US\$ 172 millones, llegando a crecer 43% respecto al año 2020; pero cayendo 13% respecto al 2019. No obstante, a pesar de dicha caída, el Perú sigue manteniendo el nivel participación en este mercado.

ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos es el tercer principal destino de las exportaciones peruanas. En el primer semestre del 2021, los envíos a este destino llegaron a los US\$ 2.829 millones, asegurando un crecimiento del 12% respecto al mismo periodo del año 2020, y del 4% si lo comparamos con el 2019.

El sector que más exportó a este destino fue el agropecuario (US\$ 965 millones), con un crecimiento del 11% respecto al 2020; y 12% respecto al 2019. En este sector, el Perú es uno de los principales proveedores por debajo de México, Chile, Canadá, Guatemala y Costa Rica.

Otro sector importante es el textil y confecciones, cuyos envíos llegaron a los US\$ 403 millones, cifra 95% mayor respecto a la registrada en el 2020; y 13% mayor respecto al 2019. En este sector, el Perú se mantiene en el veinteavo puesto por debajo de China, Vietnam, India, Bangladesh.

COREA DEL SUR

Al cierre del primer semestre, Corea del Sur se consolidó como el cuarto principal destino de las exportaciones peruanas con envíos valorizados en US\$ 1.291 millones, logrando un crecimiento del 23% respecto al mismo periodo del año 2020; y del 21% frente al 2019.

El sector minería exportó a Corea del Sur productos valorizados en US\$ 929 millones, un crecimiento del 12% respecto a lo registrado en el 2020; y de 33% respecto al 2019.

En este sector, el Perú se sigue manteniendo como el segundo principal proveedor por debajo de Australia, y por encima de Chile y México, por lo que no ha perdido



y tampoco ganado espacio en este mercado

ESTADOS UNIDOS FUE EL TERCER DESTINO DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS EN EL PRIMER SEMESTRE

Por su parte, los envíos del sector Petróleo y sus derivados ascendieron a US\$ 176 millones, 74% más que lo registrado en el primer semestre del 2020; y 27% respecto al 2019. En este sector, el Perú habría perdido mucha participación a pesar de sus cifras de crecimiento, cayendo del puesto 18 al puesto 29, siendo los países causantes de ello Brasil, Nigeria, Grecia, Singapur, Colombia, Noruega y China.

COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) es el quinto principal destino de nuestras exportaciones. A junio, los envíos peruanos a este bloque llegaron a los US\$ 1.113 millones, un crecimiento del 32% respecto a

similar periodo del 2020. No obstante, no se llegaron a superar las cifras mostradas durante el 2019, cayendo en 2%.

El sector que más envíos exportó a este destino fue el químico con US\$ 263 millones, un crecimiento del 25% respecto al 2020; y 8% respecto al 2019. En este sector, el Perú se sigue manteniendo como el décimo tercero principal proveedor por debajo de Estados Unidos, China, Alemania, México, Brasil, Colombia, India, España y Corea del Sur.

Otro sector importante es el sidero-metalúrgico, cuyos envíos facturaron US\$ 231 millones, 81% más respecto al 2020; y 16% respecto al 2019. En este sector, el Perú seguiría posicionado en el sexto lugar por debajo de China, Brasil, Estados Unidos, México y Japón.

Es importante señalar que, en la mayoría de nuestros principales mercados de destino, el Perú se ha mantenido casi con el mismo posicionamiento que en los años pre pandemia, lo que quiere decir que este suceso no habría afectado las negociaciones que tenía el sector privado exportador peruano.

Esperemos que este año se mantenga en la línea de crecimiento y que el siguiente año sea más próspero.

LA CONVENCION CONTRA LA CORRUPCIÓN

Más allá de las reformas que recomienda la OCDE, una cultura de integridad requiere de su interiorización por parte de todos los actores del sistema.

El pasado 17 de junio de 2021, el Grupo de Trabajo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), conformado por 44 países, completó la Fase 2 de su evaluación sobre la implementación en el Perú de la Convención para Combatir el Cohecho de Funcionarios Públicos Extranjeros en transacciones comerciales internacionales.

Conforme a los procedimientos establecidos, en junio de 2022 el Perú deberá informar oralmente al Grupo de Trabajo sobre las medidas adoptadas para aplicar las principales recomendaciones formuladas y, en junio de 2023, deberá presentar un informe escrito sobre la aplicación de todas las recomendaciones.

Como conclusión fundamental, el Grupo de Trabajo destaca la importancia que se concede en el Perú a la lucha anticorrupción a nivel nacional; sin embargo, considera que las partes interesadas peruanas no tienen conocimiento, en general, del delito de cohecho transnacional a pesar de que muchas empresas operan a nivel internacional y se encuentran, por lo tanto, expuesta a este tipo de riesgos.

En tal sentido, el Grupo de Trabajo de la OCDE insta a concientizar urgentemente a las autoridades y al sector privado sobre dicha figura legal, precisando que resulta esencial una mayor comunicación y difusión de estos temas, a fin de aumentar la aplicación y cumplimiento de la normatividad anticorrupción en el Perú.

Respecto a la legislación en materia de responsabilidad

corporativa por delitos de corrupción, entre las recomendaciones del Grupo de Trabajo de la OCDE destaca la necesidad de promulgar una legislación para aclarar a qué entidades se aplica la responsabilidad sucesora después de una escisión corporativa, así como sugiere eliminar los efectos eximentes del Programa de Compliance cuando quien comete, autoriza o dirige la práctica de soborno es un alto funcionario de la estructura corporativa de la organización empresarial.

Más allá de las reformas legislativas que pudieran implementarse para dar cumplimiento a estas observaciones, la vigencia real de una cultura de integridad requiere de su interiorización por parte de todos los actores del sistema.

Por ello, urge una redefinición del rol asignado a la Comisión de Alto Nivel Anticorrupción (CAN), a fin de empoderarla y transformarla en una suerte de *think tank* de políticas anticorrupción con rango de Organismo Técnico Especializado, dotándola de autonomía, presupuesto, capacidad operativa y permanencia de sus miembros, entre los que debería incorporarse con carácter pleno a los gremios empresariales.

La construcción de una cultura de integridad requiere del consenso y compromiso de los principales actores del sector público y privado, lo que solamente puede lograrse haciéndolos partícipes activos en el proceso de adecuación a los estándares que en materia anticorrupción exige la OCDE.



JOSÉ REAÑO PESCHIERA

MIEMBRO DE LA COMISIÓN DE INTEGRIDAD Y LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN DE LA CCL

SOCIO DE RODRIGO, ELÍAS & MEDRANO ABOGADOS

SECTOR COSMÉTICO E HIGIENE NO SE RINDE

Al primer semestre del año, el rubro creció 20% respecto a similar periodo del 2020, con un tamaño de mercado de S/ 3.576 millones, informó Copecoh.

El sector cosmético, higiene personal y aseo creció 20% durante el primer semestre de este año, con un tamaño de mercado de S/ 3.576 millones, respecto a similar periodo del 2020. Sin embargo, aún no supera las cifras pre pandemia, así lo informó el Gremio Peruano de Cosmética, Higiene Personal y Aseo Doméstico (Copecoh) de la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

Además, indicó que las categorías de tratamiento facial y tratamiento corporal mostraron una importante recuperación al crecer 9% y 22%, respectivamente, respecto al 2019.

Según explicó el gremio, esto se debió principalmente a que ahora los peruanos están invirtiendo más en cuidado personal, a causa del maltrato de la piel por la realización de labor doméstica, por ejemplo.

A su vez, la categoría higiene personal creció 20% en el primer semestre de este año versus el mismo periodo del 2019. No obstante, se denota una desaceleración en su crecimiento por lo que se prevé que esta categoría no seguiría creciendo a este ritmo en lo que resta del año.

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Para dar a conocer los resultados al primer semestre y la proyección anual del sector, Copecoh presentará el *Estudio de Inteligencia Comercial 2021-1* este jueves 2 de setiembre a de 9 a.m. a 10 a.m., a través de la plataforma Zoom.

La cita contará con la participación



Las categorías de tratamiento facial y tratamiento corporal mostraron una importante recuperación durante los primeros seis meses del año.

COPECOH PRESENTARÁ SU ESTUDIO DE INTELIGENCIA COMERCIAL ESTE 2 DE SETIEMBRE

del presidente de la CCL, Peter Anders, y la ponencia del presidente de Copecoh, Ángel Acevedo. Asimismo, habrá un panel de especialistas conformado por el *country manager* de Kantar Worldpanel, Francisco Luna; y el CFO de Unilever, Jorge Bohórquez; quienes

absolverán preguntas de los asistentes.

Entre los temas que se abordarán en este evento se encuentran el análisis macroeconómico del contexto mundial y nacional, además del análisis del sector y sus resultados por categoría y tipo (higiene personal, capilares, fragancias, maquillaje, tratamiento facial y corporal).

De igual manera, se hablará acerca de la penetración del sector en el mercado, un análisis de precios en los distintos canales de venta, un análisis de la producción, exportación e importación de productos, el ranking de productos, los próximos lanzamientos, así como el comportamiento del consumidor, entre otros puntos.

BOXES GLOBAL LOGISTIC

OPERADOR LOGÍSTICO INTERNACIONAL

Profesionales con más de 15 años de experiencia

- ▶ Agenciamiento de Carga Internacional
- ▶ Transporte Local
- ▶ Agenciamiento de Aduanas
- ▶ Asesoría en Comercio Exterior
- ▶ Servicios de Gestión Logística
- ▶ Supervisión
- ▶ Almacenamiento

BGL

BOXES GLOBAL LOGISTICS

passion for what we do

LOGÍSTICA
a cada necesidad

www.bglpe.com 972 936 248

comercial@bglpe.com

Asociado a: CCL

APPROLOG

CGLI

Síguenos



Comprometidos con tus objetivos financieros

Seremos tu mejor aliado en la gestión de tus finanzas personales

Te ofrecemos:

- Asesoría en inversiones
- Educación Financiera
- Financiamiento
- Protección Patrimonial

Atención al cliente
947 494 498

www.goalcapital.pe

Contacto



JÉSSICA PORTALATINO

Coordinadora del sector
Textil e Indumentaria de
la Cámara de Comercio de
Lima

Consultas:
jportalatino@camaralima.org.pe

OPORTUNIDADES PARA JUGUETES DE FIBRA DE ALPACA

Cada 1 de agosto se conmemora el *Día Nacional de la Alpaca*, cuya fibra –aparte de ser sostenible y de alta calidad– es considerada como una de las más apreciadas y lujosas del mundo. Ello representa una ventaja para nuestro país, no solo porque albergamos más del 70% de la población mundial de alpacas, sino porque también tenemos una de las fibras más finas a nivel mundial, con un diámetro medio de 15,3 micras, particularmente proveniente de la comunidad campesina de Quelcaya, Puno.

Los principales productos exportados derivados de fibra de alpaca son las prendas de vestir y accesorios, así como también la línea *home-deco*, productos que son enviados a Estados Unidos. Sin embargo, también existe la categoría de juguetería/muñequería, cuyo insumo es la alpaca, que se fabrica principalmente de forma artesanal.

En lo que va del año, estos juguetes se han exportado hacia EE. UU., Canadá, China, Australia, Corea y Japón. No obstante, se ha registrado una creciente demanda proveniente de China, cuya preferencia es por las figuras de alpaca en tonos naturales, blanco y camel. Así, en el año 2020 se exportó un valor de US\$ 8.612 en términos FOB hacia el país oriental y este año, en el acumulado enero a junio, el monto asciende a US\$ 233.630, cifra muy superior a lo registrado a la época de pre pandemia, como consecuencia de la mejora del consumo de la clase media y media alta del país asiático, donde la compra se hace a través del *e-commerce* y los canales directos tales como mercados de fin de semana, tiendas, etc.

Es importante aprovechar estas oportunidades de negocio y velar por la calidad del producto en todo aspecto: presentación, empaque, diseño, personalización, cumplimiento de plazos, uniformidad del pedido, etc. Al respecto, el Centro de Comercio Exterior de la CCL brinda asesorías especializadas a las empresas interesadas en lograr los estándares de exportación de estos productos. Para consultas, escribir a jportalatino@camaralima.org.pe.

Arturo Casas
Surco

¿CÓMO IDENTIFICO UN PRODUCTO A IMPORTAR DENTRO DEL TLC PERÚ - CHINA?

Como primer paso, deberá ingresar al portal de acuerdos comerciales (www.acuerdoscomerciales.gob.pe), luego seleccionar la bandera de China (TLC Perú-China). Posteriormente, dentro del índice, ir a la opción Textos del Acuerdo y, finalmente, seleccionar el capítulo correspondiente a Oferta de China a Perú, el cual mostrará el listado de productos negociados para la importación.

Sergio Canales
Chorrillos

¿ES NECESARIO QUE UN CERTIFICADO DE ORIGEN TENGA LA FIRMA DEL FUNCIONARIO?

Sí, ya que en el capítulo III, artículo N° 12 de las “Normas Especiales para la Calificación y Certificación del Origen de las Mercancías”, se indica que el certificado de origen debe ser emitido por las autoridades gubernamentales competentes o las entidades habilitadas para tal efecto por el país miembro exportador. Asimismo, se indica que el certificado de origen debe llevar la firma autógrafa del funcionario habilitado por los países miembros para tal efecto.

Ángel Medina
Miraflores

¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS PARA LA IMPORTACIÓN DE COSMÉTICOS?

La empresa debe contar con la autorización de funcionamiento como droguería, expedida por la Dirección General de Medicamentos Insumos y Droga (Digemid), así como la disposición de un almacén. Además, se requiere que un químico farmacéutico asuma el cargo de director técnico de la droguería. De esa manera, se obtendrá el registro sanitario, el cual es una notificación sanitaria obligatoria.

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

CAMBIOS DE CONDUCTA DE LOS CONSUMIDORES Y SU IMPACTO EN LOS FLETES MARÍTIMOS

El proceso de reactivación económica mundial se acelera desde el último trimestre del 2020. Asimismo, desde inicios del 2021 se evidencia un incremento significativo sobre los costos de transporte marítimo. Hace seis meses el flete de un contenedor de 40 pies desde Shanghai al Callao costaba unos US\$ 1.200, actualmente cuesta unos US\$ 15.000.

Esta alza del transporte marítimo, sumada a la devaluación de la moneda nacional, el aumento del costo de los *commodities* y la escasez de componentes electrónicos, viene afectando la oferta y los precios de los bienes de consumo en el Perú, especialmente a aquellos de menor valor y mayor volumen.

Son muchos los factores detrás del aumento de los fletes, entre ellos la escasez de contenedores, la saturación de los puertos marítimos, el número de barcos disponibles y el aumento del precio del petróleo, entre otros. A su vez, estos factores se originan debido al aumento a nivel mundial en la demanda de bienes y a restricciones sanitarias en las cadenas de suministros.

Desde el punto de vista comercial, resulta interesante entender el cambio en los hábitos de consumo de la humanidad como un conjunto a raíz de la pandemia. A nivel global, las personas están adquiriendo más bienes físicos que servicios. El CEO de Maersk, una de las navieras más grandes del mundo dijo: “*No previmos cómo la COVID-19 cambiaría los patrones de consumo. Las personas usan una mayor proporción de sus ingresos en bienes*”.

En el mundo, muchos de los servicios han dejado de estar disponibles por diversas restricciones. El miedo al contagio hace que las personas acudan menos a restaurantes, peluquerías, cines o realicen viajes. Sin embargo, las ventas minoristas en EE. UU. llegaron a niveles máximos en diez años y el valor de los *retailers* de *e-commerce* ha tenido incrementos notables. Tal es el caso de Amazon, cuya capitalización bursátil se ha duplicado a raíz de la pandemia.

A la disminución en la capacidad de consumo sufrida por las familias peruanas, se suman los factores antes mencionados, por lo que muchos bienes importados se seguirán alejando de la capacidad de compra de los hogares.

Cabe destacar que, en el Perú, los cambios en los patrones de consumo se vienen dando en otro sentido. Los consumidores postergan las decisiones de compra, eligen productos más económicos de nuevas marcas, compran productos a granel y toman decisiones más racionales en busca del mejor costo-beneficio.

A medida que avance la vacunación en el mundo y se amplíe la oferta de transporte marítimo, los fletes se reducirán. Sin embargo, la expectativa de volver a los costos de fletes de hace un año es muy poco probable en el corto plazo. El desafío de las marcas y canales de distribución será adaptar el portafolio a los cambios del consumidor local. Replantear el modelo logístico, optimizar la gestión de inventarios y desarrollar esquemas de financiamiento permitirá contrarrestar la contracción en la demanda.

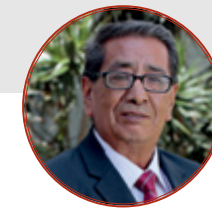


WILLARD MANRIQUE

GERENTE GENERAL DE GRUPO
CROSLAND

RESOLUCIONES DEL TRIBUNAL FISCAL SOBRE TRIBUTOS MUNICIPALES

Las empresas y contribuyentes deben tener en cuenta las siguientes resoluciones con respecto al impuesto predial, vehicular y de alcabala.



VÍCTOR ZAVALA

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

Como se sabe, los tributos que pueden cobrar las municipalidades están regulados por el D. Leg. 776 – *Ley de Tributación Municipal*, cuyo TUO fue aprobado por DS 156-2004-EF del 15 de noviembre de 2004.

El Tribunal Fiscal, última instancia administrativa en materia tributaria, ha emitido en los últimos años diversas resoluciones de observancia obligatoria sobre la correcta aplicación de los tributos municipales, que a continuación puntualizamos, y que deben de tener en cuenta las empresas y los contribuyentes en general.

En cada caso se expone una sumilla y la Resolución del Tribunal Fiscal que la sustenta.

IMPUESTO PREDIAL

Pensionistas/copropietarios.- El descuento de 50 UIT en el valor del predio, para el pago del impuesto predial de los pensionistas, no solo es aplicable a los propietarios exclusivos de la totalidad del inmueble, sino también a los pensionistas copropietarios del inmueble (RTF 00345-3-1999).

Beneficios de pensionistas.- La reducción de la base imponible (50 UIT) del valor del predio del pensionista no requiere resolución municipal que lo acepte, por cuanto la resolución administrativa municipal tiene efecto declarativo

y no constitutivo de derechos (RTF 01779-7-2018).

Sujetos del impuesto.- La obligación de pagar el impuesto predial corresponde al propietario y no al usufructuario del inmueble (RTF 00090-1-2004).

Poseedores del predio.- Los poseedores son sujetos pasivos del impuesto predial cuando la existencia del propietario no puede ser determinada (RTF 09472-7-2007).

Venta futura.- En caso de compraventa de bien futuro, se adquiere la calidad de sujeto obligado del impuesto predial, cuando el predio llega a tener existencia (RTF 04224-7-2019).

LOS IMPUESTOS QUE PUEDEN COBRAR LOS MUNICIPIOS ESTÁN REGULADOS POR LA LEY DE TRIBUTACIÓN MUNICIPAL

Declaración jurada.- La declaración mecanizada, al ser preparada con la información que es declarada en un primer momento por los contratantes, no puede ser equiparada a una determinación de oficio, estando sujeta a fiscalización (RTF 03644-5-2002).

Entidades religiosas.- La Iglesia Católica y las comunidades religiosas gozan de inafectación del impuesto predial, sin importar el uso o destino de los bienes (RTF 015558-3-2002).

Predios arrendados a entidades religiosas.- Están gravados con el impuesto predial a cargo del propietario del predio arrendado (RTF 00916-5-2010).

Predio de comunidades arrendado.- Si el predio de una comunidad campesina o nativa es cedido a una empresa, esta última

no goza de inafectación del impuesto (RTF 1556-2-2013).

Predio de universidades y centros educativos.- Es necesario que las actividades educativas o culturales se estén llevando a cabo en los predios sobre los cuales se solicita la inafectación del impuesto predial (RTF 02512-7-2011).

Autorización del Minedu.- No es aplicable la inafectación del impuesto predial, cuando no se cuenta con autorización del Ministerio de Educación para funcionar como centro educativo (RTF 4167-7-2018).

Actividades complementarias a la enseñanza.- Si en el predio se realizan actividades complementarias a la enseñanza, también alcanza la inafectación del impuesto predial conforme al numeral h) del Art. 17 de la ley (RTF 04242-11-2014).

Alquiler de predios de universidades.- En el caso de predios de universidades, estos deben ser destinados a los fines de educación y cultura, no pueden generar ingresos procedentes de su explotación, por ejemplo por alquiler (RTF 05710-1-2013).

Predios de sindicatos.- El uso parcial con fines lucrativos de inmuebles de propiedad de organizaciones sindicales, no impide la inafectación del impuesto predial, conforme al Art. 17 de la ley (RTF 09229-5-2009).

Patrimonio cultural de la Nación.- Para la inafectación del impuesto predial deben estar dedicados a casa habitación o a sedes institucionales sin fines de lucro (RTF 00101-2-2007).

Predio único de pensionistas.- El beneficio de deducción de 50 UIT es aplicable únicamente a aquellos pensionistas propietarios de predio único en todo el territorio nacional (RTF 05811-7-2011).

Beneficio del pensionista.- La deducción de 50 UIT de la base imponible del predio del pensionista no rige desde la fecha de la solicitud a la municipalidad, sino desde que

el contribuyente cumple con los requisitos de ley (RTF 01779-7-2018).

Certificado Sunarp.- Para gozar del beneficio (reducción de 50 UIT) no es requisito que el pensionista presente el certificado positivo de propiedad emitido por la SUNARP (RTF 03429-7-2017).

Persona adulta mayor.- Tiene derecho a rebajar 50 UIT de la base imponible, para efectos del pago del impuesto predial a partir del año 2017 conforme a la Ley 30490 (RTF 5045-7-2018).

Base presunta.- La Ley de Tributación Municipal y el Código Tributario no han previsto procedimiento alguno para determinar la obligación tributaria del impuesto predial sobre base presunta (RTF 12975-7-2018).

Controversia entre municipalidades.- No es competencia del Tribunal Fiscal definir un conflicto jurisdiccional relativo a la ubicación del predio del contribuyente, para efectos del pago del impuesto a la municipalidad que corresponda (RTF 7220-7-2008).

IMPUESTO VEHICULAR

Sujeto del impuesto.- La condición de sujeto obligado al pago del impuesto al patrimonio vehicular, se configura a quien es propietario del vehículo al 1 de enero del año al que corresponde el impuesto (RTF 5369-7-2018).

Comprador del vehículo.- Está obligado al pago del impuesto vehicular a partir del 1 de enero del año siguiente a la compra (RTF 11059-7-2017).

Municipalidad provincial.- La administración del impuesto vehicular corresponde a la municipalidad provincial, en cuya jurisdicción tenga su domicilio el propietario del vehículo (RTF 15725-7-2014).

Base imponible.- La base imponible del impuesto vehicular está constituida por el valor de adquisición, importación o de ingreso al patrimonio, lo que en ningún caso



puede ser menor a la tabla del valor referencial que anualmente publica el MEF (RTF 1445-11-2015).

EL ROBO DE VEHÍCULOS NO EXTINGUE LA OBLIGACIÓN DE PAGAR EL IMPUESTO VEHICULAR

Asociación con fines religiosos.- Cuando son no lucrativos, califica como entidad religiosa para gozar de la inafectación del impuesto vehicular (RTF 781-5-2000).

Vehículos para ser revendidos.- Los vehículos de personas jurídicas, que según sus libros y registros contables no califican como activo fijo, no están afectos al impuesto vehicular (RTF 16803-7-2013).

Transporte turístico.- Los vehículos de transporte turístico y de transporte de personal, al no prestar servicio público de transporte, están afectos al pago del impuesto vehicular (RTF 1318-7-2010).

Robo de vehículos.- No extingue la obligación tributaria de pagar el impuesto vehicular (RTF 4230-3-2004).

IMPUESTO DE ALCABALA

Arrendamiento financiero.- La sola celebración del contrato de arrendamiento financiero, no acredita la transferencia del inmueble, que únicamente ocurrirá una vez ejercitada la opción de compra estipulada en el contrato (RTF 00624-1-2009).

Promesa de venta.- El contrato de promesa de venta no constituye un contrato de venta definitivo, por lo que la transferencia del inmueble se produce con la suscripción de la minuta respectiva (RTF 7512-7-2009).

Municipalidad acreedora.- La municipalidad acreedora del impuesto de alcabala es la municipalidad provincial si no tiene constituidos fondos de inversión municipal (RTF 10032-7-2009).

Promotor del centro educativo.- La inafectación de impuestos en favor de los centros educativos, recae automáticamente en el promotor del centro educativo (RTF 9260-7-2015).

La Cámara

REVISTA DIGITAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

— Toda la —
información
en tus manos



EMPRESAS Y EJECUTIVOS

EVALUACIÓN Y GESTIÓN AMBIENTAL EVAGAM S.A.C. (CCL: 00052264.7) es una empresa especializada en la asesoría de importación y exportación de residuos sólidos no peligrosos y peligrosos. "Hacemos los trámites elaborando memorias descriptivas, coordinando ensayos, presentado y haciendo seguimiento a expedientes. Asesoramos en importación y exportación de artículos usados", informó la empresa. Más información: www.evagamsac.com/wp/importacion-y-exportacion-de-residuos-solidos-eo-rs/.



GESTORES EN MAQUINARIA INDUSTRIAL S.A.C. (CCL: 00053166.6) es una empresa dedicada a la comercialización de suministros, equipos y brinda servicios para los sectores minero, pesquero, agroindustrial, construcción e industria en general. "Contamos con un staff de profesionales altamente capacitados que garantizan soluciones con ideas innovadoras a las necesidades de nuestros clientes", señaló la compañía. Para más información: www.gemind.com, llamar al 994 930 700 / 923 073 155 o escribir a rcordova@gemind.com.



GRUPO ANGLOMED S.A.C. (CCL: 00053272.1) es una droguería importadora y distribuidora de material médico y equipos de protección personal para el sector salud e industrial. "Nuestros productos principales son las gasas quirúrgicas de uso hospitalario Eslimedic, equipos de protección personal de uso industrial Steelpro, de uso médico Anglomed y respiradores tipo N95 Niosh Nitta, Makrite", indicó la empresa. Para obtener mayor información escriba a ventas@grupoanglomed.com, llame al 928 003 285 o ingrese a www.grupoanglomed.com.



EQUIPOS ELECTROINDUSTRIALES S.A. (CCL: 00035064.4) informó que el pasado 16 de agosto se ejecutaron las pruebas en la planta de Elecín S.A. de dos conjuntos de celdas metal clad a prueba de arco interno para Media Tensión, destinadas para las centrales hidroeléctricas del Mantaro (ElectroPerú). "De esta manera contribuimos al desarrollo tecnológico de nuestro país", anunció la compañía. Información adicional en <http://www.elecínperu.com> y wbotto@elecinsa.com



Equipos Electroindustriales

SUPPORT FORWARDING SERVICE S.A.C. (CCL: 00046394.3) es una agencia de carga internacional especializada en servicios *door to door* en importación/exportación de embarques LCL, FCL y aéreos de mercancía general y carga IMO. "Contamos con el apoyo de una cadena de agentes a nivel mundial, lo que nos permite cerrar el circuito eficientemente. Además, somos BASC. Nuestro objetivo es ser un aliado para nuestros clientes, brindándoles las mejores opciones para su logística", manifestó la empresa.



Support Forwarding Service

MAPRIAL S.A.C. (CCL: 00053237.3) es una empresa especializada en el comercio y abastecimiento de insumos e ingredientes para la industria alimentaria, aseo personal y químicos, entre otros. "Tenemos más de 23 años de experiencia en Bolivia y siete años en Perú. Proveemos insumos de calidad a precios competitivos, cuidando las relaciones y negocios de nuestros clientes", refirió la empresa. Informes en la página web www.maprial.com.pe, escribiendo a info@maprial.com.pe o llamando a 348 2802 y 959 497 951.



Maprial SAC

ESTUDIO CONTABLE EYZAGUIRRE BELLMUNT E.I.R.L. (CCL: 018161.9) informó que celebra más de 15 años de amplia experiencia en el sector de exportaciones, asesoría contable, tributaria, laboral, financiera y de constituciones y/o modificación de pequeñas y medianas empresas, y capacitación especializada para gestores de empresas. "Evaluamos procedimientos internos que soporten una fiscalización de Sunat", precisó la compañía. Informes en www.estudioeyzaguirrebellmunt.com.



Eyzaguirre Bellmunt 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.

CCL CÁMARA DE COMERCIO LIMA
La Fuerza de los Empresarios

AGOSTO

MARTES 31

Aquamatquim S.A.
Autorepuestos Llacsa S.A.C.
Csg Medical Dent S.A.C. Importaciones Y Exportaciones
Guilfo Textil S.A.
Ildefonso Mato Carolina
Inka Crops S.A.
Roster S.A.

SEPTIEMBRE

MIÉRCOLES 1

1722 Arquitectura E.I.R.L.
Adama Agriculture Peru S.A.
Adevat Medical S.A.C.
Agronegocios Genesis S.A.C.
Art World Plastic S.A.C.
Asmat Vera Claudia Patricia
Asociación Peruana De Agentes Inmobiliarios
Aussie Mess Peru S.A.C.
Avl King S.A.C.
Beagle Shipping S.A.
Bm. Plast S.A.C.
Bravo Projects E.I.R.L.
Bsi Ingeniería Y Operaciones Integrales S.A.C.
C & T Representaciones S.A.
Cahuana Castro Gina Sadith
Cesel S.A.
Chavez Moran Patricia Kimberly
Compañía De Seguridad Y Protección Amutsep S.A.C.
Constructora Y Consultora Basilio Aval E.I.R.L.
Corporación Agp Perú S.A.C.
Corporación Grafica Ww S.A.C.
Corporación Textil Yohrtex S.A.C.
Corval Pharmaceutical S.A.C.
Distribuidora Vega S.A.
Dolci Consultores & Multiservicios E.I.R.L.
Droguería Perú S.A.C.
Estrados Perú E.I.R.L.
Estud. Monroy Abogados Soc. Civil De Resp. Limitada
Estudio Contable Yagui Contadores Asociados S.A.C.
F Y D Inversiones S.A.C.

Fundación Del Libro Universitario - Libun
Global Belt S.A.C.
Globo Trade Technology
Peru Importación Y Exportación E.I.R.L.
Grupo Allcheck S.A.C.
Grupo Cusquisiban S.A.C.
Gyz Service S.R.L.
H-E Parts International Peru S.A.C.
Healthy Fit Zone S.A.C.
Henkel Peruana S.A.
Husqvarna Peru S.A.
I.M.G Arotoma S.A.C.
Importadora Gutiérrez Peralta S.R.L.
Industrias Abarca E.I.R.L.
Instituto Peruano De Gestiones Empresariales E.I.R.L.
International Freight Shipping S.A.C.
Inverandina De Servicios S.R.L.
Inversiones Epps S.A.C.
Inversiones Jam S.A.C.
Inversiones Pisco Bahia S.A.C.
Inversiones Y Decoraciones Stefanny S.A.C.
Itochu Corporation, Sucursal De Lima
Jar Agente De Aduanas S.A.C.
Jmg Trascienda Perú E.I.R.L.
Lavandería Aki Dry Cleaners S.R.L.
Lexmark International De Peru S.R.L.
Lg Electronics Peru S.A.
Lopesa Industrial S.A.
Lucky S.A.C.
Lukoll S.A.C.
Maderas Puertas Y Embalajes S.A.C.
Manufacturas Y Envasados Del Pacifico S.A.C.
Martinez Suarez Raul Alejandro
Mazal Corp S.A.
Médicos Asociados Cusco S.A.
Medios Milenium Perú S.A.C.
Medlog Peru S.A.
Megaval Industrial S.A.C.
Metales Industriales Copper S.A.
Mg Corporación Logística S.A.C.
Milysz Import Product E.I.R.L.

Mindray Peru S.A.C.
Mottronica Technology Training S.A.C.
Myl Comunicaciones S.R.L.
Nagavca E.I.R.L.
Nexos Operador Logístico S.A.C.
Nexus Technology S.A.C.
Ordoñez Contratistas Generales S.A.C.
People Change S.R.L.
Peralta Saravia Rosendo Perunor S.A.C.
Primer Nivel S.A.C.
Proyectos E Ingeniería Becerra E.I.R.L.
Publivena Publicidad Y Marketing E.I.R.L.
Remugraf S.A.C.
Riso Corporativo S.A.C.
Rodriguez Recarte Cesar Augusto
Scouter S.A.C.
Señales & Gráficos

Perú S.A.C.
Servicios De Consultores Andinos S.A.
Servicios Integrales Olivera E.I.R.L.
Servicios Petroleros Y Construcciones Sepcon S.A.C.
Seven Days Corporation S.A.C.
Sierra Verde Perú Tour Operador S.A.C.
Sistec S.A.C.
Smarttechnology Corporation S.A.C.
Smartphones Peru S.A.C.
Steel Ingeniería S.A.C.
Stg Mining Peru S.A.C.
Tax & Business S.A.C.
Textil Anqori S.A.C.
The Viral Experience S.A.C.
Unibell S.A.C.
Unilene S.A.C.
Valuar S.A.C.

INCREMENTE sus VENTAS implementando TECNOLOGÍA WEB

TIENDA ONLINE VENTAS MÓVILES

El ERP STARSOFT versión GOLD EDITION, incluye el software de E-COMMERCE para implementar su propia TIENDA ONLINE, además de aplicaciones móviles (APPs) y Portales Web para VENTAS.

Principales Ventajas Tecnológicas del Software de VENTAS:

- ✓ APP de Pedidos Móviles para Vendedores
- ✓ APP de Facturación Móvil para Ventas en calle
- ✓ B2B con Portal para que Clientes registren pedidos
- ✓ POS con proceso para Puntos de Venta al público
- ✓ OLAP de Ventas para Inteligencia de Negocios
- ✓ Interface con FACTRON para Facturación Electrónica
- ✓ Interface con TIENDA ONLINE para vender por Internet
- ✓ Otras funcionalidades para la gestión de VENTAS.

Contáctenos para una Demostración Virtual 989 068 939 / 940 267 189 562-3647 ventas@starsoft.com.pe

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

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.

Vs Energy Company S.A.C.
Www.Ideasmultiples.
Com E.I.R.L.
Yokogawa America Do
Sul Ltda Sucursal Perú

JUEVES 2

Casas Delgado José
Antonio Julio Ernesto
Cirtramef S.A.C.
Cold Rooms S.A.C.
Decor Stone S. A.C.
Distribuidora De Insumos
Para Panificación,
Hoteles, Restaurantes
Y Heladerías E.I.R.L.
Editorial Caral S.A.C.
Fundo La Bodega S.A.C.
Grupo Milenium S.A.C.
Ingeniería & Automatización
De Iluminación S.A.
Innovaciones Medicas S.R.L.
Polysistemas Corp S.A.C.
Tecmaquind S.A.C.

VIERNES 3

Big Co E.I.R.L.
Cv Covesa S.A.
Davita S.A.
Droguería Y Distribuidora
Dicar S.A.C.
Gallos Marmolería S.A.
I T S Electromecatronica
E.I.R.L.
Inversiones
Interamericanas S.A.
Kinax Peru S.A.
Medical Y Dental E.I.R.L.
Nieto Mendoza Cristhel Lucero
Private Protection Cg S.A.C.
Servicios Tecnología E
Innovación Funcional E.I.R.L.
Servimatic S.A.C.
V & M Consultoria Y
Coaching S.A.C.
Vitezza S.A.C.

SÁBADO 4

Anhelar S.A.C.
Benavides Loayza Liz
Julieta Renee.
Cervantec Peru S.A.C.
Cooperativa De Ahorro
Y Crédito Servcredit

Expertia Capital Group S.A.C.
Fibras Industriales
Del Perú E.I.R.L.
It Consulting Partner S.A.C.
Normat Representaciones
Y Logística S.A.C.
Rocha Corporation S.A.C.
Soto Torres Alyssa Viodelly
Triny Rental S.A.C.
Wv Diesel S.A.C.

DOMINGO 5

Blumaq Peru S.A.C.
Bryson Hills Peru S.A.
Castro Torres Johon
Coaching De Lo
Imposible S.A.C.
Consermet S.A.C.
Copias Y Copiadoras S.A.
Corporation Alfirk S.A.C.
Dacta S.A.C.
Estudio Aguilar Pajuelo
& Asociados S.A.C.
Importaciones Y
Exportaciones Elcovisa S.A.C.
Itl Soluciones Integrales S.A.C.
Mahonri S.A.
Monte Palomo S.A.C.
Nova Medical S.A.C.
Occupational Safety
Group S.A.C.
On-Retail Real Estate
Peru Consulting E.I.R.L.
Puerto Tecnológico S.A.C.
Sally Peru Holdings S.A.C.
Soluciones Legales &
Contables Perucuz E.I.R.L.
South Shipping Limited S.A.
Stallone Industry
Corporation S.A.C.
Tiba Cargo Perú S.A.C.
Zamtsu Corporación S.R.L.

LUNES 6

Alarinsa E.I.R.L.
Alfrimac Peru S.A.C.
An Proyectos, Diseño
Y Ejecución E.I.R.L.
Del Valle Mendoza
Martin Roberto
Ere Gestión Y Proyectos E.I.R.L.
Grupo Secorex S.A.C.
Imv Consultores S.A.C.
Industrias Romasa S.A.C.
International Group

Medical S.A.
Peruvian O.M.A. S.A.
Unibag Peru S.A.C.

MARTES 7

Cala Group E.I.R.L.
Chimac S.A.C.
Contihogar S.A.C.
Dhc Corp E.I.R.L.
Entre Chilcanos E.I.R.L.
Envasadora San Gabriel S.R.L.
Grupo D'Palma S.A.C.
Hana Salud Y Bienestar S.A.C.
Itsystems Peru S.A.C.
Mg Digital Copier S.A.C.
Peru Ecommerce E.I.R.L.
Soluciones Medicas
Maci E.I.R.L.

MIÉRCOLES 8

Administra S.A.C.
Centro Latinoamericano
De Capacitación
Profesional S.A.C.
Constructora Andrade
Gutiérrez S.A. Suc.Peru
Corporación Dai S.A.C.
Dinamika Consulting S.A.C.
Edifigas S.A.C.
Exportaciones Inversiones
Branyc E.I.R.L.
Hv Contratistas S.A.
Inmobiliaria Koricanca S.A.
Itf Farmacéutica Perú S.A.C.
J & W Cia. S.A.
Listos Gestión Del
Talento S.A.C.
Mj Logistic & Systems E.I.R.L.
Orion Mining
Commercialization S.A.C.
Pima Global Company E.I.R.L.
Representaciones E
Importaciones Medicas S.R.L.
Vuela Publicidad E.I.R.L.

JUEVES 9

Analytical Laboratory E.I.R.L.
Electromechanics
Services S.R.L.
Famesa Explosivos S.A.C.
Grupo Hidráulica S.A.C.
Grupo Klaus S.A.C.
Hidrotubos E.I.R.L.
La Norteña S.A.C.

Latin Product E.I.R.L.
Lucealro Ingenieros S.A.C.
Old Denim Club E.I.R.L.
One Touch Solutions S.A.
Representaciones Los
Rosales Geam S.A.C.
Sbc Contratistas
Generales S.A.C.
Shoes Lion's Corporation S.A.
Softronic Peru S.A.C.
Tecnología De Materiales S.A.
Virtual Expo Perú E.I.R.L.

VIERNES 10

A & Anticon Group E.I.R.L.
Artsign Soluciones S.A.C.
Asesoría Procura Y
Construcción S.A.C.
Becton Dickinson Del
Uruguay S.A. Sucursal Perú
Cesar Vallejo & Asociados
Sociedad Civil
Construcciones Y
Representaciones
Tolentino S.A.C.
Corporación D'luis
Ramos S.A.C.
Cpt Business E.I.R.L.
Cuba Gutierrez Roxana Olenka
Energy And Information
Technologies S.A.C.
Grupo Vittoriana E.I.R.L.
Guevara & García
Edificadores S.A.C.
Inversiones Koridrilling S.A.C.
Laboratorio Cemedic S.A.C.
Perú Mundo Ambiental S.A.C.
Solut Biotech S.A.C.
Tiendas Aruma S.A.C.
Top Rank Publicidad S.A.C.
V Y D Distribuidores S.A.
Vicky & Asociados S.A.C.

SÁBADO 11

Alca Soluciones
Integrales S.A.C.
Bella Medicina Estética
& Laser E.I.R.L.
Best Estructuras S.A.C.
Cerámica Artística
Y Técnica S.A.
Comercializadora
Agroindustrial Fecu S.A.C.
Denz Perú S.A.C.
Diamond Grid Latin

SUPLEMENTO VIRTUAL INMOBILIARIA Y CONSTRUCCIÓN

Publica tu aviso
antes del:

27 DE AGOSTO

Lanzamiento: 31 de Agosto

Sé parte del **nuevo suplemento de Inmobiliaria y Construcción** y conocer las ofertas que el mercado inmobiliario ofrece a más de nuestro **15 000 asociados**.

“Asimismo, el suplemento le permitirá **promocionar sus productos o servicios** a una audiencia especializada y podrá reforzar su campaña de marketing y ventas.”

BENEFICIOS



Su publicidad podrá ser vista por más de **60,000** contactos de la CCL



Los avisos serán **interactivos**, los cuales podrán derivar a un landing o página web.



Podrá colocar un **video anexo a YouTube**.



El suplemento virtual será **promocionado** en todos nuestros medios de comunicación.



El suplemento será **colgado** en nuestra **hemeroteca** la cual generará más visitas a su publicidad.

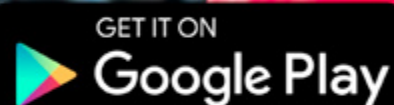


DOLLAR HOUSE

TENEMOS EL MEJOR TIPO DE CAMBIO. **¡SIEMPRE!**



Disponible en:



SUPERINTENDENCIA
DE BANCA, SEGUROS Y AFP

CCL ASOCIADO

ADEX
ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES

 **ASEP**
ASOCIACIÓN DE EMPRENDEDORES DE PERÚ

 **Fintech**
Perú

www.dollarhouse.pe