

El PBI primario crecería más de 5% en 2021 y 2022.

Detalles sobre la reforma tributaria que impulsa el Gobierno.

La Cámara

REVISTA DIGITAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

CRECE DEMANDA POR CASAS DE PLAYA

El alquiler y venta de propiedades en el litoral se recupera tras un 2020 en rojo. Con una Lima copada, el mercado de casas nuevas ha encontrado una interesante oportunidad en Pisco.

REVISA NUESTRA
VERSIÓN DIGITAL





INNOVATION DAYS

INSPIRATE | COLABORA | CRECE

Lugar: Centro de Convenciones virtual
Cámara de Comercio de Lima

Lunes y Martes

29, 30
NOVIEMBRE
2021

¡Participa del mayor evento de INNOVACIÓN de la CCL!

Ven a conocer las tendencias en innovación y
relaciónate con los que ya están tomando la iniciativa.

¡No te quedes afuera!



Dirigido a:

- Destinado a **empresarios y emprendedores** que buscan inspirarse, conocer herramientas para hacer crecer proyectos y generar contactos.



Ejes centrales:

- **Cultura de la Innovación:** motivación y generación de equipos que superen retos en la empresa.
- **La resiliencia empresarial** como esencia de la innovación.
- **Industria 4.0:** Herramientas y tendencias tecnológicas.



Zonas:

Zona Conferencias



Con Key Note Speakers nacionales e internacionales

Zona Stands



Exposición de tendencias

Zona Talleres



Con herramientas prácticas de innovación para empresas

Evento Gratuito
(con previo registro)

Coorganiza:



@CDTIoficial

Auspiciadores



INFORMES:



941 742 597

cchia@camaralima.org.pe

Av. Giuseppe Garibaldi 396, Jesús María

www.camaralima.org.pe

CCL

CENTRO DE INNOVACIÓN

CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

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 Gnaepp Urriola

VOCAL

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 Sahurrie

GERENTE GENERAL

Ing. José Rosas Bernedo

DIRECTOR INSTITUCIONAL

Dr. Carlos Posada Ugaz

NO BOICOTEEN LA INVERSIÓN, SEÑOR PRESIDENTE

Antes de iniciar operaciones en un país o incrementarlas, un inversionista extranjero analiza varios factores que se agrupan en tres grandes grupos: rentabilidad, legalidad y proyección del mercado.

En lo que respecta a rentabilidad, valoran la vitalidad del mercado al que van a ingresar a comercializar sus productos y servicios. Ahí entran métricas que tienen que ver con el potencial de crecimiento de dicho mercado, el ticket promedio de los consumidores, la competencia, si los impuestos son altos o no, los costos laborales y qué incentivos ofrece el país a las nuevas inversiones (no pagar Impuesto a la Renta por un tiempo determinado es uno que ofrecen varios países, por ejemplo), entre otros factores; que les permitirían tener una mayor eficiencia en el destino de sus fondos. Asimismo, si los inversionistas buscan instalar plantas de producción, valoran mucho los acuerdos comerciales.

En el tema legal, es muy importante que el país destino de las inversiones tenga reglas claras de juego. Es decir, un marco jurídico claro, que le otorgue al inversionista la garantía necesaria de que su dinero y las empresas que instalará o comprará estarán debidamente protegidas y que habrá una estabilidad tributaria y laboral.

Finalmente, en lo que se refiere a proyección del mercado, el inversionista analiza mucho la estabilidad política, social y macroeconómica del país a mediano y largo plazo. Por ejemplo, analizan el manejo económico y monetario y ven con preocupación que un gobierno populista termine gastando más de lo que debe, incrementando sostenidamente la deuda pública (tal y como ya está pasando).

Los tres grandes grupos que concentran los factores que atraen a los inversionistas al Perú fueron puliéndose en las últimas dos décadas —unos más que otros, claro— a través de reformas; un buen y cuidadoso manejo macroeconómico, en el que la independencia del Banco Central de Reserva fue fundamental; y un respeto irrestricto a la legalidad y la libertad de hacer empresa. Ergo, el país generó confianza y la inversión extranjera comenzó a llegar como nunca antes al punto que, en el 2017, el Perú se ubicó como el cuarto país con mayores inversiones extranjeras, de acuerdo a la Cepal. Ello generó, y las cifras lo demuestran, un círculo virtuoso que benefició a la población: a mayor inversión, mayor empleo; a mayor empleo, más consumo; y a mayor consumo, más inversiones.

Lamentablemente, para los peruanos, en los 100 primeros días de gobierno, el presidente Pedro Castillo se ha encargado de boicotear el atractivo del Perú como país amigo de las inversiones. En vez de tender puentes con el Poder Legislativo y el empresariado para generar desarrollo, ha generado inestabilidad política, por ejemplo, a través del nombramiento de autoridades que

desprecian la inversión como es el caso del ex premier Guido Bellido, quien amenazó con “nacionalizar” a Camisea; o a través de una narrativa populista que culpa a las empresas de la pobreza del país, lo que ha generado una ola de protestas en el interior del país contra la minería y otras industrias, paralizando grandes operaciones como la de la minera Antamina. En este caso, es elocuente el reciente discurso del ministro de Energía y Minas en Áncash, culpando a la minera de ser “la responsable de todo lo que pasa” allí en cuanto a pobreza y poco acceso a derechos básicos, o lo mencionado ligeramente por el Ministro de Justicia, infiriendo que inversionistas mineros podrían estar atrás de maniobras para desestabilizar el Gobierno. Por su parte, el ministro de Economía y Finanzas, en una clara intervención que no corresponde, insta al Poder Judicial a resolver pronto los casos de controversias tributarias que mantienen las empresas con la Sunat, acusándolas de deudoras del Estado. No contento con ello, desde el MEF se busca imponer una reforma tributaria, que claramente tiene visos anti empresa, pidiendo al Congreso facultades extraordinarias para evitar el necesario debate al respecto.

Este espacio quedaría corto si quisiéramos detallar las señales anti inversión que el Gobierno de Pedro Castillo ha dado a los agentes económicos. Ello se ha traducido en una confianza empresarial ubicada en el tramo negativo y que las perspectivas de inversión privada caigan 9,7% en el 2022 (BBVA Research).

Señor presidente Pedro Castillo, los empresarios lo instamos a trabajar por recobrar la confianza empresarial para la inversión privada, que es la que crea empleos sostenibles y bienestar para todos los peruanos. Tienda puentes, nombre autoridades competentes y respete la libertad de empresa en el Perú. Deje de boicotear el desarrollo del Perú. De ello depende el futuro de millones de peruanos. Tenga visión de estadista y recupere la senda del crecimiento de nuestro país.



Sr. Peter Anders Moores

Presidente de la Cámara de
Comercio de Lima

ÍNDICE



PÁGINA 16

INFORME ESPECIAL

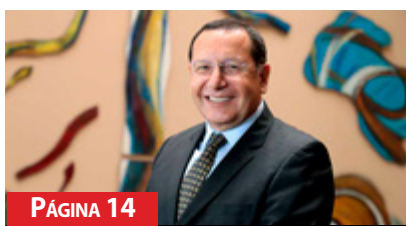
MERCADO DE CASAS DE PLAYA AL ALZA. LA DEMANDA DEL ALQUILER Y VENTA DE CASAS DE PLAYA AUMENTA CONFORME SE ACERCA EL VERANO Y SE ESPERA UN REPUNTE EN ALQUILERES ESTA TEMPORADA.



PÁGINA 06

INFORME ECONÓMICO

EL PBI PRIMARIO CRECERÍA MÁS DE 5% EN 2021 Y 2022



PÁGINA 14

ENTREVISTA

PERCY KRAPP: "CRECIMIENTO DE LAS PYMES EN EL 2022 ESTARÁ BASADO EN LA COYUNTURA POLÍTICA"

PÁGINA 20

INFORME LEGAL

CONOZCA LAS MEDIDAS TRIBUTARIAS QUE EL GOBIERNO BUSCA IMPLEMENTAR

PÁGINA 30

ENTREVISTA

JORGE CARRILLO: "LA INFLACIÓN ES EL IMPUESTO MÁS CARO PARA LOS POBRES"

GESTIÓN TV

CONSULTORIO DE NEGOCIOS

¿CÓMO REDUCIR RIESGOS AL IMPORTAR DESDE CHINA?

El especialista en comercio exterior de la CCL, Ricardo Espejo, explica sobre las condiciones a tener en cuenta al importar desde China, el principal socio comercial del Perú y uno de los principales proveedores del mundo.



TWITTER | TRENDING TOPICS



Cámara de Comercio de Lima

El diálogo siempre debe prevalecer. Nuestras autoridades deben ser conscientes de lo que es verdaderamente primordial para el país. Lo que menos se requiere es que se sume a la crisis de inseguridad, el descontrol y el desgobierno que afecte más al Perú.

@PRESIDENCIACCL

PRESIDENTE DEL COMITÉ EDITORIAL
Bernardo Furman Wolf

DIRECTOR
Carlos Posada Ugaz

JEFA DE PRENSA E IMAGEN
Carmen Anaya Valer

EDITOR
Fernando Chevarría León

EDITORIA 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.**



**CENTRO DE
CONVENCIONES - CCL**
Cámara de Comercio de Lima

Abrimos nuestras puertas y estamos preparados para recibirte. **Contamos con los protocolos de bioseguridad antes, durante y después de los eventos.** ¡Te esperamos en nuestras modernas instalaciones!



**Alquiler de
Ambientes**

Auditorios, salas,
multifuncionales,
laboratorios y jardines



**Servicio de
Alimentación -
Catering**



**Alquiler de
Equipos
Audiovisuales**



**Producción
de Eventos**



EL PBI PRIMARIO CRECERÍA MÁS DE 5% EN 2021 Y 2022

Luego de una caída de 7,8% en el 2020, este sector, que aglomera a los rubros minero e hidrocarburos, agropecuario, pesca y manufactura, tiene perspectivas positivas a pesar de la inestabilidad política y económica.





**Instituto de Economía y
Desarrollo Empresarial - CCL**

El PBI primario incluye a los sectores agropecuario, pesca, minería e hidrocarburos y la manufactura de procesamiento de recursos primarios. Son sectores que se dedican a la extracción y transformación de los recursos naturales.

En los últimos cinco años todas estas actividades en conjunto han aportado el 22,8% del PBI total con un crecimiento promedio anual, entre los años 2015 y 2019, de 4,3%, excluyendo el 2020 por ser un año atípico. Además de ser un sector clave en la recuperación económica, el PBI primario genera empleo, aporta ingresos tributarios y divisas por las exportaciones generadas.

De acuerdo a su estructura porcentual, la mayor participación en el PBI primario pertenece al sector de minería e hidrocarburos, que en promedio representa el 59,3%. Le siguen el sector agropecuario, con 23,8%; la manufactura de procesamiento de recursos primarios, con 15%; y la pesca, con 1,9%.

EL SECTOR AGROPECUARIO

El sector agropecuario es la segunda actividad, después del sector servicios, que mayor empleo genera en el país y la primera en el área rural.

Según cifras del Instituto Nacional de Estadística e Informática

(INEI), en el trimestre abril-mayo-junio 2021 se estima que 4'508.100 personas trabajan en dicho sector, lo que representa el 26,8% del empleo nacional, tanto formal como informal.

La población ocupada respecto a similar periodo del 2020 disminuyó en 1,1%, pero fue superior en 20,5% respecto al 2019. Estos resultados solo se han registrado en la actividad agropecuaria debido a que durante el 2020 fue el sector que más empleo generó, mayormente en el interior del país e informalmente.

Es por esto por lo que durante el segundo trimestre 2020, el periodo más severo de la crisis, la tasa de desempleo urbana llegaba a un tope de 12,7% mientras que en el ámbito rural era de apenas 1,2%.

LA MAYOR PARTICIPACIÓN EN EL PBI PRIMARIO PERTENECE AL SECTOR MINERÍA E HIDROCARBUROS

A medida que la economía se fue

reactivando, el resto de los sectores empiezan a reabsorber la mano de obra, siendo el sector agropecuario el único que ha reducido sus niveles de empleo respecto al 2020.

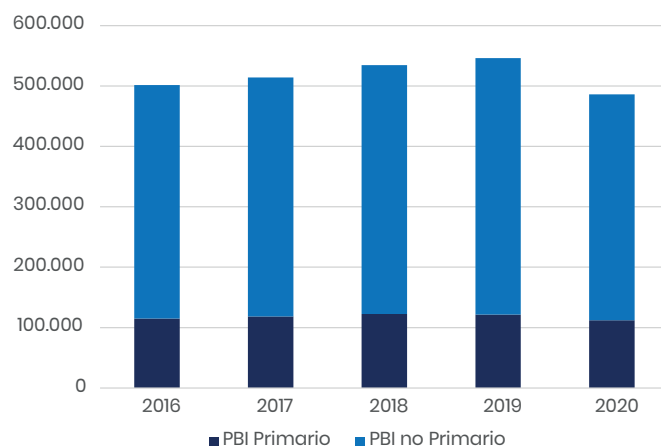
Según cifras del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), el 85,9% de los asalariados formales privados en el sector agropecuario se encuentran en empresas de más de 100 trabajadores. De ellos, el 62% son hombres, el 42,6% gana entre S/ 1.000 y S/2.000 y el 38% se encuentra entre los 30 y 45 años.

En cuanto al crecimiento, el PBI agropecuario creció 4% anual entre 2015 y 2019, y 1,3% en el 2020. Entretanto, entre enero y agosto del 2021, el PBI del sector creció en 1,8%. Al cierre 2021 se proyecta un crecimiento de 0,7%, mientras que para el 2022 alcanzaría el 3,5%.

EL SECTOR PEQUERO

El sector pesca es el de menor aporte al PBI (por debajo del 2%) y generó 84.400 puestos de trabajo durante el trimestre abril-mayo-junio del 2021. Si bien se observa una recuperación respecto a los niveles del 2020, el número de ocupados aún se encuentra en 13,4%, cifra por debajo de similar periodo del 2019.

PBI Primario y No Primario
(En millones de soles 2007)



Fuente: BCRP

Elaboración: IEDEP

Entre los años 2015 y 2019, el sector pesca registró un importante crecimiento promedio anual de 5,9%, mientras que en el 2020 el aumento fue de 2,3%. Asimismo, en los primeros ocho meses del año acumuló una expansión de 12,3% y se estima que para el cierre del 2021 el crecimiento llegaría al 8,9% y en el 2022 a 4,2%.

MINERÍA E HIDROCARBUROS

El sector minero es, después del sector pesca, el que menores puestos de trabajo demanda. Son 196.400 los trabajadores formales e informales dedicados al sector, con un incremento de 19,2% respecto al 2019. Sin embargo, su mayor aporte está en el comercio exterior en donde sus exportaciones representan alrededor del 65% de las exportaciones totales.

Respecto al empleo formal privado del sector, según datos del MTPE, el 78,6% de los trabajadores se encuentran empleados en empresas de más de 100 trabajadores, el 87% son hombres, el 57% gana por encima de los S/ 3.000 y el 52,7% se encuentra entre 30 y 45 años.

Entre los años 2015 y 2019 el sector creció a una tasa de 5,3% anual, pero con dos fases totalmente distintas. En 2015 y 2016, con tasas de 9,5% y 16,3%, respectivamente; para luego caer en un estancamiento en 2018 (-1,5%) y 2019 (-0,1%).

En lo que va del 2021, el sector creció en 12% favorecido por los mayores precios de cobre (27,2%) y zinc (24,3%) registrados entre enero y octubre del presente año. Las perspectivas de la economía mundial convierten a este sector en uno de los motores que debería liderar el crecimiento el próximo año. Para el 2021 y 2022 se proyecta un crecimiento de 9,7% y 6,1%, respectivamente.

MANUFACTURA PRIMARIA

Entre 2015 y 2019, la manufactura

primaria tuvo un crecimiento promedio anual de 1,1% y entre enero y agosto del presente año ha experimentado una expansión de 10,7%

Los rubros más importantes que mayor crecimiento registraron dentro de este sector durante el presente año son harina y aceite de pescado (37,3%), refinación de petróleo (10,2%) y, en menor medida, refinación de metales no ferrosos (3%) y productos cárnicos (0,7%). En el caso de empleo no se dispone cifras desagregadas entre manufactura primaria y no primaria.

EL PBI PRIMARIO APORTA POCO MÁS DEL 20% AL PBI DE PERÚ. PARA 2022 SE ESTIMA QUE CRECERÁ EN 5,4%

PERSPECTIVAS DEL PBI PRIMARIO

El PBI primario se vio afectado por la crisis durante el 2020, cayendo

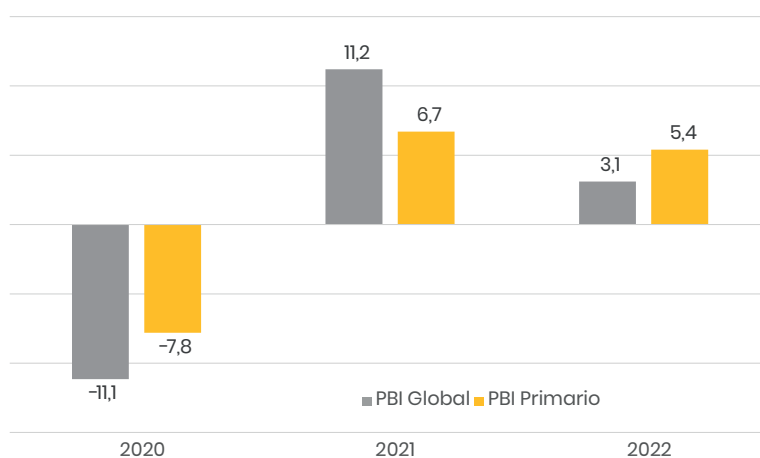
en 7,8% explicado por la caída de la minería e hidrocarburos (-13,2%), a pesar del crecimiento en los sectores agropecuario (1,3%) y pesca (2,3%) y la reducida contracción de la manufactura primaria (-2%).

No obstante, para el 2021 y 2022 se proyecta un crecimiento del PBI primario de 6,7% y 5,4%, respectivamente. Cabe señalar que el desempeño del sector toma mayor relevancia si consideramos que la proyección del PBI global para el 2022 es de 3,1%.

Si bien el PBI primario aporta poco más del 20% del PBI total es importante garantizar su recuperación económica por los vasos comunicantes con otros sectores que permitirían mejorar las bajas proyecciones de crecimiento para el próximo año. Se necesita de una mayor producción minera y de hidrocarburos, la cual es mayormente financiada con capitales privados y extranjeros.

Es por tanto responsabilidad del Gobierno revertir las expectativas empresariales que se encuentran en el tramo pesimista desde hace varios meses y reducir todos los elementos que elevan el riesgo político y el riesgo país.

PBI GLOBAL Y PBI PRIMARIO: 2020 - 2022
(Var. % anual)



Fuente: BCRP

Elaboración: IEDEP

¿TU E-COMMERCE SUFRE CON LA LOGÍSTICA?



HACEMOS MÁS QUE LOGÍSTICA

01. Almacenamiento de acuerdo al producto y tamaño de tu E-commerce

02. Orden Managment System: integramos tu negocio con nuestro sistema de gestión de ordenes.

03. Picking y Packing de los productos a tu medida.


04. Despacho a nivel nacional.

05. Costumer journey: medición de la satisfacción del cliente (NPS)

06. Análisis de datos e Inteligencia Artificial para potenciar tus ventas.

 SOCIOS@THEHUB.WORKS

 WWW.THEHUB.WORKS

 994 182 087





EL TLC ENTRE PERÚ Y LA UNIÓN EUROPEA EN CIFRAS

El acuerdo comercial entre Perú y la Unión Europea ha sido beneficioso para el Perú, pues diversos productos peruanos encontraron nuevos mercados y pudieron consolidarse en estos.





Dr. Carlos Posada Ugaz

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

El tratado de libre comercio (TLC) entre Perú y la Unión Europea (UE) fue suscrito el 26 de junio de 2012 en Bruselas (Bélgica) y entró en vigor el primero de marzo del 2013. Este acuerdo permitió que productos peruanos puedan consolidarse en nuevos mercados, además de desarrollar una oferta exportable competitiva.

Este TLC sigue el esquema general ya planteado en el acuerdo comercial que el Perú ya tenía con Estados Unidos, por lo que se incluyen temas de acceso a mercados, reglas de origen, asuntos aduaneros y facilitación de comercio y obstáculos técnicos al comercio. Además, de medidas sanitarias y fitosanitarias, defensa comercial, servicios, establecimiento y movimiento de capitales, compras públicas, propiedad

intelectual, competencia, solución de diferencias, asuntos horizontales e institucionales, comercio y desarrollo sostenible, asistencia técnica y fortalecimiento de capacidades.

La Unión Europea es uno de los principales destinos para nuestras exportaciones. Desde la firma del tratado, los envíos del sector Agro no Tradicional fueron los que más crecieron, de US\$ 1.153 millones, en el año 2013; a 2.287 millones, en el 2020 (+98,3%). Asimismo, el sector de Pesca no Tradicional, pasó de US\$ 278 millones a US\$ 342 millones (+23,1%); y el sector Químico, de US\$ 170 millones a US\$ 217 millones (+27,8%).

Entre enero a agosto del 2020, las

ENTRE ENERO Y AGOSTO DEL 2021 LAS EXPORTACIONES PERUANAS A LA UE ASCENDIERON A US\$ 4.231 MILLONES

exportaciones peruanas hacia la UE alcanzaron los US\$ 3.281 millones, una caída de 16,4% en relación a similar periodo del 2019. Este resultado se debió principalmente a la crisis sanitaria y económica ocasionada por la COVID-19.

No obstante, entre enero a agosto del 2021, los despachos hacia el bloque europeo sumaron US\$ 4.231 millones, cifra mayor en 29% frente a similar periodo del 2020. Asimismo, lo registrado en el 2021 superó en 7,8% las cifras del 2019 (US\$ 3.924 millones).

EXPORTACIONES TRADICIONALES

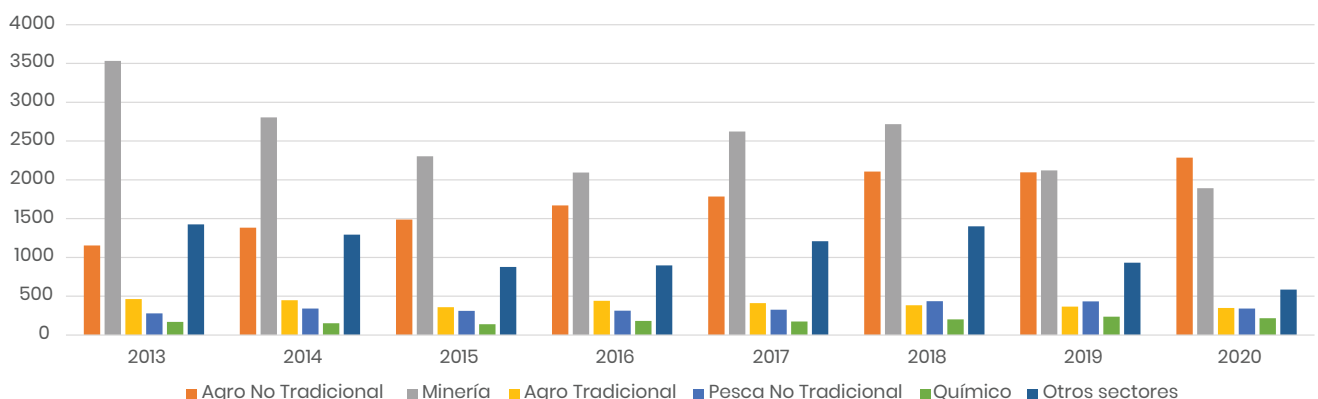
Del total de los envíos hacia la UE realizados entre enero y agosto del 2021, el 46,3% de los productos pertenecen al macro sector tradicional, sumando US\$ 1.960 millones (+39,8%), mientras que el 53,7% restante corresponde al macro sector no tradicional, sumando US\$ 2.271 millones (+20,9%).

Entre las principales líneas de producto tradicionales enviados hacia la UE destacaron el cobre y sus concentrados, de los cuales se exportaron 328.058 toneladas por US\$ 717 millones, una caída de 16,9% en cuanto a la cantidad exportada, pero un incremento de 23,5% en cuanto al valor.

Le siguen los minerales de zinc y sus concentrados, con 289.925 toneladas (+17,9%) por US\$ 283 millones (+86,5%); los cátodos de cobre refinado, con 22.066 toneladas (-9,4%) por US\$ 201 millones (+47,4%); grasas de aceite y pescado, con 72.167 toneladas (+79,9%) por US\$ 147 millones (+64%); y estaño sin alear, con 4.716 toneladas (+8,6%) por US\$ 144 millones (+95,7%).

Gráfico
Nº1

Evolución de las exportaciones peruanas hacia la Unión Europea, por sectores (2013-2020), valor en millones de US\$

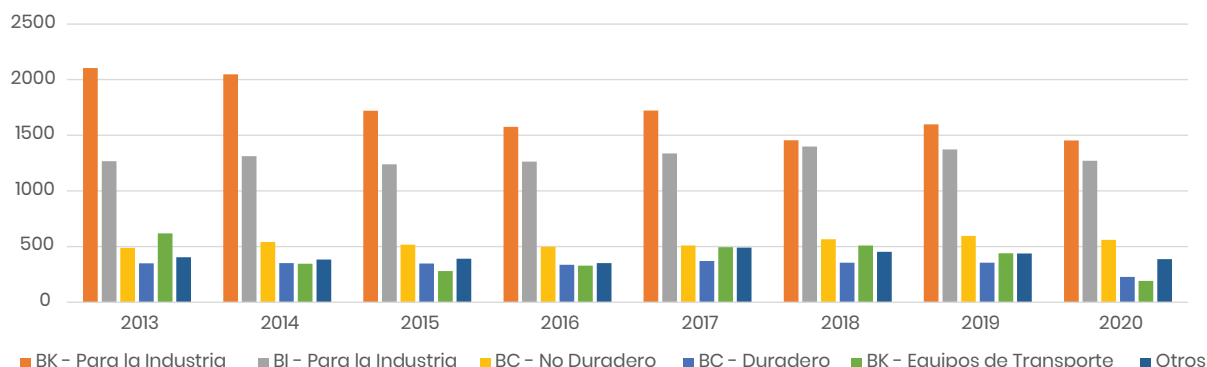


Fuente: Sunat

Elaboración por: IDEXCAM

Gráfico
Nº2

Evolución de las importaciones peruanas desde la Unión Europea, por CUODE (2013-2020), valor en millones de US\$.



Fuente: Sunat

Elaboración por: IDEXCAM

ENVÍOS NO
TRADICIONALES

Por otra parte, dentro de los envíos pertenecientes al macro sector no tradicional destacaron las paltas frescas, de las cuales se exportaron 288.410 toneladas (+20,7%) por US\$ 577 millones (+33,3%).

Le siguieron los mangos frescos, con 105.181 toneladas (-3%) por US\$ 130 millones (+4,4%); uvas frescas, con 49.350 toneladas (+46,6%) por US\$ 89 millones (+53,9%); pota congelada, con 47.903 toneladas (+26,3%) por US\$ 87 millones (-2,1%); y zinc en bruto sin alear, con 28.249 toneladas (0,3%) por US\$ 81 millones (+32,8%).

IMPORTACIONES
PERUANAS DESDE LA UE

En cuanto a las importaciones peruanas desde la Unión Europea, desde la firma del TLC, las compras de bienes intermedios para la industria se incrementaron 0,3%, de US\$ 1.267 millones en el año 2013 a US\$ 1.272 millones en el 2020. Asimismo, los bienes de consumo no duradero pasaron de los US\$ 488 millones hacia los US\$ 559 millones (+14,7%).

Entre enero y setiembre del 2020, las importaciones desde la UE sumaron US\$ 2.974 millones, cifra que representó una caída de 16,9% en relación a similar periodo del 2019. Sin embargo, en el periodo de 2021, estas aumentaron en 23,9%, totalizando US\$ 3.684 millones.

Asimismo, lo registrado en el 2021 superó en 2,9% a las cifras del 2019 (US\$ 3.580 millones).

Entre las diez principales líneas de producto importados encontramos los medicamentos preparados para usos terapéuticos o profilácticos para consumo humano, de los cuales se adquirió 1.077 toneladas por el valor de US\$ 79 millones, cifras 6,7% mayor en cuanto a cantidad y 14,9%, en cuanto al valor.

Le siguen el biodiésel y sus mezclas, sin aceites de petróleo o de mineral bituminoso, con 51.246 toneladas (-23,1%) por US\$ 66 millones (+22,9%); partes para máquinas, con 3.305 toneladas (+46,7%) por US\$ 45 millones (+46,9%); fórmulas no lácteas para niños de hasta 12 meses de edad, con 5.235 toneladas (+43,6%) por US\$ 43 millones (+35,4%); y vacunas para la medicina humana, con 43 toneladas (-29%) por US\$ 40 millones (-9,3%).

Asimismo, el Perú importó productos laminados planos de hierro o de acero sin alear, como las bobinas de hojalata, con 35.054 toneladas (+24,5%) por US\$ 38 millones (+40,9%); automotores y tranvías de energía eléctrica exterior, con 583 toneladas por US\$ 33 millones (durante el periodo del año 2020 no se registraron importaciones de este producto); automóviles, con 1.742 vehículos (+51,2%) por US\$ 31 millones (+39,3%); preparaciones de belleza como los maquillajes, cremas para el cuidado

de la piel, protectores solares, entre otros, con 1.450 toneladas (+62,5%) por US\$ 29 millones (+83,2%); y tableros de partículas de madera, con 50.681 toneladas (+52,8%) por US\$ 27 millones (+88,3%).

Como se aprecia, el acuerdo comercial entre Perú y la UE ha sido beneficioso para el Perú, pues diversos productos peruanos, entre ellos las frutas como las paltas, uvas, mangos, entre otros, encontraron nuevos mercados y pudieron consolidarse en estos.

Además, la relación comercial con la UE es un factor positivo que permite superar la crisis generada por la pandemia, pues como se observa los flujos comerciales durante el presente año, muestran una recuperación, lo cual repercute de manera positiva, no solo a las empresas exportadoras y a sus trabajadores, también a los consumidores, ya que hay mayor diversidad de productos en el mercado.

A todo lo señalado debemos destacar el hecho que la propia Unión Europea ha implementado un sistema de orientación para las empresas que desean exportar hacia su territorio, llamado Access 2 Markets (<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/home>) que brinda información no solo para el ingreso de bienes, sino también orientación en temas de servicios, inversiones e información de los mercados dentro de la propia UE.

18 años
informando

SOMOS ESPECIALISTAS EN LOGÍSTICA Y TRANSPORTE



IMPULSA TUS VENTAS CON
NUESTRO SERVICIO:

SIC: Marketing & Media.

Un solo pago, avisos en todas nuestras
plataformas y servicio de oficina de prensa.

www.issuu.com/logisticaytransporte

[f /logisticaytransporte](https://www.facebook.com/logisticaytransporte)

[/logisticaytransporte](https://www.youtube.com/channel/UC...)

[in /logisticaytransporte](https://www.linkedin.com/company/logisticaytransporte)

www.revistalogisticaytransporte.net.pe

[/logistica transporte](https://www.instagram.com/logistica_transporte)

www.itinerariosmaritimos.blogspot.pe

Informes y Ventas:

Mensaje a  **938 795 041**



INSIGHT THE LOGISTIC AND
TRANSPORT INDUSTRY.





“CRECIMIENTO DE LAS PYMES EN EL 2022 ESTARÁ BASADO EN LA COYUNTURA POLÍTICA”

El presidente del Gremio de la Pequeña Empresa (COPE) de la CCL, Percy Krapp, analiza su sector y anuncia la realización de la XVIII Expo Pyme 2021.

POR ERIKA LÓPEZ SEVILLA
EBLOPEZ@CAMARALIMA.ORG.PE

¿Cuáles son sus expectativas de ventas para las pymes en la campaña navideña?

La Navidad del 2021 definitivamente será mejor que la del 2020 por obvias razones. Hay apertura en el mercado, y hay mayor asistencia del público en general con las restricciones del caso. Sin embargo, existen factores exógenos que afectarán estas fiestas, como son la famosa crisis de los contenedores a nivel mundial, el alza del dólar, la escasez de insumos y el problema de importación que harán que no se logre crecer más que el 2019.

El Gobierno acaba de ampliar los aforos para los negocios. ¿Cuál será el impacto de esta medida sobre las ventas de las pymes?

Definitivamente será positiva, pero se tiene que considerar que seguimos viviendo en pandemia, así que son factores que se deben tener en cuenta y esperar lo mejor posible de estas fiestas que son la temporada de caza mayor de todo empresario y donde se puede recuperar lo invertido.

¿Hay mayores expectativas de crecimiento del sector para el próximo año?

Definitivamente sí. Pero, estarán basadas en el desenvolvimiento de la coyuntura política. El emprendedor es alguien que genera riqueza. No obstante, ello tiene que estar sustentado en la confianza que genere el Gobierno y que, lamentablemente, no lo hace. Así que, como empresarios, tenemos que tener las precauciones del caso.

¿Qué medidas concretas podrían ayudar a terminar de reactivar a las pymes en los próximos meses?

Uno es el tema político, que es el que genera confianza. Lo otro es la parte

financiera. Lo que estamos viendo es que sí se están dando esfuerzos por el lado financiero como el tema de *factoring* y otras medidas, pero es prioritario que el emprendedor y la micro y pequeña empresa consigan financiarse para poder salir de esta crisis.

“ES PRIORITARIO QUE EL EMPRENDEDOR CONSIGA FINANCIARSE PARA SALIR DE LA CRISIS”

El Pleno acaba de aprobar la Ley que establece el pago de facturas a pymes en 30 días. ¿Qué opina al respecto?

Me parece muy importante, porque eso va de la mano con el tema del *factoring* y del Decreto de Urgencia (DU) 013-2021, que dicta medidas extraordinarias para financiar los mayores gastos derivados de la emergencia sanitaria producida por la pandemia.

Sin embargo, hay un tema importante que hasta el momento no se ha comentado y es sobre los costos financieros del DU del *factoring*, entonces una primera respuesta inmediata y rápida es el tema de la factura a 30 días que ya está vigente.

Justamente para fin de año, el Produce prevé publicar la segunda parte del reglamento de *factoring*. ¿Cuáles deberían ser las mejoras inmediatas?

Yo diría que tener los resultados de la primera fase. Ello, porque si no tenemos la certeza del pro y contra de esta etapa inicial, no tendremos noción de qué debemos mejorar. Entonces, creo que debemos ir anticipando cuánto estamos avanzando en esta primera fase.

¿Cómo considera el anuncio del Ejecutivo de un subsidio de S/ 70 mensuales para trabajadores que ganen hasta S/2.000?

Definitivamente creo que es más un tema de política de gobierno, ya que no se puede dar dinero sin un mayor análisis, pues simplemente generará un gasto público y ese costo saldrá de todos los que aportan.

Aquí también es importante considerar la pérdida de confianza que han generado los dimes y diretes políticos, ocasionando la subida del dólar y, como consecuencia, el incremento de los alimentos de primera necesidad, además del alza de la gasolina. Es importante que el Gobierno entienda que no tiene sentido apagar el fuego agregando más combustible. Esa no es una solución, es agrandar el problema.

Cuéntenos sobre la XVIII Expo Pyme que se realizará esta semana.

La XVIII Expo Pyme: Pymes sin fronteras, motor del cambio hoy se llevará a cabo este 10 y 11 de noviembre. En esta ocasión, será a nivel nacional y contamos con el apoyo de Perucámaras y de universidades de las diferentes regiones para que también llegue a los núcleos de emprendedores.

Para contar con un mayor análisis de la situación de las pymes realizamos una encuesta que se presentará en el evento y conoceremos la situación real, la idiosincrasia y el problema típico que tienen en sus departamentos.

Además, tendremos el bloque económico: *Visión público-privada. Oportunidades para las pymes*, que contará con la presencia del ministro de Economía y Finanzas, Pedro Francke, y con un panel de expositores reconocidos como Luis Baba Nakao, Carlos Anderson y Rómulo Mucho.

Para una visión global de las pymes, tendremos la presencia de APEC, de la Oficina de Comercio Exterior, Parlamento Andino, Promperú, entre otros.

MERCADO DE CASAS DE PLAYA AL ALZA

La demanda del alquiler y venta de casas de playa aumenta progresivamente conforme se acerca el verano. Con una Lima copada, el mercado de casas nuevas ha encontrado en Pisco una buena oportunidad de inversión.

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

A pocas semanas de fin de año y del inicio del verano, ya se empieza a notar un mayor dinamismo en el mercado de alquiler y venta de casas de playa en Lima. No obstante, el crecimiento ya se venía dando desde meses atrás, pues miles de personas han visitado las zonas al norte y sur de Lima, por las facilidades que ofrece el *home office*.

De acuerdo a los expertos consultados, este año se espera un repunte en la demanda de casas de playa para la temporada de verano gracias al avance de la vacunación contra la COVID-19, a diferencia de lo que sucedió en el 2020, tras el confinamiento a causa de la pandemia.

“El alquiler estacional de casas de playa tendría un repunte esta temporada. Los usuarios van a estar más activos este verano, ya que el año pasado estuvimos prácticamente encerrados y, ahora con las playas abiertas y la posibilidad de trabajar y estudiar en remoto, el atractivo y



la demanda por el uso de las casas de playa se elevaría”, explica el gerente de Investigación de Colliers Internacional, Sandro Vidal.

En ese sentido, agrega que el nivel de ocupación podría ser mayor al registrado en el verano del 2020, señala.

De otro lado, Vidal sostiene que durante este año los propietarios han estado haciendo uso de las casas de playa para salir de Lima y esa tendencia continuaría. Esto ocasionaría que la oferta de casas sea, de alguna manera, menor a la de años anteriores.

“Si tenemos una mayor demanda y menor oferta, habría un ajuste hacia arriba en cuestión de precios”, advierte. También se esperaría que las casas se alquilen por más meses o la temporada completa.

Por su parte, el gerente comercial de Alfredo Graf & Asociados, Marlon Zubiati, resalta que las zonas preferidas para alquilar casas de playa continúan siendo Punta Hermosa y San Bartolo debido a que

se ubican más cerca de Lima, además de Asia y Cerro Azul. Agrega que el ticket promedio en dichas zonas está entre US\$ 8.000 y US\$ 10.500 por temporada (cuatro meses).

“EL ALQUILER ESTACIONAL DE CASAS DE PLAYA TENDRÍA UN REPUNTE ESTA TEMPORADA”

De esta manera, si bien el dinamismo de la temporada de playa ha vuelto y los precios de los inmuebles se han mantenido, ya que se alquila en dólares, la variación del tipo de cambio por la incertidumbre ha hecho que los precios reales se incrementen.

“La mayoría de gente en el Perú gana en soles, entonces al momento de hacer el cambio de moneda para el pago de una temporada ven incrementado su costo en un 30%”, anota Zubiati.

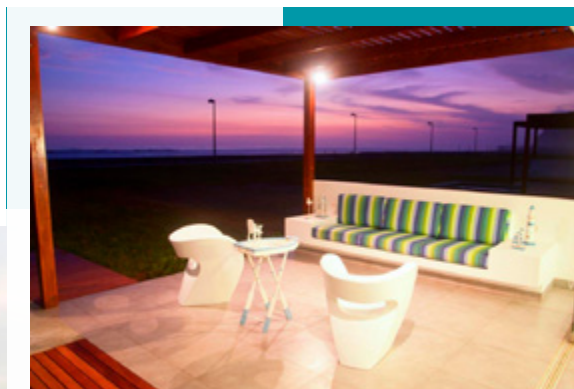
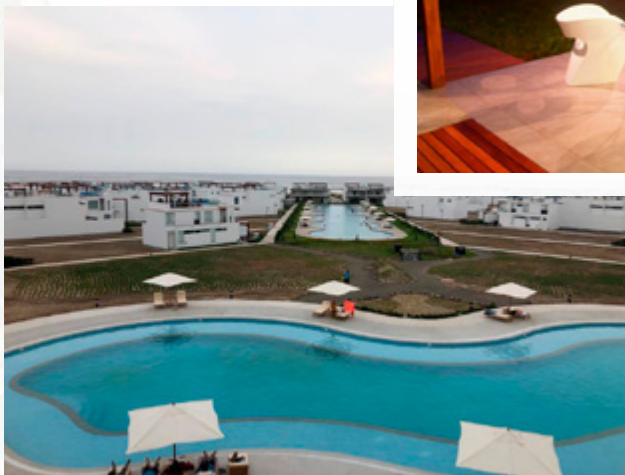
VENTAS DE CASAS EN ASCENSO

A su vez, el gerente comercial y marketing de Grupo Taurus, Antonio Soto, manifiesta que la venta de casas de playa ha experimentado un repunte desde el segundo semestre al punto que, en el caso de la compañía que representa, podrían alcanzar las cifras prepandemia. “Este año esperamos crecer un poco más de 20% respecto del 2020”, estima.

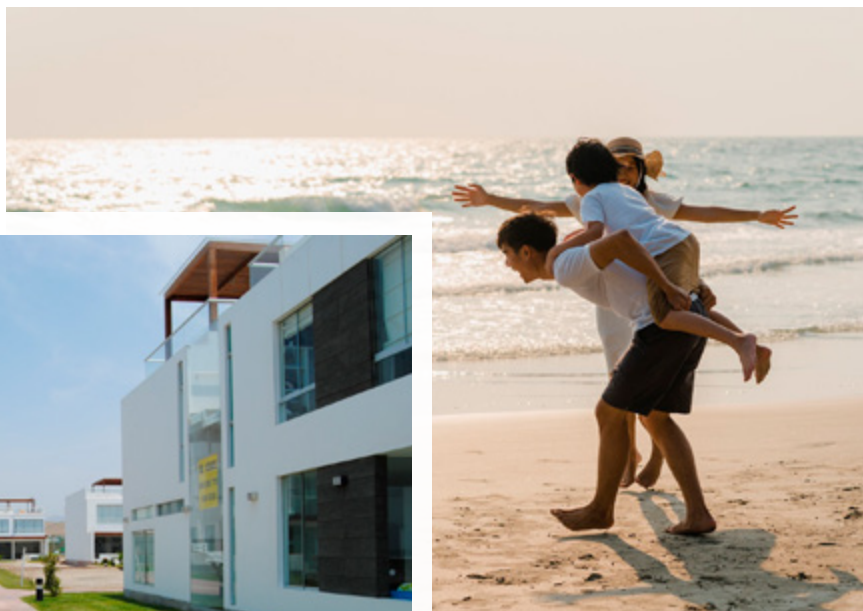
No obstante, Soto señala que el mercado inmobiliario de casas de playa funciona bien si los mercados están estables. Por ello, advierte que de persistir la incertidumbre política se podrían aplazar algunas operaciones para la temporada de verano.

“Para que haya inversión se necesita estabilidad, y los bancos incluso han subido la tasa de interés. Eso afecta al crédito hipotecario. No obstante, soy optimista, y pienso que de cara al verano veremos cierta normalidad”, prevé.

El Grupo Taurus cuenta con condominios en la zona de Asia. Uno de ellos es el proyecto Mikonos, conformado por casi 200 casas, con 270 departamentos, el cual están a



Las zonas preferidas para alquilar casas de playa siguen siendo Punta Hermosa y San Bartolo porque están más cerca de Lima, además de Asia y Cerro Azul.



Según la inmobiliaria Desarrolladora su proyecto llamado Kata albergará casas más pequeñas y accesibles a un segundo segmento del mercado, y tendrán un precio de entre US\$ 125.000 a US\$ 135.000.



punto de culminar. Además, están preparando otro proyecto de la misma magnitud, que esperan lanzar el próximo año.

Respecto a su visión del mercado, Antonio Soto precisa que está estable para poder invertir. “Siempre y cuando haya estabilidad política y los bancos acompañen esa inversión de los clientes, el mercado es apto para seguir invirtiendo porque tiene demanda”, comenta.

NUEVOS PROYECTOS A LA VISTA

El director comercial de Desarrolladora, Antonio Espinoza, señala que empezó el año muy bien, vendiendo aproximadamente una casa cada dos días, es decir, 15 casas en un mes, pero tras la elección del nuevo presidente Pedro Castillo, las ventas cayeron mucho y recién están volviendo a recuperarse.

“Estamos vendiendo entre 13 a 15 unidades mensuales nuevamente y esperamos para noviembre llegar a 20. Y ahora tenemos un nuevo proyecto para diciembre que se llama Kalúa que está en el kilómetro 70 de la de Panamericana Sur (Puerto

Viejo)”, subraya Espinoza.

Añade que si bien en el 2019 vendieron 152 casas y en 2020 esta cifra creció a 172, este año, hasta el momento van en 110, por lo que esperan llegar a finales de la temporada del verano a 190 casas vendidas.

“EL MERCADO DE CASAS DE PLAYA SERÁ ESTABLE SIEMPRE Y CUANDO HAYA ESTABILIDAD POLÍTICA”

Asimismo, Espinoza anuncia que lanzarán un cuarto proyecto de condominio llamado Kata en febrero del próximo año. “Vamos a achicar un poquito más las casas para que sean más accesibles a un segmento del mercado que demanda mucho y tiene oportunidad de compra. Las casas de tres dormitorios bordearán los US\$ 125.000 a US\$ 135.000”, indica.

Cabe resaltar que de acuerdo a la inmobiliaria Desarrolladora, el ticket promedio de venta de sus inmuebles está entre US\$ 150.000 y US\$ 160.000 en promedio, e incluyen cuatro dormitorios y terraza en el segundo piso, con vista al mar.

OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN

Antonio Espinoza, de Desarrolladora, advierte que es muy difícil invertir en nuevos proyectos porque no hay playas cercanas a Lima. Otra opción es Chíncha, pero el negocio es más complicado por la dificultad de tener terrenos con visibilidad al mar.

Al respecto, el gerente comercial de Alfredo Graf & Asociados, Marlon Zubiati, recalca que otra de las zonas de proyectos de casas de playa importantes viene siendo Pisco.

“La prospección de una playa limeña se ha agrandado hasta casi Cañete. Incluso existe no solo el modelo de negocio de comprar lotes con vista al mar, sino para el lado izquierdo de la carretera, para casas de campo. Este tipo de proyectos dan un cierto dinamismo al sector inmobiliario”, puntualizó.

PYMES SIN FRONTERAS

Motor del cambio HOY



MODALIDAD
**CAMPUS
VIRTUAL**
DE FERIAS CCL

Evento
Gratuito

10 y 11
Noviembre
2021

BLOQUES:

I Económico: Visión
Pública – Privada.
Oportunidades
para las Pymes.

II Visión Global
de las Mypes
en el mundo.

III Mypes en el
contexto
Internacional

VII Presentación de
Casos de Éxito

IV Relación
Estado – Empresa

V Regional

VI Mypes del Perú

Pedro Francke
Ministro de
Economía y
Finanzas

Luis Baba Nakao
Ingeniero Industrial
de la UNI y Presidente
de EFIDE

Romulo Mucho
Emprendedor
y Catedrático

Carlos Anderson
Congresista y
Economista

Camelia ION-RAU
Embajadora de
Rumania

Amora Carbajal
Presidente
Ejecutiva de
PROMPERU

Juan Carlos Ramirez
Representante
del Parlamento
Andino

Palmer De La Cruz Pineda
Intendente Nacional de
Estrategias y Riesgos

Ninoska Mosqueira
Presidenta
Ejecutiva (e) del
Programa Nacional
Compras MYPERu

Javier Bereche
Presidente de la
Cámara de
Comercio y
Producción de
Piura

Edy Cuellar
Presidente de la
Cámara de Comercio,
Industria, Servicios,
Turismo y de la
Producción del Cusco

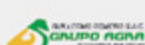
Gilber Escudero
Presidente de la Cámara
de Comercio, Producción
y Turismo de San
Martín – Tarapoto.

Jorge Montoya
Congresista y
vicealmirante(R)

Renato Reyes
Director de
APEC

PONENTES

Auspician:



Más Información



219-1671



933806431



CONOZCA LAS MEDIDAS TRIBUTARIAS QUE EL GOBIERNO BUSCA IMPLEMENTAR

Para el Gobierno la forma más sencilla de recaudar más impuestos es aumentando las tasas. Al respecto, la CCL no respalda ni apoya la delegación de facultades legislativas al Ejecutivo en materia tributaria, laboral y otras vinculadas al sector empresarial.



Víctor Zavala

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

El pasado 27 de octubre de 2021, el Poder Ejecutivo presentó al Congreso de la República el PL 583-2021-PE *Ley que delega en el Poder Ejecutivo la facultad de legislar en materia tributaria, financiera y económica*, por un plazo de 120 días calendario.

A continuación, la Cámara de Comercio de Lima (CCL) puntualiza los alcances y efectos de dicha norma, si es que el Congreso de la República llegara a otorgar las facultades solicitadas.

Objetivo del pedido de facultades legislativas.- Según la Exposición de Motivos del proyecto de delegación de facultades legislativas, estas se orientan a incrementar la presión tributaria de 13% del PBI (año 2020) y de 14,6% del PBI proyectado para el 2021.

Para lograrlo, plantea aumentar la tasa del IR del 5% en las rentas de capital (alquileres/dividendos); incrementar las tasas del IR de personas naturales en los tramos más altos; limitar las deducciones en las rentas de cuarta categoría; y eliminar el RUS, el RER y el RMT, reemplazándolo con un Régimen Especial Simplificado para las pequeñas empresas.

Asimismo, plantea regular las normas antielusivas; incrementar los ingresos tributarios de

las municipalidades; revisar las exoneraciones y beneficios tributarios; establecer mecanismos para disminuir la litigiosidad tributaria; y simplificar el cumplimiento de las obligaciones tributarias a través de la transformación digital, entre otros objetivos.

POSICIÓN DE LA CCL SOBRE DELEGACIÓN DE FACULTADES LEGISLATIVAS

A inicios de octubre pasado, la CCL se dirigió a la presidenta del Congreso de la República, María del Carmen Alva, expresándole que no respalda ni apoya la delegación de facultades legislativas al Poder Ejecutivo en materia tributaria, laboral y otras vinculadas al sector empresarial. En aquella oportunidad, la CCL manifestó:

El Congreso de la República –que representa al pueblo– es el constitucionalmente llamado para debatir y aprobar en forma pública y transparente las leyes tributarias y laborales que requiere el país para su desarrollo y crecimiento.

EL CONGRESO DEBE DEBATIR Y APROBAR DE FORMA PÚBLICA LAS LEYES TRIBUTARIAS Y LABORALES

Sin embargo, si fuera el caso que el Congreso apruebe delegar facultades legislativas al Poder Ejecutivo, estas deben ser específicas, acotadas y puntuales a ciertas materias y con los límites expresos y no sujetos a interpretación laxa.

Además, los decretos legislativos que apruebe el Gobierno, antes de su publicación y puesta en vigencia,

deben ser revisados por una Comisión Multisectorial y Multidisciplinaria que acuerde constituir el Congreso de la República. Con ello, se evitará observaciones y cuestionamientos a los textos que sin consulta previa aprueba el Poder Ejecutivo, como ha ocurrido en anteriores oportunidades.

CAMBIOS PUNTUALES QUE PROPONE INCORPORAR EL GOBIERNO

A) EN EL IMPUESTO A LA RENTA

Límite del gasto/costo tributario.- Se propone restringir las reglas para deducir gasto o costo tributario de los contribuyentes, con el propósito de recaudar más impuestos. Se incluyen las erogaciones/donaciones a entidades investigadas por delito de cohecho, que también serán no deducibles.

Aumentar el impuesto a los alquileres.- Se proyecta incrementar del 5% al 10% la tasa del IR a los alquileres que efectúan las personas naturales, sociedades conyugales y sucesiones indivisas. Esta medida puede generar mayor incumplimiento e informalidad.

Mayor impuesto a las ganancias de capital.- Las personas naturales que perciben rentas de segunda categoría ya no pagarán el 5% del IR, sino la tasa del 10%, por concepto de dividendos, venta de acciones, participaciones, obtención de intereses, ganancias en bolsa y otros.

Impuesto a la renta por venta de inmuebles.- Las personas naturales que transfieran inmuebles ya no pagarán el 5% sino el 10% por la ganancia obtenida. Esto es, el precio de venta menos el costo computable del inmueble.

Habitualidad en la venta de inmuebles.- A partir de la tercera venta de inmuebles en el año que realicen las personas naturales, sociedades conyugales y sucesiones indivisas no pagarán el 10%, sino el 30% de impuesto a la renta por

tratarse de habitualidad en la enajenación de inmuebles.

Las razones del aumento.- Según la exposición de motivos del PL presentado por el Gobierno al Congreso, el 5% que actualmente grava a los alquileres y rentas de capital es una tasa sumamente baja, con relación al IR que pagan los trabajadores (cuarta y quinta) que es de entre el 8% al 30%, según la escala de personas naturales.

Límite de gastos en la cuarta categoría.- Los trabajadores independientes actualmente tienen derecho a deducir el 20% de sus ingresos anuales como gastos de oficina, personal, útiles, etc., con el límite de 24 UIT. El MEF considera que este límite es excesivo y debe ser reducido para los contribuyentes que perciben altos ingresos.

Escala de personas naturales.- Para los contribuyentes que ganan más de S/ 300 mil al año, la tasa del impuesto a la renta ya no será 30%, sino 35%.

Impuesto a la renta de empresas.- Para las empresas que pagan el 29,5% de IR, la tasa se podría incrementar considerando que en los países vecinos tienen tasas del IR entre el 31 al 35%; por lo que, según el MEF, “hay un espacio para gravar más”.

Dividendos de personas jurídicas.- Se busca gravar con el impuesto a la renta a los dividendos que perciben las empresas, con derecho a un crédito tributario.

Estabilidad jurídica.- Las empresas que accedan a convenios de estabilidad jurídica con el Estado, según los Decretos Legislativos 662 y 757, pagarán el 2% adicional, que actualmente solo se aplica en la minería.

SE ESTABLECERÁ UN MECANISMO DE COBRO DEL IGV A SERVICIOS DIGITALES COMO NETFLIX

Tributación minera.- Se busca subir el IR de las empresas mineras con 80% o más de margen operativo. Se perfeccionará la regalía minera y el impuesto especial. Estos temas se trabajarán con el apoyo del Fondo Monetario Internacional (FMI); considerando, además, que el precio de la libra de cobre se ha elevado a US\$ 4,60.

Rentas presuntas de no domiciliados.- Se establecerá casos de rentas presuntas de fuente peruana que perciben los no domiciliados, sucursales y establecimientos permanentes.

Asociaciones en participación.- Se precisará la naturaleza jurídica de los contratos de asociación en participación y el impuesto a la renta que debe pagar el asociado.

Otras medidas tributarias.- Se perfeccionarán las normas sobre incrementos de patrimonio no justificado, las normas sobre valor de mercado y de precios de transferencia.

Nuevo régimen MYPE.- Se proyecta crear el Régimen Simplificado del Impuesto a la Renta para las pequeñas empresas, en sustitución del RUS, del RER y del Régimen MYPE Tributario, mediante el uso del libros, registros y comprobantes de pago electrónicos.

Vigencia de los cambios en el IR.- Los cambios en el Impuesto a la Renta y en otros de periodicidad anual, serán oficializados hasta el 31.12.2021, para que entren en vigencia desde el 1 de enero del 2022.

B) EN EL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS

Cobro del IGV a los servicios digitales del exterior.- Se establecerá un mecanismo de cobro del IGV en los servicios que se prestan desde el exterior y que son utilizados en el país, como el caso de Netflix, Disney y otros.

Se gravará los seguros.- Se propone gravar con el IGV los seguros que contratan las personas naturales y jurídicas.

Prórroga de exoneraciones.- Se prorrogarán las exoneraciones del IGV que gravan la venta de bienes y servicios esenciales (apéndice I y II de la Ley del IGV), que vencerán el 31.12.2021.

Asimismo, se prorrogarán las



exoneraciones del IGV sobre la emisión electrónica de dinero y en las donaciones del exterior (D. Leg. 783), que vencen el 31 de diciembre 2021.

Impuesto selectivo al consumo.- Se establecerán rangos mínimos y máximos en las tasas que gravan las operaciones afectas al impuesto selectivo al consumo.

Delitos aduaneros.- Se perfeccionará la Ley de los Delitos Aduaneros para mejorar el control y la fiscalización tributaria.

C) EN EL CÓDIGO TRIBUTARIO

Litigios tributarios.- Se mejorará la gestión del litigio tributario, es decir, la cobranza de deudas tributarias que se encuentran en reclamo, apelación e inclusive judicializadas, para lo cual se exigirá el mayor sustento posible.

Órdenes de pago.- Se modificarán los supuestos en los que la Superintendencia de Aduanas y Administración Tributaria (Sunat) emitirá órdenes de pago, considerando las declaraciones electrónicas presentadas por los contribuyentes.

Fiscalización virtual.- Se promoverán las fiscalizaciones tributarias virtuales a cargo de la Sunat.

Responsabilidad de asesores.- Se establecerá responsabilidad (administrativa/penal) de asesores que participan o elaboran esquemas de elusión tributaria en las empresas.

Declaraciones del IGV.- Se simplificará las declaraciones y pagos del IGV mediante el uso de herramientas digitales.

Racionalizar las exoneraciones.- Se limitarán las exoneraciones, incentivos y beneficios tributarios que no estén debidamente justificados.

Aumento de multas.- Se modificarán las tablas de infracciones y sanciones tributarias, para los contribuyentes que omiten o incumplan sus obligaciones



tributarias formales ante la Sunat.

Perfiles de cada contribuyente.- La Sunat creará perfiles de cada contribuyente (cumplidos, incumplidos, morosos) y en función de ello serán fiscalizados y tratados por la propia Sunat.

CREARÁN PERFILES DE CONTRIBUYENTES (CUMPLIDOS, INCUMPLIDOS Y MOROSOS) PARA SER FISCALIZADOS

Bancarización.- Se rebajará el monto actual (US\$ 1.000 ó S/ 3.500) a partir del cual el contribuyente estará obligado a bancarizar sus operaciones mediante el pago con cheque, depósito en cuenta, transferencia de fondos, etc. Caso contrario, los contribuyentes no tendrán derecho a deducir gasto, costo ni crédito tributario.

D) EN LA TRIBUTACIÓN MUNICIPAL:

- Se proyecta ampliar el ámbito de aplicación del impuesto vehicular

y embarcaciones de recreo.

- Se modificará la base tributaria y las alícuotas de tributos municipales (se incrementará el impuesto vehicular y de embarcaciones de recreo).

- Optimizar el sistema de cobranza de deudas tributarias municipales.

E) OTRAS FACULTADES LEGISLATIVAS:

- Otorgar preeminencia, en casos de las devoluciones a cargo de Sunat, mediante el abono en cuenta corriente o de ahorros.

- Incorporar la obligación de almacenar, archivar y conservar libros y registros contables de personas jurídicas (Extinguidas por prolongada inactividad de conformidad con el D. Leg. 1427).

- Fortalecer la descentralización fiscal para flexibilizar el uso de los recursos fiscales por parte de los gobiernos regionales (más recursos fiscales a los gobiernos regionales, sin rendición de cuentas).

- Modificar la *Ley General de Aduanas* para facilitar predictibilidad en las operaciones de comercio exterior y perfeccionar los regímenes aduaneros, obligaciones, devoluciones, tipicidad de los delitos aduaneros, infracciones y sanciones aduaneras.



GOBIERNO DEBE IMPLEMENTAR UNA MESA EJECUTIVA PARA EL SECTOR GASTRONÓMICO

La presidenta del Sector Gastronomía de la CCL, Michele Barton, explica las principales necesidades del rubro para una pronta reactivación.



Michele Barton

Presidenta del Sector
Gastronomía de la CCL

POR MARIBEL HUAYHUAS VARGAS
MHUAYHUAS@CAMARALIMA.ORG.PE

¿Cuál es la situación actual del sector gastronómico?

Este sector, que fue muy golpeado por la pandemia, se encuentra en un proceso de recuperación, gracias a la flexibilización de las medidas sanitarias en los últimos meses, lo cual ha permitido que los negocios gastronómicos estén retomando sus niveles de operación gradualmente.

Hoy es complejo hablar de una recuperación total, pero contar con incentivos y medidas de apoyo financiero y tributario para este sector brindaría un impulso importante para el 2022.

En ese sentido, se exhorta a las autoridades y entes fiscalizadores a que tengan cierta sensibilidad con los pequeños y medianos emprendedores y negocios que se vienen reactivando de manera progresiva y que, lejos de poner una multa o sanción, puedan brindar una recomendación y/o asesoría para corregir alguna omisión.

¿Cuáles son los retos y oportunidades del sector?

Uno de los principales retos es alcanzar la reactivación al 100%. Así también, recuperar las inversiones realizadas para la implementación de las medidas de bioseguridad.

En cuanto a las oportunidades del sector, se espera que la reactivación del turismo, de cara al 2022, brinde

un mayor flujo de visitantes, tanto a nivel de turismo receptivo como de turismo interno, que permita una mejor dinamización del sector gastronómico. Por otro lado, un avance sustantivo en el proceso de vacunación sería un elemento fundamental para la generación de mayores niveles de consumo en cuanto a demanda interna.

¿Cuántos restaurantes dejaron de operar durante la pandemia?

Hasta antes de la pandemia, en nuestro país existían alrededor de 220.000 negocios gastronómicos. Se estima que aproximadamente 90.000 de estos no pudieron reactivarse con la consecuente pérdida sustantiva de empleo, sin considerar los efectos negativos en las mypes que prestan servicio a los restaurantes.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), entre los meses de enero y agosto del presente año, el subsector de restaurantes registró una variación positiva de 47,21%, lo que demuestra que esta actividad está en vía de recuperación.

¿Qué debe hacer el actual Gobierno para sacar adelante al sector?

Consideramos que el Gobierno debería implementar a la brevedad una mesa ejecutiva de gastronomía en la que participen los gremios y autoridades de las instituciones del sector público y privado relacionadas al sector.

De esa forma no solo se va a permitir reactivar las actividades directas e indirectas del rubro, sino que va a conllevar a que nuestra gran cocina peruana vuelva a ocupar el liderazgo a nivel internacional que tenía hasta antes de la pandemia.

Otra de las directrices que hace falta es la promulgación de un Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA) unificado que sea el “paraguas” bajo el cual los gobiernos regionales y locales emitan sus normas aplicables a sus ámbitos

geográficos, pues en la actualidad algunas autoridades promulgan disposiciones que muchas veces no son coherentes con las resoluciones supremas, resoluciones ministeriales, decretos legislativos, decretos supremos o decretos de urgencia, o con otras normas legales de carácter general.

“LOS NEGOCIOS HAN LOGRADO ADAPTARSE Y APUESTAN POR NUEVOS CONCEPTOS”

¿Cuáles son las propuestas por parte del Sector Gastronomía de la CCL?

Consideramos que desde el Gobierno se debe dar apoyo a las empresas del sector a través de la reducción de impuestos y la ampliación del periodo de gracia del programa Reactiva. Igualmente, se debe efectuar la implementación de los planes de turismo gastronómico aprobados en el Plan Estratégico de PromPerú, considerando la situación de cada provincia.

Otro punto a considerar es garantizar el buen funcionamiento de las oficinas comerciales del Perú en el extranjero y de las Embajadas peruanas en los diferentes países.

De igual manera, para lograr una mayor formalización, se requiere que los emprendimientos tenga un acompañamiento mediante asesorías. Un tema también importante es el retorno a la presencialidad en las escuelas de turismo y gastronomía a nivel nacional.

Los negocios gastronómicos se han reinventado. ¿Cuáles son estas nuevas alternativas?

Las restricciones sanitarias obligaron

a los restaurantes a repensar sus propuestas de negocios y adaptarse a las nuevas necesidades de distanciamiento social y medidas de bioseguridad. Es por ello que hoy apuestan por nuevos conceptos, entre los que destacan las terrazas y los espacios abiertos ventilados y acogedores, que son los preferidos por los comensales.

Por lo tanto, los restaurantes que cuentan con terrazas experimentan una gran demanda local. Así también, hemos sido testigos del incremento de pedidos vía *delivery*.

Por otro lado, vemos interesantes propuestas de *drive-in* donde los comensales pueden disfrutar de los servicios gastronómicos dentro de sus vehículos, manteniendo sus burbujas sanitarias. Igualmente, están las propuestas de las cocinas ocultas, conocidas como *Dark Kitchen*.

De esta manera, el sector viene mostrando interesantes transformaciones en cuanto a la experiencia gastronómica, adaptadas a las necesidades sanitarias de la actualidad.

¿Cuáles son las expectativas del sector para esta campaña navideña?

Los restaurantes están analizando diversas propuestas promocionales que se adapten a las medidas de confinamiento, pero sigue siendo un escenario complicado ante el incremento constante del precio de los insumos, necesarios para la producción de sus propuestas culinarias.

En ese sentido, es prematuro proyectar una facturación estimada para el cierre del 2021, pues mucho depende de las medidas de urgencia que el poder Ejecutivo dicte en los meses venideros.

No obstante, para esas fechas, los negocios gastronómicos seguirán apostando por tres modalidades: atención en salón, servicio de *delivery* y recojo en los propios establecimientos comerciales.

RECOLOCACIÓN LABORAL EXITOSA EN TIEMPOS DE PANDEMIA



Mariella Soto

Consultora Asociada
LHH DBM Perú

Hay muchos sectores económicos que se han visto afectados por la pandemia, lo que ha impactado en los puestos laborales. En este contexto, para buscar recolocarse laboralmente y tener éxito, es necesario afinar mucho más nuestras estrategias de recolocación y tener en cuenta lo siguiente:

Debemos redoblar nuestros esfuerzos, no solo cantidad sino calidad y revisar cuáles son los sectores que más pueden requerir de personas con nuestro perfil, qué tipo de empresas y a qué posiciones podríamos aplicar.

Es imprescindible definir claramente nuestra propuesta de valor, basada en logros, ¿si hay mil postulantes por qué deben elegirme a mí? También se requiere construir un mensaje claro para todos los interlocutores, en todas mis herramientas de comunicación (física y virtual) y desarrollar y cultivar nuestra red de contactos

Teniendo claro esto, lo primero es plantearnos dónde estamos y a dónde queremos llegar, hacer un plan de marketing de nuestra marca personal, que sea selectiva y que parta de un auto-análisis. Una vez que escogimos cuál es nuestro sector y nuestras empresas clave, hay que dirigirnos hacia ellos usando todas las herramientas a nuestra disposición, maximizando lo virtual en estas épocas.

Parte de la estrategia es también cómo nos movemos en redes sociales haciendo que nuestro perfil se vea más activo. Debemos pensar en quiénes son

las personas clave de los sectores y empresas que nos interesan y tratar de llegar a ellos con mensajes mostrando auténticamente nuestra propuesta de valor.

Es necesario ser consistente en todas las redes en las que participamos, mostrando entusiasmo, positivismo y buena inteligencia emocional, con un perfil consistente, en especial aprovechando LinkedIn y WhatsApp, siempre cuidando la imagen que se presenta (foto), comentarios, perfil, contactos, entre otros.

Actualmente las organizaciones siguen en la búsqueda de profesionales entusiastas, automotivados, que puedan demostrar claramente sus habilidades para afrontar los retos de las posiciones requeridas en tres tipos de competencias:

1. La experiencia profesional (ingeniero, administrador, enfermera, médico, etc.) o de trabajo (marketing, proyectos, gerencia, planeación, logística, comercial, análisis, etc.)

2. Las habilidades blandas (adaptabilidad, inteligencia emocional, trabajo en equipo, resiliencia, flexibilidad, interés por aprender, humildad, entre otras).

3. Las habilidades digitales o de innovación (actitud disruptiva, propositiva, creatividad, experiencia con equipos ágiles, líder de entornos de transformación digital u organizacional).

Por último, para concretar nuestra recolocación se requiere de dedicación, paciencia y disciplina, recuerda que “buscar trabajo es un trabajo en sí mismo”.



La feria más importante de
proveedores de productos y servicios
PARA LA SALUD EN EL PERÚ

10,11 y 12 NOVIEMBRE
10 am a 8pm

**TE ESPERAMOS
INGRESO LIBRE**

LUGAR: CENTRO DE EXPOSICIONES JOCKEY

Av. Javier Prado Este (Cruce de la Carretera Panamericana
Sur S/N) Alt. Puerta 1 Santiago de Surco

DESCARGA

TU INVITACIÓN

VIRTUAL GRATUITA



Te recogemos del Jockey Plaza
y te llevamos gratis a la feria



Con todos los protocolos de seguridad.

—♦ PATROCINADORES ♦—



—♦ AUSPICIADO POR ♦—



—♦ EMPRESAS PARTICIPANTES ♦—



y muchas más...

INGRESA AQUÍ

www.tecnosalud.com.pe

para seguirnos de manera Online en nuestro
campus virtual

Organizan:

CCL CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA
La Fuerza de los Empresarios

COMSALUD
GREMIO DE SALUD

VI FORO INTERNACIONAL RETAIL 2021 DESAFÍOS EN LA ERA DIGITAL

TRANSMISIÓN EN VIVO POR

MARTES
16 y 17
NOVIEMBRE 2021

PROGRAMA PRELIMINAR

MARTES 16

9:00 AM Inauguración: Peter Anders - Presidente de la CCL

9:05 AM Presentación: Leslie Passalacqua - Presidente del Gremio Retail

ECONÓMICO

9:10 AM Perspectivas económicas para el Retail con miras al 2022

Oscar Chávez - Jefe del instituto de economía y desarrollo empresarial IEDEP - CCL

9:30 AM Cómo hacer crecer tu negocio usando Google
Representante de Google (*)

COLABORADORES

10:10 AM Digitalizando al equipo de ventas
Alejandro Marini - Gerente de Acción Pro Mercado

10:50 AM ¿Cuál es la función de RRHH en tiempos de crisis?
Mariela Prado - Vice Presidente de Gestión Humana & Sostenibilidad en Intercomp Retail (*)

DIGITAL

11:30 AM Como aporta el Whatsapp a generar más ventas
Juan Baron - CEO & Co-Founder - RELE.AI

12:10 PM Abre tu tienda 24 / 7
Patricio Mazza - Founder de Snappy

MIÉRCOLES 17

"PANEL DE EXPERTOS"

9:00 AM Termómetro del Retail, Hoy !!!
Métricas de Flujos y aforos ¿Cómo cambió? - Gino Mori
Grandes cambios y acciones - César Vargas

CLIENTES

9:30 AM Mas allá de la frontera ON LINE
Yuriko Huayana - Country Manager de VTEX

10:10 AM Valora y Fideliza tu base de datos Martin Biegun - Co-Founder de WoowUp

10:50 AM Venta Híbrida en la actualidad
José Antonio Iturriaga - Gerente de Tiendas EFE y Curacao

LOGISTICO

11:30 AM Yape: Innovación financiera en tiempos de pandemia
Luis Alfonso Carrera - CEO Yape

12:10 PM El futuro del Retail y Despacho a domicilio
Federico Scarano - VP Global Comercial de Chazki y líder de la Asociación Argentina de Comercio Electrónico

(*) Por confirmar

AUSPICIAN



www.fororetailperu.com

ORGANIZA:





CyberDays.pe
15, 16 y 17 de Noviembre



**LO QUIERES,
LO TIENES.**

“LA INFLACIÓN ES EL IMPUESTO MÁS CARO PARA LOS POBRES”

El profesor de Pacífico Business School, Jorge Carrillo Acosta, analiza las medidas del Ejecutivo en torno al tema económico en los primeros 100 días de Gobierno.

POR ERIKA LÓPEZ SEVILLA
EBLOPEZ@CAMARALIMA.ORG.PE

¿Cómo afecta a las personas y empresas la volatilidad del dólar en estos 100 días de Gobierno?

El dólar, lamentablemente, sí afectó muchísimo al bolsillo. Hay que tener en cuenta que esta moneda empezó a subir por la coyuntura política desde que salieron los resultados de encuestas de la segunda vuelta.

En ese momento batieron récords históricos en 20 jornadas. Hasta la quincena de abril estaba en S/ 3,75 y comenzó a subir hasta llegar a un récord de S/ 4,138 el 6 de octubre. Luego empezó a bajar con el cambio de gabinete y fue cuando llegó a S/ 3,92, pero ante las contradicciones y cuestionamientos que ha tenido

el Gobierno el dólar nuevamente ha retornado a los niveles de los S/ 4.

Esta situación del tipo de cambio afecta definitivamente a las personas que tienen deudas u obligaciones en dólares, no solo con los bancos, sino en el tema del pago de alquileres de viviendas y locales comerciales.

Además, nosotros en el país consumimos muchos productos importados como medicinas, celulares, autopartes o electrodomésticos.

Asimismo, compramos productos locales que tienen insumos importados como, por ejemplo, el maíz que se requiere para poder alimentar a los pollos. Igual es el caso del trigo, que es el insumo principal de los fideos, galletas, el pan, la harina, entre otros.

¿Cuáles son las proyecciones al respecto?

De cierta forma el mercado ya asumió que este Gobierno va tener contradicciones y va generar incertidumbre. Por ello, salvo que haya un hecho bastante radical o particular, creo que el dólar se va mantener en alrededor de S/ 4 a S/ 4,05. Puede ir subiendo, pero muy poco, salvo que haya temas como un cierre del Congreso, vacancia o negación de la confianza, los cuales podrían generar un disparo mucho más de lo normal.

¿Qué consecuencias nos trae el aumento de la inflación?

La inflación es el impuesto más caro



para los pobres porque hace que la gente tenga menos posibilidad de compra y, lamentablemente, con octubre ya van cinco meses consecutivos que superamos el rango meta del Banco Central de Reserva (BCR) que es entre 1% y 3%, cerrando en más de 6%.

Esta coyuntura inflacionaria se da por tres factores, el primero el internacional, que puede explicar el 40% de la inflación en el país, ya que muchas de las materias primas a nivel internacional han subido.

Por otro lado, tienes al tipo de cambio, que explica entre el 30% y 40%. El tercer tema es el precio de los fletes. Antes traer un contenedor de China te costaba US\$ 3.000, ahora

está bordeando US\$ 15.000.

Lo que vemos hacia futuro, por lo menos a nivel de precios internacionales, es que se estabilicen de cierta forma y empiecen a bajar los productos por la sobredemanda y reactivación económica y, si el tipo de cambio empieza a descender por una mayor estabilidad y credibilidad del Gobierno, puede que esto también colabore para que la inflación no sea tan grande.

“DE CIERTA FORMA, EL MERCADO YA ASUMIÓ QUE ESTE GOBIERNO VA TENER CONTRADICCIONES”

¿Cómo impactará en la población el alza de impuestos? ¿Es una medida acertada?

En lo absoluto. No es una medida acertada. Primero, porque no es el momento ya que estamos en plena reactivación económica donde se espera que la gente consuma más, las empresas produzcan y vendan más y se contrate a mayor personal. Aumentarle más a la gente no es lo adecuado en esta coyuntura.

Segundo, cuando suben impuestos uno espera que estos sean bien utilizados y, lamentablemente, la credibilidad del Gobierno no está en la mejor posición para justificar una subida de impuestos y garantizar que estos se vayan a usar eficientemente.

Además, este año la recaudación será mucho mejor que años anteriores por el tema de los metales. Por ello, en este momento no se justifica esta alza de impuestos porque no se tienen gastos urgentes que cubrir, solo los tradicionales.

¿Cómo afecta el alza de las

tasas de interés a las empresas y qué alternativas tienen para financiarse?

El aumento de las tasas de interés tiene que ver con dos cosas. Primero, la mayor incertidumbre que genera más riesgo y eso hace que los bancos sean más cautelosos porque hay más peligro de que las empresas puedan quebrar. Pero, también tiene que ver con las medidas que está tomando el BCR para controlar la inflación, que es el incremento de las tasas de referencia que ha pasado de 0,25% a 1,5%. Pero, todavía se está por debajo de los niveles prepandemia de 2,25% y la intención es regresar a esa cifra.

El encaje también ha subido. Antes los bancos tenían que guardar el 4% de lo que captan al momento de prestar dinero, ahora es el 5% con una tendencia a seguir subiendo progresivamente.

Esta situación está restringiendo la liquidez de los bancos. Sin embargo, las empresas tienen más herramientas que utilizar como el capital propio.

¿Cómo ve la agenda implementada por el Gobierno para las mypes?

Lamentablemente, a nivel de mypes no se ha visto mucho por no decir nada. No hay una medida concreta que este Gobierno haya implementado en estos 100 días para mejorarlas. Lo único que veo es que se tiene cierta intención de ayudarlas con la activación de las mesas de trabajo en algunos sectores.

Además, se ha planteado que a través de las compras del Estado se compre más a las mypes y también hay una intención de mejorar el sistema tributario de estas empresas. Eso creo que sí es, de alguna manera, positivo.

Hay que tener en cuenta que si bien las mypes no generan mucho PBI, emplean al 70% de la población. Por ello, el plan debería ir enfocado en mejorar su competitividad, que sean más profesionales, incentivarlas a que se formalicen, darles capacitación y programas de crédito barato tipo FAE-Mype, pero mucho más potente.

UN ENFOQUE DE GESTIÓN QUE VINO PARA QUEDARSE

Las organizaciones requieren desarrollar e implementar estrategias responsables con el ambiente mediante un enfoque de *Green Management*.



Sandor Lukacs de Pereny

Profesor de ESAN Graduate School of Business

Durante la última década, los temas vinculados al medio ambiente han tomado gran protagonismo, lo que se ve reflejado en las crecientes demandas medioambientales por parte de ciudadanos y consumidores, así como de un significativo incremento en materia de regulaciones *ad hoc* implementadas por distintos gobiernos.

Y razón no falta: el Banco Mundial estima que en el 2050 se generarán 3,4 billones de toneladas de basura al año, en tanto, de acuerdo con datos del World Resources Institute, cerca del 80% de todos los residuos terrestres terminan siendo transportados por ríos y llegan al mar, lo que supone nefastas consecuencias para la flora y fauna.

Indudablemente, la presión societal ejercida sobre múltiples organizaciones del sector público y privado va en aumento dado que estas consumen vastas cantidades de recursos, lo que conlleva a la generación de sustanciales volúmenes de desperdicios, aguas contaminadas y emisiones.

En este contexto, las organizaciones requieren desarrollar e implementar estrategias responsables con el ambiente enmarcadas en una gestión más verde, es decir, en un enfoque de *Green Management*, el cual supone una (re)evolución en la manera como las organizaciones no solo adquieren, transportan,

transforman o comercializan sus recursos, sino que además implica una gestión integral de todo residual sólido, líquido y/o gaseoso derivado de sus operaciones.

Este enfoque también amalgama perspectivas de los campos de la economía circular, ecología industrial, innovación en tecnologías limpias, ecodiseño, ecoeficiencia, compras sostenibles/verdes, cadenas de abastecimiento reversas, y/o *waste-to-energy* (quemado de residuos para la generación de energía), entre otros.

EL GREEN MANAGEMENT TAMBIÉN GENERA UN RETORNO ECONÓMICO PARA LAS EMPRESAS

A largo plazo, se ha demostrado que, aparte de la reducción del impacto medioambiental, el *Green Management* también genera un retorno económico. Sin embargo, la mentalidad cortoplacista y/o la necesidad de liquidez inmediata hacen que muchas organizaciones desestimen su implementación.

En este contexto, el Estado tiene una clara oportunidad para brindar mayor soporte e incentivos a fin de facilitar estas prácticas de gestión responsables.

SOLUCIONES INTEGRALES PARA COVID-19



Dependiendo del uso, cantidad, rapidez, eficacia y escalabilidad, Gen Lab del Perú, cuenta con 2 soluciones completas para detección de SARS-CoV-2 y también para vigilancia epidemiológica.

Prueba de Antígenos



Resultado en 15 min aprox.
Precisión (~98-99%)
No necesita equipos
Fácil de usar
No cuenta con escalabilidad

Prueba Molecular



Resultado en 4 horas aprox.
Precisión (~99%)
Necesita equipos
Personal especializado
Hasta 4000 muestras diarias

Vigilancia Epidemiológica



Proporciona una forma eficaz de identificar nuevas cepas de coronavirus y otros patógenos sin conocimiento previo de los organismos mediante NGS.



Síguenos como:
@genlabperu



Página web:
genlabperu.com



Central telefónica
(01) 203-7500



Escribenos en:
ventas@genlabperu.com



+ 1,000 empresas satisfechas con la salud de sus colaboradores

Estamos preparados para atender la salud de todas las empresas que aparecen en esta revista.

¡Qué esperas! es tiempo de seguir adelante.



Exámenes médicos ocupacionales y preventivos.
Garantiza la salud de tus colaboradores y mejora su productividad.



Unidades médicas empresariales.
Desarrollamos planes de salud ocupacional integrado a tu empresa



Soluciones médicas COVID-19.
Estamos preparados para que continúe la operación de tu empresa.

www.pulsosalud.com [01 480 0178](tel:014800178) callcenter@pulsosalud.com



PAULO LUIS ORDAYA

Asesor comercial de
Comercio Exterior - CCL

Consultas:
pluis@camaralima.org.pe



INTELIGENCIA COMERCIAL PARA LA TOMA DE DECISIONES

El 90% de las exportaciones peruanas se destinan a los mercados con acuerdos comerciales, siendo el sector no tradicional el de mayor crecimiento en los últimos años, impulsado por la promoción internacional. Sin embargo, para poder iniciar un proceso de exportación es necesario conocer cuáles son los requisitos arancelarios y pararancelarios. Si bien el primero es el *ad valorem* y tributos que en el mercado de destino se deben pagar, el segundo punto corresponde a los requisitos técnicos que debe cumplir la mercancía para poder ingresar a un nuevo mercado.

Por ello, es recomendable realizar una investigación preliminar, a fin de conocer aquellas normas técnicas mínimas necesarias que se deben cumplir para ingresar a mercados más exigentes tales como el estadounidense o europeo, por ejemplo. Todo esto se consigue luego de haber identificado correctamente la partida arancelaria del producto.

En el Centro de Comercio Exterior (CCEX) brindamos asesoría en la búsqueda de nuevas oportunidades de negocios a través de distintas plataformas de inteligencia comercial como Trademap, Market Access Map, CIA factbook y Camtrade Plus (plataforma de inteligencia comercial de la CCL).

De esa forma es posible analizar las diversas tendencias de demanda internacional de productos por medio de la partida arancelaria con el propósito de brindarles mayor información sobre nuevos prospectos de mercados, lo cual facilita la planeación y ejecución, así como anticiparse a posibles cambios en el mercado y reducir riesgos para una mejor toma de decisión.

A propósito de ello, CCEX realizará los días 18, 20 y 22 de octubre el *Taller especializado de Inteligencia Comercial aplicado al comercio exterior* en el que se aprenderá a realizar el seguimiento de la competencia y generar nuevas oportunidades de negocios. Informes en: pluis@camaralima.org.pe o al WhatsApp 955405579.



Valeria García
Breña

¿CÓMO VALIDAR LOS ESTÁNDARES REQUERIDOS DE LOS PRODUCTOS A IMPORTAR DESDE ASIA?

Se realiza mediante una verificación de productos en origen con auditorías para corroborar que estos cumplan con las especificaciones solicitadas por el importador peruano como etiquetado, rotulado, embalaje, cantidad, calidad, entre otros. Dicho servicio se puede realizar desde el proceso de producción hasta el embarque de la mercancía a través del Centro de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima.



Guillermo Castilla
Surquillo

¿QUÉ SON LOS INCOTERMS?

Son reglas internacionales que tienen por objetivo ofrecer una interpretación uniforme sobre los términos de entrega, así como las obligaciones y derechos del comprador y vendedor especificados en los contratos de compra-venta internacional para las operaciones de comercio exterior. De esa manera, se evitan posibles confusiones y malentendidos y costosos procesos judiciales.



Renato Velarde
Lince

¿QUÉ SON LOS LÍMITES MÁXIMOS DE RESIDUOS DE PLAGUICIDAS?

Los límites máximos de residuos de plaguicidas (LMR) son las máximas concentraciones de residuos del ingrediente activo o metabolitos de un plaguicida en un producto agrícola, expresada en miligramos de sustancia química por kilogramo de producto (mg/kg) o partes por millón (ppm). El Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa) es la autoridad nacional competente en materia de registro y control de plaguicidas químicos de uso agrícola.

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

133
AÑOS

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



¡ASÓCIATE YA!

EMPRESAS Y EJECUTIVOS

Ginger Cover Plus, de **Bio Natural Solutions S.A.C.** (CCL: 00052887.1), es un desinfectante y cicatrizante orgánico, antimicrobiano de amplio espectro, con efectividad comprobada contra microorganismos patógenos. Su fórmula es reconocida mundialmente y es ideal para industrias alimentarias y emparadoras de frutas. Además, es un producto orgánico certificado que cuenta con autorización sanitaria de Digesa. "No es tóxico, no corrosivo, sin cloratos ni sulfato y no requiere enjuague", refirió la empresa.



El **Estudio Echecopar S.R.L.** (CCL: 017863.6) ha sido reconocido como Firma del Año en Perú, además de recibir los premios a *Mejor Iniciativa de Diversidad en América Latina* y *Mejor Trabajo Pro Bono en América Latina*, por *Women in Business Law Awards Americas 2021*. "Estos reconocimientos reflejan nuestra sólida cultura organizacional, ética profesional intachable, enfoque en la diversidad e inclusión, búsqueda de constante innovación y valor por el trabajo Pro Bono", señaló el estudio de abogados al respecto.



Quilsoft (CCL: 00052951.3) empresa argentina dedicada a brindar soluciones de *software* en Latinoamérica, está en la búsqueda de aliados comerciales en Perú que estén interesados en aumentar sus ventas mediante los servicios de consultoría e implementación de *software* para gestión empresarial. "Esta propuesta resulta ideal para consultoras de negocio, estudios contables, agencias de marketing, entre otros", dijo la compañía. Mayor información en www.quilsoft.com/programa-de-partners; +51 1 480 0889 o info@quilsoft.com.



Adobe Commerce (CCL: 00053578.1) anunció que fue reconocido como líder en el Cuadrante Mágico de Gartner del comercio digital por quinto año consecutivo. "Es una herramienta para conocer el punto de innovación y nivel de desarrollo de las empresas, las que buscan soluciones en TI. Además, permite a las organizaciones tener una visión conjunta de una determinada área para así tomar las mejores decisiones en sus procesos de transformación digital", indicó la empresa.



Inteliarq S.A.C. (CCL: 00053130.0) señaló que ofrece una manera creativa e innovadora de potenciar el ambiente laboral. Para la firma, la importancia está en el diseño de las oficinas y el análisis previo de la empresa. Los servicios que brindan son de arquitectura y diseño de interiores siendo su especialidad los centros empresariales u oficinas corporativas. "La primera asesoría y evaluación del espacio es gratuita", añadió la compañía. Información en: www.inteliarq.com.



Xtrategia Group S.R.L. (CCL: 00052364.6) lanzó su nuevo servicio de Coaching de Abogados, el cual, según explicó, permite desarrollar la mentalidad y las capacidades de los equipos legales para que puedan alcanzar sus metas, tanto personales como profesionales. "Los ayudaremos a identificar sus principales obstáculos, motivaciones, competencias y habilidades para lograr resultados específicos", comentó el socio y director del Área de Consultoría & Coaching Ejecutivo de Xtrategia Group, Fernando Torrontegui Sola.



Dúo Arquitectos Asociados S.A.C. (CCL: 00051993.1) informó que se dedica a construir sus sueños a través de la realización de proyectos altamente rentables y de gran calidad, poniendo a disposición los servicios de diseño, consultoría, construcción y mantenimiento de infraestructura. "Brindamos las mejores alternativas de diseño, remodelación o construcción de espacios. Contamos con un equipo de profesionales que le brindará asesoramiento durante todo el proceso", manifestó la empresa.



**NUEVO
LANZAMIENTO**



PERÚ: PLAN DE REACTIVACIÓN DE LAS EXPORTACIONES 2021 - 2026

DISPONIBLE AHORA

VENTA:

S/ 49.00

"Propuesta técnica para la **reactivación** de las exportaciones,
motor de gran impacto para la economía nacional"

INFORMES:

☎ (01) 2191860

✉ oquinones@camaralima.org.pe

IDEXCAM

Lunes 8 de Noviembre del 2021 Instituto IDEXCAM de Promoción y Fomento al Comercio Exterior

EL NUEVO ROL DEL ABOGADO EN LA LUCHA CONTRA EL LAVADO DE ACTIVOS

El Sector Legal del Gremio de Servicios de la CCL realizó un conversatorio denominado “*Compliance: El nuevo rol del abogado en la lucha contra el lavado de activos*”. En dicho evento participaron profesionales expertos del sector público y privado para abordar, desde el análisis, el conocimiento y la experiencia, cómo el *compliance* puede aportar en la función del abogado respecto a esta problemática importante para la sociedad. Asimismo, se mostró una visión y reflexión de los límites del secreto profesional su relación con la ética y su impacto en los procesos judiciales.



Para mayor información podrá contactarse al correo gremioservicios@camaralima.org.pe o al teléfono 219-1823.



Para participar en los eventos de *networking* puede escribir al correo: atorres@camaralima.org.pe o al whatsapp 955 421 278.

NETWORKING: INCREMENTANDO LA RED DE CONTACTOS

El área de Servicio al Asociado de la CCL llevó a cabo, de forma presencial y respetando los protocolos sanitarios, el evento de *Networking, incrementando la red de contactos*. El propósito de la cita fue que los asociados interactúen entre sí, generando oportunidades de negocios y conociendo a su potencial cliente. Los asistentes dieron a conocer sus servicios y productos de forma rápida por medio de una exposición, llegando así a más de 25 empresas participantes. De esta forma, la CCL busca seguir reactivando la economía, la cual se vio fuertemente afectada por la pandemia.



Master of Business Administration

Your journey starts here!

100%

MBA students secured employment within 6 months of graduation.

30%

Scholarship for Latin-American students.

10

UCW MBA ranked as a top 10 best online university in Canada for 2021



ACBSP
Global Business
Accreditation



Multicultural
Environment



Distinguish
Faculty



Scholarships
Available



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

NOVIEMBRE

LUNES 1

Adhecor Corporation S.A.C.
Amazing Holidays
Tours S.A.C.
Ando Renovando S.A.C.
Ar Conductores S.A.C.
Arcor De Perú S.A.
Atracciones Coney
Island S.A.C.
Avvsegur S.A.C.
Baco Asesoría
Empresarial S.A.C.
Black Sirius S.A.C.
C & L Consulting S.A.C.
Cerámica Kayenca E.I.R.L.
Compañía
Continental S.A.C.
Compañía Minera
Antamina S.A.
Constructora Y
Servicios Generales
V.G.G. Adonay S.A.C.
Corporación
Alessandra S.A.C.
Cosmos Games S.R.L.
Cpl Consultores &
Asociados S.A.C.
Dataplace S.A.C.
Deed Consulting E.I.R.L.
Diagnostico Medico
Del Perú S.A.C.
Digital Factoring S.A.C.
Droguería Lipharm S.A.C.
El Gran Valle Verde E.I.R.L.
Ema - Saximan Logistic
Inc. Perú S.A.C.
Energía Y Laboratorios
S.A.C.
Fernández Davila
Cadenillas Jorge Luis
Funeraria Jardines S.A.
Fursys S.A.
G & S Choice S.A.C.
Gcs Corporation Peru S.A.C.
Gestión Empresarial Y
Consultores S.A.C.
Grau Logística
Express S.A.C.
Grupo Obregonas S.A.C.
Haruka S.A.C.
Hinode Perú S.A.C.
Huamán Suarez
Juan Enrique
Ibero A & G S.A.C.

Inspecciones Técnicas
Vehiculares Norwich S.A.C.
Intecnia Corp S.A.C.
Intek Perú S.A.C.
International Media
Group S.A.C.
Inversiones Valery
Shoes S.A.C.
M.Millones Asesoría &
Gestión Empresarial E.I.R.L.
Medicina Empresarial
De Prevención En Salud
Ocupacional S.A.C.
Net2phone Perú S.A.C.
P66 S.A.C.
Quimtia S.A.
Sandoval Leon José Adolfo
Sea Bridge Perú S.A.C.
Servicios De Seguridad
Equis S.A.C.
Servicios Generales
Los Churres S.A.C.
Servicios Mobiles
Internacionales S.A.C.
Signomed S.A.C.
Syl Cargo S.A.
Tremach Group S.A.C.
Wings Mobile Peru S.A.C.
Xi'An Meibai Network
Technology Co Ltd

MARTES 2

Alfa Distribuidores S.A.
Aom Suministros
Industriales S.A.C.
Bicueros Y Derivados S.A.C.
Cabal Construcción
Perú S.A.C.
Cemento Y Acero S.A.C.
Centro De Entrenamiento
Bancario S.A.C.
Comfortech S.A.C.
Conafovicer
Consorcio Siesquen S.A.C.
Cuya Figueroa
Karin Elizabeth
Ecolimprex S.A.C.
Fargo Electric S.R.L.
Grupo Padcen
Solution S.A.C.
Grupo Textil C & R S.A.C.
Hidra Ryl S.A.C.
Maxliner Perú E.I.R.L.
Nicol'o S.A.C.
Otifarma S.A.C.
Petrominas Del Perú S.A.

Repuestos Y Rectificaciones
De Motores Soto E.I.R.L.
River Pharma Perú S.A.C.
Salud Financiera S.A.C.
Saybolt Peru S.A.C.
Security Vip &
Protection S.A.C.

MIÉRCOLES 3

Autotec Perú
Corporation S.A.C.
Channel Prime Alliance
De Perú S.A.C.
Comercial Industrial
Delta S.A.
Contahabilidad Fácil E.I.R.L.
Estudio Contable Jurídico
Sotero & Asociados S.A.C.
Grupo Methodus
Ingeniería S.A.C.
Inversiones E Inmobiliaria
Atlantis S.A.C.
Ipe Del Perú S.A.C.

Jonker Investment
Corporation S.A.C.
Nec N Luk S.A.C.
Negocia Consultores E.I.R.L.
Ormeño Seclen Virna
Promos Perú S.A.C.
Stoller Perú S.A.
Transporte De
Carga Y Logística
Internacional S.A.C.
Vera Paredes Rubén Ernesto
Viña Tacama S.A.
Zaimar Trading S.A.C.

JUEVES 4

Bigbox Perú S.A.C.
Davip Ingenieros E.I.R.L.
Genia Tech S.A.C.
Inversiones Y Comercio
Internacional S.R.L.
Key Business Services S.A.C.
Pluscargo Logistics S.A.C.
Redondos S.A.

Trabaja
en la OFICINA

Trabaja
en la FÁBRICA

Trabaja
en la CASA

El ERP STARSOFT versión GOLD es un software de Gestión Híbrido, que explota las ventajas de operar en RED LOCAL con alta velocidad, sin depender de Internet. Además, permite procesar en la NUBE para Proceso REMOTO y el uso de Aplicativos Móviles con PORTALES WEB.

APPS	PORTALES WEB			
<div>Pedidos Móviles</div> <div>Facturación Móvil</div> <div>STARSOFT Digital</div>	<div>Portal para Gerentes</div> <div>Portal B2B Clientes</div>	<div>Portal para Contadores</div> <div>Portal B2B Proveedores</div>	<div>Portal para Trabajadores</div> <div>Portal de Inventarios</div>	<div>Portal de Cobranzas</div> <div>Portal de Costos</div>

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.

VIERNES 5

Adidas Perú S.A.C.
Business Solutions
Group S.A.C.
Casa Banquero S.A.
Consorcio Scorc S.A.C.
Corporación
Zimmermann E.I.R.L.
Eche Granda Luis Alfredo
Electronic Katherine
D & R S.R.L.
Gm Horizonte Inversiones
Generales S.A.
Integra Retail S.A.C.
Kinast Aviles Máximo Raúl
Laboratorio Farmacéutico
Medical S.A.
Manufacturas Kukuli S.A.C.
Productos Y Mercadeo E.I.R.L.
Promed E.I.R.L.
Rossell Perry Juan Carlos
Simón Camayo Juan Daniel
Sudamericana De Fibras S.A.
Sumaq Pacha Quinua
Food E.I.R.L.

SÁBADO 6

Akehiro S.A.C.
Anroplastic S.A.
Brametsa S.A.C.
Camila As E.I.R.L.
Distribuidora Libut E.I.R.L.
Doctor Dietas S.A.C.
Inversiones Etyr E.I.R.L.
Lg Global Servicios
Generales S.A.C.
Manrique & Asociados
Asesoría Integral S.A.C.
Melamina Y Accesorios S.A.C.
Perfumerías Unidas S.A.
Pevoex Contratistas S.A.C.
Pulso Corporación
Medica S.R.L.
Soluciones Alimenticias S.A.C.

DOMINGO 7

4kysolutions E.I.R.L.
Bureau Veritas Del Perú S.A.
Business Solutions Callao S.A.C.
Celltronic Perú S.A.C.
Cmp Multiópticas
Import E.I.R.L.
Corporación R & S
Business S.A.C.

Db Organic Science S.A.C.
Demiurgo S.A.C.
Duo Arquitectos
Asociados S.A.C.
Espinoza Asociados S.A.
F & F Managements And
Services Export Import S.A.C.
Kera Cosmética S.A.C.
Rosen Perú S.A.
Servicios Médicos Móviles S.R.L.
Servicios Y Operaciones
Logísticas Del Perú S.A.C.
Servis Piura S.A.
Tecnología En Carrocerías
Y Motores S.A.C.
Tractorandinas Parts E.I.R.L.

LUNES 8

Adj León De Viccos E.I.R.L.
Bocanegra Abalos Juan Manuel
Cámara Peruana De
Venta Directa
Corporación Rehobot
Contratistas Generales S.A.C.
Dragma S.A.C.
Ecoprocesos S.A.C.
Hipermercados Tottus S.A.
Instituto Peruano De
Hemodinámica Y Cardiología
Intervencionista S.A.C.
Inversiones Rubin's S.A.C.
New Moon S.A.C.
Praxis Ecology S.A.C.
Sanofi-Aventis Del Perú S.A.
Sertecpet De Perú S.A.

MARTES 9

Allemant & Asociados
Corredores De Seguros S.A.C.
América Logística
Investment S.A.
Confecciones Y Diseños
Johanna E.I.R.L.
Grupo Perú Art S.A.C.
Importaciones Hiraoka S.A.C.
Kre-At Publicidad &
Marketing S.A.C.
Multimodas L & B S.A.C.
Representaciones
Trapex E.I.R.L.
Serv Turísticos Generales S.A.
Soltrak S.A.
T & T Mega
Representaciones E.I.R.L.
Valmer Systems S.A.C.

MIÉRCOLES 10

Alcom Perú Ingeniería S.A.C.
Consortio Empresarial
Agnav S.A.
Correa Vergaray Juan Carlos
Cuarzo Corp S.A.C.
Dispercol S.A.
Edeco Perú S.A.C.
Gadol S.A.C.
Gallegos Chavez Cesar Augusto
Internexa Perú S.A.
Jawa Inversiones S.A.C.
L & G Plastics S.A.C.
Motores Diesel Andinos S.A.
Pareda Distribuidores S.R.L.
Plaza Mercantil S.A.C.
Textil Grubba Sport S.R.L.
Tli Almacenes S.A.C.

JUEVES 11

Adobe Systems Brasil Ltda.
Amarcor Rigid Plastics
Del Perú S.A.
Comercial Industrial
Del Cacao S.A.C.
Free World Xxi S.A.C.
Implantes Externos
Peruanos S.A.C.
Importación & Distribución
Toyama S.R.L.
J & S Firma Ejecutora De
Cobranzas Y Consultoría
Legal S.A.C.
Maver Perú S.A.C.
Molinvert S.R.L.
Panelek Contratistas
Generales S.A.C.
Pineda Automotriz S.A.C.
Plásticos Básicos De
Exportación S.A.C.
Sifuentes Olaechea Corredores
De Seguros S.A.C.
Soluciones Industriales
Bole S.A.C.
Tecnología & Experiencia
Urológica S.A.C.
Wi Consulting Y
Asociados S.A.C.

VIERNES 12

All Business Solutions S.A.C.
Amarantha Technology S.R.L.
Comercial J & O S.A.C.
Connexia Business

Consulting S.A.C.
Etiquetas Zalaquett
Del Perú S.A.
Helena S.A.C.
Integ S.A.C.
Mercurio Industria Y
Comercio S.A.C.
Multiservicios Mantaro E.I.R.L.
Prevenciones Ocupacionales
De Salud S.A.C.
Puig Perú S.A.
Repermetal Perú S.A.C.
Socorro Cargo Express S.A.
Soluciones Y Tecnología
Perú S.A.C.
Tecnología Y Producto E.I.R.L.
Transportes Corporativos S.A.
Ventis Perú S.A.C.
Vid Agro S.A.C.

SÁBADO 13

Centro De Capacitación En
Informática Empresarial
Avansys-Peru S.R.L.
Corporación Evermont S.A.C.
Corsun S.A.C.
Cosmoplas Perú S.A.C.
Eficaz Blue Trading E.I.R.L.
G T Tax Bps S.A.C.
M Y L Ingeniería Y
Consultoría S.A.C.
Montepinar Inversiones
Inmobiliarias Y
Constructora S.A.C.
Servicios Y Promociones
De Salud S.A.C.

DOMINGO 14

Amadeus Perú S.A.
Aridel Perú E.I.R.L.
Ceyesa Ingeniería Eléctrica S.A.
Consultoría Y Administradora
De Negocios S.R.L.
Enrique Freyre S.A.C.
Fosforera Peruana S.A.
Grupo Deltron S.A.
Grupo Nakashima S.A.C.
Jc4 Service S.A.C.
Multiservicios Zion E.I.R.L.
Remodelación De Diseños
Construcción Y Servicios
Generales S.A.C.
Servicios De Ingeniería
Construcción Y Administración
De Negocios S.A.C.

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



BIENVENIDOS NUEVOS ASOCIADOS

La Cámara de Comercio de Lima da la bienvenida a sus nuevos asociados, quienes se han incorporado recientemente, expresándoles su compromiso de apoyarlos en la consolidación de su desarrollo empresarial.

■ OCTUBRE 2021

Accesorios & Ascensores S.A.C.

Accesos Fenix S.A.C.

Active Energy S.A.C.

Agro 21 E.I.R.L.

Alimentos Selectos

Caztellani S.A.

Am3 Ingeniería & Negocios S.A.C.

Ando Renovando S.A.C.

Anza Perú E.I.R.L.

Arch Partners Inversiones

Inmobiliarias E.I.R.L.

Arequipa Medical Store S.R.L.

Artemar Group E.I.R.L.

Baisu Solutions S.A.C.

Belvs Pharma S.A.C.

Berdillana Hilario Cesar

Bicentenario Inversiones

Inmobiliarias E.I.R.L.

Blue House Peru S.A.

Bmc Consultoría Integral

S.A.C.

Builder Arj Perú S.A.C.

Business Service 360° S.A.C.

Cadi International Business

S.A.C.

Cahuina Arapa Roger Pastor

Canav Servicios Generales

E.I.R.L.

Carbajal Ore Magaly

Cárdenas Solórzano Juan

Sebastián

Castillo Félix Huber Julio

Cedifo S.A.C.

Central De Organizaciones

Productoras De Café Y Cacao

Del Perú- Café Perú

Centro De Altos Estudios De

Fomento Y Capacitación Cies

Centro De Dialisis Ma.

Auxiliadora E.I.R.L.

Centro Internacional De

Capacitación Investigación Y

Desarrollo Social S.A.C.

Chapolab S.A.C.

Chavez Rosas Charly Andy

Clínica San Miguel Arcángel

S.A.C.

Coffee Jeas Dewil S.A.C.

Compañía De Suministros

Globales Nitron S.A.C.

Compañía Inmobiliaria

Constructora Y De

Transportes Estrella Andina

S.A.

Conde Consulting E.I.R.L.

Consivan S.A.C.

Consorcio Rbm E.I.R.L.

Constructora Cleper

Contratistas Generales S.A.C.

Corporación Biolife E.I.R.L.

Corporación Ecr Coffee S.A.C.

Corporación Perumax S.A.C.

Corporación St & F S.A.C.

Cortez Yvarra Hernán

Cosmo Industrial E.I.R.L.

Damafarm Salud S.A.C.

Davermac Contratistas

Servicios Generales Y

Consultorías S.A.C.

Dcp Contratistas Generales

S.A.C.

Decoraciones Limi E.I.R.L.

Del Valle Propiedades &

Asociados S.R.L.

Diamante Comunicaciones

S.A.C.

Diaz Solis Daniel Antonio

Digitech Medical E.I.R.L.

Diptace S.R.L.

Dragon Oil Technologies

Servicios S.A.C.

Dynamic Centro De

Capacitación S.A.C.

Eglo Perú S.A.C.

Emacri Inversiones Generales

S.A.C.

Emexpress S.A.C.

Empresa C.E.B.S. Perú S.A.C.

Empresa De Saneamiento

Ambiental Perú S.A.C.

Empresa De Transportes

Y Turismo Guíame Señor

Cautivo S.A.C.

Enciso Santos Rolando

Daniel

Enith's Something New

E.I.R.L.

Enjoy & Play S.A.C.

Entre Bemoles S.A.C.

Expanda Business Lab E.I.R.L.

Fearless Dialogues

Fernández Rojas Sharon

Nallely

Ferretería La Económica S.A.

Fh Safety S.A.C.

Fivirep S.A.C.

Flores Tacure Leonidas Del

Rosario

Forno Lostaunau Luis Miguel

Fuentes Llontop Cesar

Alberto Antonio

G & G's Perú Road E.I.R.L.

G & S Del Perú S.A.C.

Gallegos Segovia Ingrid

Milagros

Gavidia Farro Raúl Rustan

General Services Cautivo

S.A.C.

Granifrutos S.A.C.

Greenbox S.A.C.

Group Empresarios &

Emprendedores Co E.I.R.L.

Grupo Hummer S.A.C.

Grupo Invextiga S.R.L.

Grupo Themis Abogados

S.A.C.

Grupo Valentinus S.A.C.

Guevara Campos Orlando

Hub-Warder Logistic Group

S.A.C.

Human Supply Service S.A.C.

Importaciones Bustamante

S.A.C.

Industrias Jg Aceros E.I.R.L.

Infraestructura Tecnología Y

Construcción Perú S.A.C.

Innova Sport International

S.A.C.

Inseca.Cr. E.I.R.L.

Instasquelec Perú S.A.C.

Instituto Del Riñon E.I.R.L.

Inversiones Amerd

Copacabana S.R.L.

Inversiones Inmobiliarias

Cima S.A.C.

Inversiones Y Asesoría

Integral Hadazaya E.I.R.L.

Iso'SWare S.A.C.

J & G Servicios Generales

Ferreteros S.A.C.

Jamry Logística S.R.L.

Korval Products & Services

E.I.R.L.

Laboratorio Solidaridad-

Paucar S.A.C.

Lara Medical Solutions S.A.C.

Limaw S.A.C.

Lyra Network S.A.C.

Macro Solutions S.A.C.

Mantenimiento E

Instalaciones De Gas S.A.C.

Mauricio Hochschild

Ingeniería Y Servicios

Sucursal Perú

Me S.A.C.

Morange Soft S.A.C.

Muchik Crops S.A.C.

Musso Pizarro Merylla

Neyra Naira Percy

Nutrimar Nutrientes Marinos

S.A.C.

Olivos Ontaneda Julio Cesar

Op Telecom Y Seguridad

Electrónica S.R.L.

Paredes Ulloa Kelly Mabel

Policlínico Medicoach

Milagro E.I.R.L.

Políticas Y Gestión

Gubernamental E.I.R.L.

Ppm Constructora Servicios Y

Maquinaria Santiago E.I.R.L.

Pro Outsourcing S.A.C.

Project Supply And Service

S.A.C.

Proyectos Industriales J & S S.A.C.

Psicocentro Creser S.A.C.

Publicaciones Mineras S.A.C.

Qhana Medical S.A.C.

Quiquia Ore Janet Stephanie

Quispe Colque Yuberlin

Quispe Daga Ines Jennifer

Quispe Milla Gabriel Ángel

Regulatory Affairs

Pharmaceuticals S.A.C.

Rex Chemical And Service

E.I.R.L.

Reynoso Paz Luccia Claudia

Richard Victor Francia

Alcalde

Rodriguez Zela Oscar Jorge

Román Maquinarias S.A.C.

Rpublic & Graphics S.A.C.

Saba Carpio Elias Javier

Salas Sánchez Carlos Felipe

Salas Tafur Teresa Lucia

Scm Agenda Logística S.A.C.

Security Sanisa Group S.A.C.

Selidals Total Clean E.I.R.L.

Seminario Quinteros

Alexander

Servicios De Formación

Profesional & Empresarial

E.I.R.L.

Servicios Industriales

De Mantenimiento,

Construcción Y Operaciones

Perú S.A.C.

Servicios Logística Rc

Asociados S.A.C.

Servicios Múltiples K & D

S.R.L.

Soldevilla & Company S.A.C.

Solsame S.A.C.

Suarez Altamirano Abel

Sumaq Pacha Quinoa Food

E.I.R.L.

Translogistics Solution S.A.C.

Transportes Expreso Línea

De Los Andes S.A.C.

Tu Vida Es Importante

Tuesta Mendoza Patricia

Universal Cargo S.A.C.

Velásquez Chavez Nelly Rosa

Ventania Depot S.A.C.

VI Consultores S.R.L.

Vlanco Fruits Peruvian S.A.C.

Yurac Constructora E

Inmobiliaria S.A.C.

Zapata Morales Violeta

Alejandra

Zelada Florez Edwin

Andersson

Zendesk

Zr Business Group S.A.C

Zuñiga Corazon Eduardo

Williams

V FORO INTERNACIONAL DE LOS SERVICIOS

“RESILIENCIA DE LOS SERVICIOS GLOBALES”

► OBJETIVO:

El objetivo del evento, es dar a conocer la perspectiva actual de la resiliencia de los servicios globales desde el sector público y el privado; y las oportunidades que existen en cada una de ellas. Asimismo, presentar las experiencias de otros países de Latinoamérica, que promueven las exportaciones del talento, la competitividad de los servicios con alto valor agregado y las herramientas necesarias que permiten seguir fomentando el crecimiento empresarial de los servicios.

Martes
09 de noviembre

Hora: 17:00 hrs

EXPOSITORES



**Diego
Llosa**

Viceministro de
Comercio Exterior
- MINCETUR



**Amora
Carbajal**

Presidenta del
Promperú



**David
Edery**

Gerente de
Exportaciones
de Servicios
Promperú



**Javier
Peña Capobianco**

Secretario General de la
Asociación Latinoameri-
cana exportadora de
Servicios (ALES)



**Manuel
Quindimil**

Gerente, Área de Relacio-
nes Gubernamentales y
Legislativas AMCHAM

AUSPICIAN:



CON EL APOYO:

ORGANIZA:

Expertta®

¡Tu salud a un solo clic de distancia!



Expertta®
Doc

- Teleconsultas
- Médico a Domicilio
- Hospitalización en casa

Expertta®
Asesor

- Prevención y promoción de la salud
- Cómo tomar decisiones en basadas en tu información
- Asesorías y consultorías

Expertta®
Farma

- Venta de medicamentos
- Servicio Courier
- Proveeduría de medicinas



Expertta®
Lab

- Pruebas COVID
- Análisis Clínicos
- Servicio a domicilio y/o empresas



Agenda una cita o
consúltanos por este QR

