

La Cámara

REVISTA DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

Comercio exterior

La importancia de la digitalización en la logística internacional.

Análisis legal

Atención con las nuevas reglas de tercerización.

MERCADO PERUANO DE VEHÍCULOS SE RECUPERA

En los primeros cinco meses del año, se vendieron 67.260 unidades nuevas, un crecimiento de 12,2% frente al 2021.

No obstante, la participación de vehículos ecoamigables aún es muy baja.



CCL

CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA

La Fuerza de los Empresarios

GANADORES DEL CONCURSO MUNDIAL
DE CÁMARAS 2021 - DUBAI



by PORTÓN®



994 288 181

ventasonline@lacaravedo.com

piscoporton.pe

@piscoporton

facebook.com/PortonPE/

TOMAR BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN EXCESO ES DAÑINO

**CONSEJO DIRECTIVO 2022-2023****PRESIDENTE**

Dra. Rosa Bueno De Lercari

PRIMER VICEPRESIDENTE

Sr. Jorge Guillermo von Wedemeyer Kriegge

SEGUNDO VICEPRESIDENTE

Sr. Guillermo Grellaud Guzmán

TESORERA

Sra. María Del Rocío Lockett Zamalloa

VOCALES

Sr. José Antonio Damián Payet Puccio
 Sra. Adriana Carmen Giudice Alva
 Sra. Erika Patricia Elena Cavero Paz
 Sr. Roberto Eudoro Hoyle Mc Callum

PAST PRESIDENT

Sr. Peter Bernhard Anders Moores

DIRECTORES

Sr. Andrés Jaime J. Crosby Robinson
 Sr. César Arturo Field Burgos
 Sr. Omar James Neyra Colchado
 Sr. Eduardo J. Escardo de la Fuente
 Sr. Eduardo José Laos De Lama
 Sr. Enrique Sandro Stapleton Ponce
 Sr. Eric Carl Siekmann Quevedo
 Sr. Hansel Arturo Bieberach Ugaz
 Sr. Raúl Barrios Fernández Concha
 Sr. Jaime Johnny García Huapaya
 Sr. Javier José E.Ugarte Taboada
 Sr. Joaquín Otero Sahurie
 Sr. Jorge Carlos Lira De Las Casas
 Sr. Jorge Gregorio Bohorquez
 De Los Ríos
 Sra. Leslie Dina Passalacqua Walter
 Sr. Mauro Pineda Supo
 Sr. Oscar Vásquez Nieve
 Sr. Rodolfo Ojeda Medina
 Sr. Rubén Alex Carrasco De Lama
 Sra. Sylvia Liliana Grant Gonzales

GERENTE GENERAL

Ing. José Rosas Bernedo

DIRECTOR INSTITUCIONAL

Dr. Carlos Posada Uzaga

TRANSPARENCIA Y CELERIDAD

Siguiendo con las reuniones iniciadas con las instituciones más representativas del país, la semana que pasó nos reunimos con la presidenta del Poder Judicial, Elvia Barrios, quien está dando importantes pasos para lograr mayor transparencia y agilidad en los procesos judiciales.

En la Cámara de Comercio de Lima compartimos agenda con el Poder Judicial en materia de celeridad y transparencia de procesos. A través de los arbitrajes que administrámos también colaboramos con la justicia. En el 2017 implementamos el Faro de la Transparencia, el cual permite a la comunidad arbitral obtener información sobre Tribunales Arbitrales, sanciones recibidas por los árbitros, laudos anulados y, en caso de arbitrajes del Estado, acceso al laudo completo.

En esta misma línea, el Poder Judicial implementó el Casillero Judicial - Conoce a tu Juez, el cual permite conocer el trabajo de los jueces al publicar –en un sistema amigable– no solo las sentencias, sino, además, su productividad. Al hacerlo, la ciudadanía podrá tener información no solo cualitativa, sino cuantitativa sobre el trabajo que se desarrolla en los despachos judiciales.

Considerando que la transparencia es el mejor antídoto para la corrupción, saludamos la decisión del Poder Judicial de poner reflectores en los procesos judiciales y aconsejamos complementar la información anterior con la publicación de las sanciones impuestas a los jueces por la Oficina de Control de la Magistratura. Esto permitirá que la ciudadanía tome conocimiento, no solo sobre la capacidad profesional de los jueces, sino sobre lo más importante: su integridad.

Otra buena noticia es el inicio de operaciones de la Unidad de Flagrancia. Esta permitirá que los jueces dicten sentencias en dos o tres días a los detenidos en flagrancia, es decir, con las manos en la masa. El costo del proceso sería aproximadamente de S/ 1.600. Hoy la duración promedio del juicio es de 11 meses y a un costo aproximado de S/ 12.000.

Esta herramienta contribuirá para mantener la seguridad ciudadana, que se ve afectada por los cientos de delitos patrimoniales que sufren los ciudadanos

y quedan impunes por la lentitud actual de la administración de justicia.

Finalmente, debemos señalar que el expediente electrónico está avanzando. Actualmente, se tramitan 354.396 procesos bajo este formato, en 23 cortes superiores. Además, vía la Mesa de Partes Electrónica, los usuarios litigantes presentaron 1'808.867 escritos, facilitando su acceso a la justicia.

Dichas cifras demuestran la voluntad de gestionar y hacer cambios reales en beneficio del ciudadano. La transformación digital permitirá disminuir los tiempos en los procesos.

Los cambios que gestiona el Poder Judicial tienen como centro al ciudadano. La transparencia y la digitalización son armas poderosas para desterrar la corrupción y favorecer la celeridad, lo cual permitirá que el ciudadano pueda sentir que sí se puede acceder a la justicia en nuestro país.

Desde la Cámara de Comercio de Lima, nuestro compromiso implica levantar la voz para denunciar la falta de transparencia. Tales es el caso de Pedro Castillo, quien declara públicamente que ayudará a esclarecer las denuncias en su contra, que profundizan la crisis política que vivimos y, sin embargo, no recibe a la Comisión de Fiscalización y Contraloría del Congreso. También levantaremos nuestra voz para felicitar y visibilizar las cosas buenas que hacen los otros poderes del Estado.

Necesitamos buenas noticias, ¿cuándo el Ejecutivo empezará dárnosla?

**Dra. Rosa Bueno De Lercari**

Presidente de la Cámara de
Comercio de Lima

ÍNDICE



PÁGINA 6

INFORME ECONÓMICO

VENTA DE VEHÍCULOS NUEVOS EN FRANCA RECUPERACIÓN. EN LOS PRIMEROS CINCO MESES DEL AÑO SE COLOCARON 67.260 UNIDADES, UN CRECIMIENTO DE 12,2% FREnte AL 2021.



PÁGINA 12

INFORME ESPECIAL
EL FUTURO INCERTO DEL TURISMO PERUANO



PÁGINA 18

INFORME LEGAL
PROCEDIMIENTO DE ELIMINACIÓN DE BARRERAS COMERCIALES NO ARANCELARIAS

PÁGINA 26

ENTREVISTA

ROQUE BENAVIDES: "ES DIFÍCIL QUE UN GOBIERNO SEA EXITOSO SI NO TIENE LIDERAZGO EN EL TIEMPO"

PÁGINA 32

COMERCIO EXTERIOR

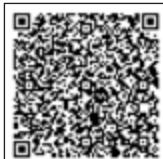
LA IMPORTANCIA DE LA DIGITALIZACIÓN EN LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL

GESTIÓN TV

CONSULTORIO DE NEGOCIOS

MALASIA, SOCIO COMERCIAL CLAVE EN EL SUR ASIÁTICO

La coordinadora de Articulación de la Oferta Internacional y Nacional de la CCL, Marcela Soto Wong, explica que Malasia es un socio comercial clave del Perú por su economía dinámica y su ubicación en la ruta comercial entre Asia Oriental y Occidente.



TWITTER | TRENDING TOPICS

Presidencia CCL

"El contralor Nelson Shack está promoviendo dos proyectos de ley para desatar las obras paralizadas. Para llevar adelante esta tarea cuenta con el apoyo de los empresarios", afirmó la presidenta de la Cámara de Comercio de Lima, Rosa Bueno de Lercari.

@PRESIDENCIACCL



PRESIDENTE DEL COMITÉ EDITORIAL

Bernardo Furman Wolf

DIRECTOR

Carlos Posada Ugaz

JEFA DE PRENSA E IMAGEN

Carmen Anaya Valer

COORDINADORA

Raquel Tineo Ramos

EDITOR

Fernando Chevarría León

EDITORIA DIGITAL

Laura Vásquez Torres

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)

JEFÉ DE PUBLICIDAD

Robert Sosa Herrera

EJECUTIVOS DE PUBLICIDAD

René Mendiburu Nieto

Ricardo Angellats Corzo

Julissa Donayre Sarango

Francis López Araníbar

John Narciso Velásquez

Publicidad: publicidad@cameralima.org.pe

NUESTRAS SEDES

SEDE JESÚS MARÍA

Av. Giuseppe Garibaldi N° 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 Colarado,

Ciudad de Arequipa.

IMPRESIÓN:

GRAMBS CORPORACIÓN GRÁFICA S.A.C.

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.

GESTIONES EN DEFENSA DE TU EMPRESA

(Realizadas entre el 1 y 30 de junio del 2022)

**Sí a la regulación única
de Zonas Francas.
No a la creación de Zonas
Francas individuales.**

La CCL reiteró al Congreso que nuestro país debe adoptar un nuevo modelo de Zonas Económicas Especiales moderno, eficiente y basado en criterios técnicos, empezando por la unificación del marco legal, y teniendo como criterios la gestión a través de operadores privados, reglas y requisitos claros para la autorización de nuevas zonas, estándares logísticos, económicos, de gestión y de infraestructura. Y que, todo ello, asegure que el régimen cumpla con generar beneficios tangibles a la economía, en inversiones, empleo y desarrollo para la región en la que se instalen.

**Sí a la prórroga del
pago de cuotas del
Programa
Reactiva Perú.**

Debido a las circunstancias adversas que aún afrontan la mayoría de las empresas en el país, la CCL promovió la emisión del *Decreto de Urgencia N° 011-2022*, vigente desde el 14/05/22, con el cual se autorizó la reprogramación de los créditos garantizados con el Programa Reactiva Perú. No obstante, nuestros asociados nos reportaron que algunas entidades bancarias no han dispuesto los mecanismos para el acogimiento. Por ello, las empresas aún no han podido hacerlo y ya empezaron a vencer las primeras cuotas. La CCL viene gestionando ante la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) que se instruya a las entidades financieras para que permitan el acogimiento y no se desnaturalice el objetivo del Decreto de Urgencia.

**Reglamento de
pago a Mypes en 30
días no facilita el
financiamiento.**

La CCL solicitó que se corrijan las deficiencias del *Decreto Supremo N°120-2022-EF*, publicado el 12 de junio, mediante el cual se reglamenta la *Ley N°31362, Ley de Pago de Facturas a 30 días*. Ello, puesto que, en lugar de facilitar la operatividad de las transacciones, dificulta su cumplimiento y no aclara las incertidumbres que ya arrastraba la ley. El reglamento aprueba requisitos para aplicar el pago a 30 días, tales como exigir que los proveedores de bienes o servicios entreguen a su adquirente copia de su Declaración Jurada anual del Impuesto a la Renta, o contar con escritura pública o firmas legalizadas para pactar una fecha distinta de pago. Asimismo, no aclara desde qué momento empiezan a correr los 30 días de pago, poniendo en riesgo de incurrir en incumplimiento de pagos de manera involuntaria.

**No a la eliminación
del régimen laboral
de la exportación no
tradicional**

La CCL se manifestó públicamente contra el Dictamen del *Proyecto de Ley 805-2021*, que pretende eliminar el Régimen Laboral del *Decreto Ley 22342, Ley de Promoción de las Exportaciones No Tradicionales*, que ha promovido la creación empleos de manera sostenida en el sector en los últimos años. Este régimen laboral es uno de los pilares del desarrollo de las exportaciones no tradicionales que absorbe gran número de mano de obra en el país y promueve la formalidad en la contratación en el sector agroindustrial, en empresas industriales del sector textil-confecciones, metalmecánica y sidero-metalúrgico, entre otras. Eliminar este régimen hará menos competitivas a las empresas exportadoras peruanas, disminuyendo su colocación de productos en el exterior y reduciendo la contratación de personal.

**CCL presente en la 110°
Reunión de la Conferencia
Internacional de Trabajo
(OIT)**

La CCL participó en la 110° Reunión de la Conferencia Internacional de Trabajo, en Ginebra-Suiza, representada por Beatriz Alva Hart, miembro de nuestra Comisión de Asuntos Laborales. En dicha conferencia se abordaron temas relativos a la seguridad y la salud en el trabajo, así como las nuevas normas internacionales destinadas a la lucha contra la violencia y al acoso en el trabajo, en el marco del Convenio 190 de la OIT. También se conversó con el actual ministro de Trabajo y se reafirmó nuestra posición contraria sobre la prohibición de la tercerización entre empresas.



VENTA DE VEHÍCULOS NUEVOS EN FRANCA RECUPERACIÓN

En los primeros cinco meses del año, el mercado peruano colocó 67.260 unidades, un crecimiento de 12,2% frente al 2021. No obstante, la participación de vehículos ecoamigables aún es muy baja.



Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial - CCL

Adiferencia de la evolución del PBI de los subsectores comercio al por menor y al por mayor, que en lo que va del año ha tenido un crecimiento acumulado de 3,8% y 5,1% respectivamente, el subsector comercio automotriz alcanzó un crecimiento de 9,6% en los cuatro primeros meses del año.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en abril pasado el comercio automotriz creció 4% por la mayor comercialización de vehículos livianos (camionetas todoterreno, pick ups, furgonetas, automóviles), pesados (camiones y tractor camiones) y minibús/ómnibus ante la recuperación de algunas actividades que se habían quedado rezagadas desde 2020 por la crisis generada por la pandemia de la COVID-19 y el incremento de la demanda en el traslado de bienes, insumos y mercancías, así como la mayor afluencia de personas, acompañado de la apertura de aforos al 100%.

Es la venta de vehículos nuevos, el componente más activo en el comercio automotriz. Así, la venta de las principales categorías como vehículos livianos crecieron en mayo a una tasa de 14,6%, la tercera tasa mensual de dos dígitos y la segunda más alta desde que inició el año, cerrando dicho mes con ventas por 14.356 vehículos.

Con esto, en términos acumulados, el sector automotriz liviano vendió 67.260 unidades en los primeros cinco

meses del año, un crecimiento de 12,2% con respecto a similar periodo de 2021. Las ventas se concentraron en líneas SUV (43%), seguido de automóviles y station wagon (24%), pick ups y furgonetas (21%) y camionetas (12%). No obstante, pese al crecimiento evidenciado del sector, la línea de vehículos retrocedió en su nivel de venta en 9,3% durante los primeros cinco meses del año, debido al encarecimiento de los combustibles y a la reducción del poder adquisitivo de las familias por el proceso inflacionario.

VENTA DE VEHÍCULOS PESADOS (CAMIONES, TRACTO, MINIBÚS Y AUTOBUS) CRECIÓ 38% A MAYO

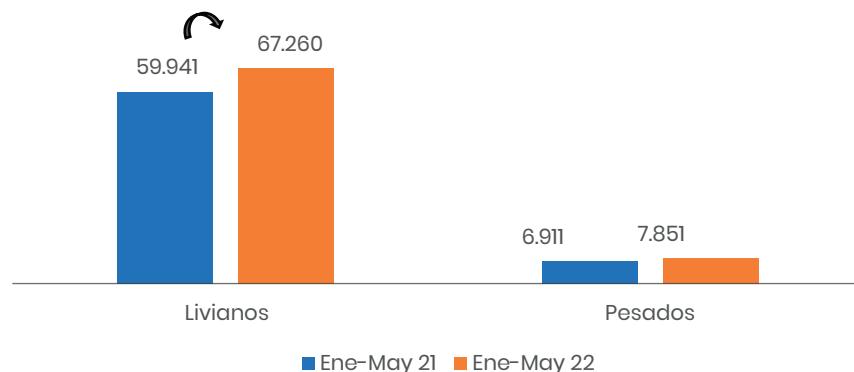
Evidentemente, esta coyuntura puede obligar a que algunos segmentos de la población posterguen su intención de adquirir un vehículo. Según el último Reporte de Inflación del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) del mes de junio, se espera que la inflación retorne a su rango meta recién en la segunda mitad de 2023.

MARCAS Y SEGMENTOS MÁS VENDIDOS

A pesar de ello, no se ha reducido la competencia de los concesionarios automotrices. Así, a mayo de 2022, las cinco marcas de vehículos livianos más vendidas fue liderada por Toyota con 13.084 unidades, la misma que amplió su diferencia respecto a Hyundai con una venta de 6.445 vehículos. Las otras marcas que repuntaron en ese lapso fueron Kia (5.354), Chevrolet (5.124) y DFSK (2.981). Del total de 25 marcas más comerciales que mueven el sector automotriz, las 10 más grandes concentran una participación de mercado del 49%. Por otro lado, la venta de vehículos pesados (camiones, tractor, minibús y autobús) repuntó con una tasa de crecimiento de 38%, llegando a mayo a una venta de 7.851 nuevos vehículos para carga y transporte urbano a distancia.

Tomando en cuenta el largo recorrido y el consumo de combustible que tiene este tipo de vehículos, este es el segmento más golpeado por el alza de los precios de los combustibles, teniendo en cuenta que, según un estudio de Bloomberg, Perú es el país con la gasolina más cara de la región. Esta situación, además, preocupa por el rol que cumplen este tipo de vehículos de acercar los productos de consumo a la mesa de los hogares.

Número de vehículos vendidos según categoría
(Acumulado enero-mayo)



Fuente: SUNARP-APP

Elaboración: IEDEP

INFORME ECONÓMICO

VENTA DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS E HÍBRIDOS

Con la venta de vehículos se sigue experimentando un incremento del tráfico, para ello se necesita acompañar el crecimiento automotor con transformación urbana en materia de infraestructura, electromovilidad, diseños eco-amigables y la sustitución de vehículos obsoletos, para lograr así una movilidad sostenible.

La suscripción del Perú en acuerdos internacionales sobre el cambio climático trae consigo obligaciones de reducir la emisión y la huella del carbono del transporte.

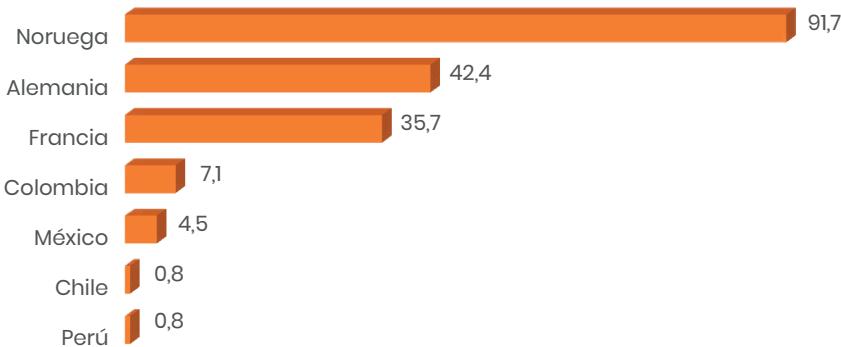
En ese contexto, sea por el alto precio del petróleo o los avances tecnológicos, han ingresado automóviles eléctricos e híbridos en nuestro país, como opciones adicionales de transporte terrestre lo que es considerado como un avance importante no solo para la industria automotriz, sino también para el desarrollo climático del planeta.

En ese sentido, realizamos un análisis de las venta y penetración de vehículos eco-amigables con los datos provistos por la Asociación Automotriz del Perú (AAP) en los últimos tres años (de enero 2019 a mayo 2022).

En el periodo analizado, las ventas de tres tipos de vehículos eco-amigables alcanzó un total de 3.394 unidades, con un comportamiento bastante heterogéneo, pues los vehículos eléctricos híbridos (HEV, por sus siglas en inglés) han tenido mayor aceptación, vendiéndose 3.126 unidades y una participación de 92,1%, seguido de los vehículos eléctricos híbridos enchufables (PHEV, por sus siglas en inglés), que alcanzaron las 139 unidades (4,1%) y en tercer lugar se ubicaron los vehículos eléctricos de batería (BEV, por sus siglas en inglés), sumando 129 unidades (3,8%).

Las ventas de este tipo de vehículos en el mercado peruano son mínimas en comparación a otros países que han venido introduciendo masivamente vehículos eco-amigables en sus mercados. Es el caso de Noruega, país donde las compras de vehículos

Penetración en ventas de vehículos eléctricos e híbridos 2021



Fuente: APP

Elaboración: IEDEP

eléctricos e híbridos alcanzo una participación de 91,7% de las ventas totales. Alemania es otro país donde se ha incrementado la preferencia por dichos vehículos, al llegar a una participación del 42,4% de las ventas totales en el 2021. En el caso de Francia la participación aumentó a 35,7%.

En tanto, al mercado latinoamericano la entrada de vehículos eléctricos ha sido menor, aunque la tendencia es al alza. El país con mayor impulso en la región fue Colombia (7,1%), seguido por México (4,5%) y más rezagados se encuentran Perú y Chile, con 0,8% cada uno.

SOSTENIBILIDAD DEL BONO CHATARRERO

El mal uso de la limitada infraestructura vial y el deficiente diseño de las vías ha generado niveles de congestión vehicular tan altos, teniendo como consecuencia principal la demora excesiva de los viajes, sobre todo de vehículos antiguos, con el alto costo que ello implica.

Como medida de solución y orientado a una renovación del parque automotor, a finales del 2019 el Poder Ejecutivo publicó el *DU 029-2019* estableciendo incentivos para el chatarrero. En la práctica, esta iniciativa implica la destrucción total de un vehículo automotor antiguo (de más de 15 o 20 años), con altas emisiones de contaminantes por

falta de mantenimiento. El atractivo para lograr la baja administrativa del vehículo es el otorgamiento de un incentivo económico (bono chatarrero) por parte del Estado. Este beneficio, le servirá como cuota inicial para la adquisición de un vehículo nuevo, poseedor de tecnologías limpias.

Recién en el 2020, se trabajó en la elaboración de su reglamento, en cual se detallan las condiciones del incentivo y las medidas de fiscalización adecuadas y otros factores que permitan lograr el objetivo de que las personas gocen de un ambiente equilibrado, reafirmando el Perú su compromiso con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y la reducción del impacto ambiental negativo de las ciudades, prestando especial atención a la calidad del aire.

Por otro lado, la experiencia internacional de destruir vehículos obsoletos no es reciente. Por ejemplo, Chile cuenta, desde 2007, con el programa de renovación de buses de transporte público (*Renueva tu micro*). A octubre de 2018, este programa permitió la renovación de 4.478 buses antiguos, con una inversión de US\$ 59 millones.

Por su parte, México, en el 2019, implementó el Programa de Chatarrización que ha tenido una renovación inmediata de su parque automotor vehicular gracias al cual, entre el 25 de marzo y 21 de octubre de 2019, se destruyeron 10.520 vehículos.



Creando nuevas
oportunidades para
un mundo conectado.

Los mejores repuestos y equipos
del mundo automotriz en un solo lugar.

Bosch, Sonax, FMX, Beste, Torch, Rocket, Mutec y mas.

¡VAMOS!
somosemasa.com

 **emasa**
Juntos somos movilidad



I CONGRESO INTERNACIONAL DE INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN

"EL PAÍS QUE QUEREMOS"



EVENTO CON COSTO

12 y 13
JULIO

Conoce a nuestros ponentes destacados



Oliver Flury

DIRECTOR DE PMO VÍA EXPRESA SANTA ROSA Y NUEVA CARRETERA CENTRAL



Natalia Rey de Castro

REPRESENTANTE DE EGIS EN PERÚ. PMO PROYECTOS HOSPITALARIOS



Carolina Soto Ogueta

DIRECTORA EJECUTIVA DEL PLAN BIM CORFO



Carlos Fernández Esteban

DIRECTOR DE LA PMO DEL AÉROPUERTO INTERNACIONAL DE CHINCHERO - CUSCO



Alex Contreras Miranda

VICEMINISTRO DE ECONOMÍA. MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS



Steve Roarty

DIRECTOR DE PMO DEL CONSORCIO KOULU DE ESCUELAS BICENTENARIO



Marcela Radovic Córdova

RADOVIC & ASOCIADOS-SPA



Roberto Hernández-García

SOCIO GERENTE DE COMAD S.C.



Edwin Chiriví Bonilla

VICEPRESIDENTE TÉCNICO DE CÁMARA COLOMBIANA DE CONSTRUCCIÓN -CAMACOL



Leonie Roca

PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN PARA EL FOMENTO DE LA INFRAESTRUCTURA



Luke Durigan

DIRECTOR DE INFRAESTRUCTURA PARA AMÉRICA LATINA POR EL DEPARTAMENTO DE COMERCIO INTERNACIONAL DEL REINO UNIDO



Rafael Ugaz Vallenillas

DIRECTOR EJECUTIVO DE LA AGENCIA DE PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN PRIVADA - PROINVERSIÓN

Networking

12 de julio

12:30 p.m. a 1:30 p.m.

Ponencias

12 y 13 de julio

8:00 a.m. a 1:30 p.m.

Charlas técnicas por zoom

12 y 13 de julio

6:00 p.m. a 8:00 p.m.

COORGANIZADOR



AUSPICIADORES



INFORMES:

(51) 924 845 737 gremiodeconstruccion@camaralima.org.pe

Av. Giuseppe Garibaldi 396 Jesús María

Solicita más información



cabify para empresas

Movilidad corporativa al ritmo de tu negocio.

Con Cabify para Empresas tendrás la solución de transporte y envíos ideal para ti y tus colaboradores.



Control de gastos

Gestiona el consumo de tu empresa mediante informes inteligentes.



Facturación Flexible

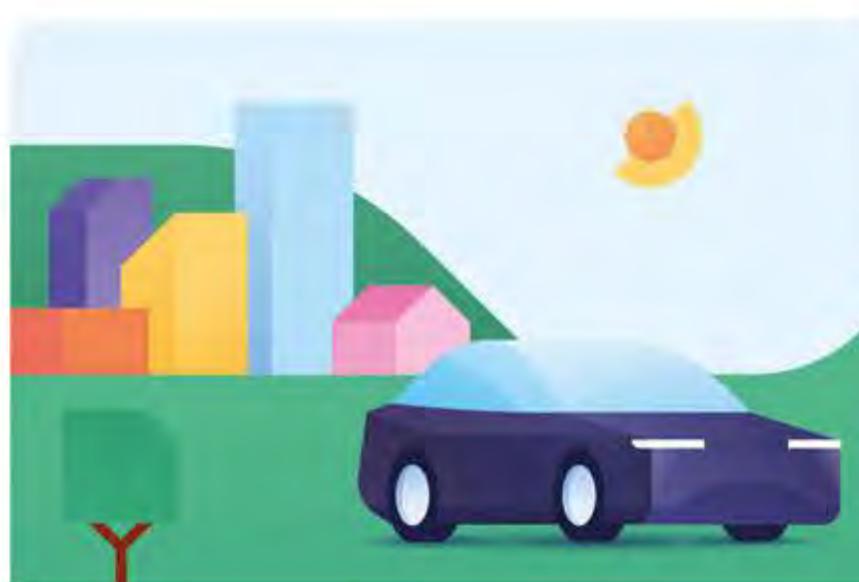
Decide cuándo y cómo pagas por tus trayectos.



Movilidad Sostenible

Muévete compensando el CO2 de todos tus viajes.

Empieza a moverte seguro y cuidando el medio ambiente.



Contáctanos aquí





EL FUTURO INCIERTO DEL TURISMO PERUANO

A inicios de año, se tenía esperanzas de recuperación del sector, pero la llegada de ómicron, el conflicto en Ucrania y la incertidumbre política quebraron las expectativas. Ahora, solo se llegaría a un 40% de las cifras prepandemia.

POR ERIKA LÓPEZ SEVILLA
EBLOPEZ@CAMARALIMA.ORG.PE

El turismo en el Perú es uno de los sectores económicos más importantes. Según cifras del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), antes de la pandemia, esta industria generaba 1'300.000 puestos de trabajo. No obstante, la llegada de la COVID-19, la guerra entre Rusia y Ucrania, y sobre todo la crisis política y social que atraviesa nuestro país, ha hecho que este sector no logre recuperar los niveles prepandemia.

“Destinos como Perú siempre son atractivos. Sin embargo, el manejo de la crisis sanitaria no ha sido bueno,

Es increíble, por ejemplo, que aún se exija el uso de mascarillas. Otro tema que nos está jugando en contra es evidentemente el ruido político que trae como consecuencia la inestabilidad de la población, como los paros convocados la semana pasada”, explica el profesor del MBA y de la Maestría de Marketing de ESAN, Otto Regalado.

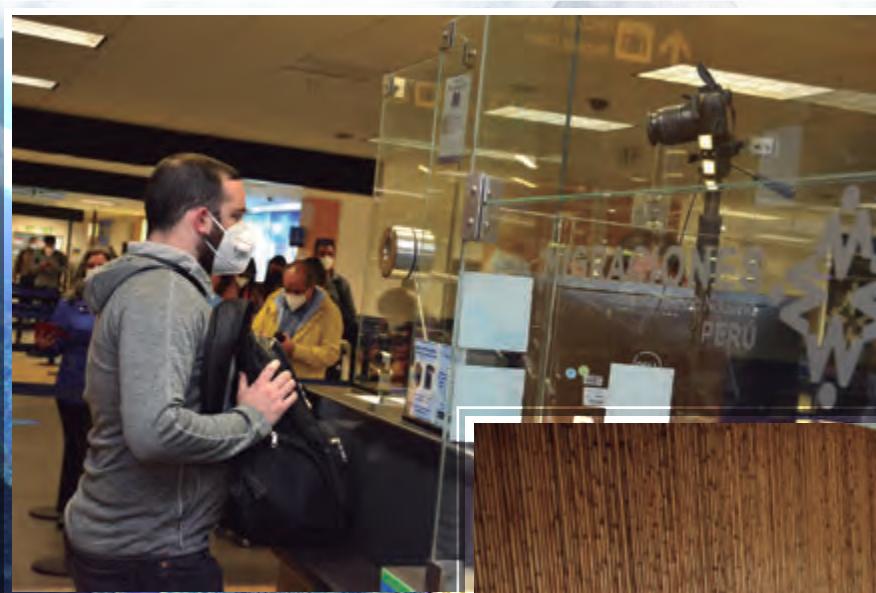
Así las cosas, el experto precisa que, con respecto a los niveles prepandemia, este año se debe estar llegando a alrededor del 50% a 60% de la reactivación del turismo receptivo. Es decir, dos tercios de lo que se tenía antes de la crisis sanitaria. Pero, advierte que, si los conflictos sociales continúan en el segundo semestre, se podría llegar solo a un

40% de reactivación. “Abril y mayo son meses bajos comparados con junio, julio y agosto, donde el sector podría mejorar, pero ello dependerá de lo que suceda, por ejemplo, en la renovación de la Mesa Directiva del Congreso y los conflictos que van a surgir a partir de las diferencias que puedan tener los dos poderes del Estado (Ejecutivo y Legislativo)”, remarca.

Con respecto al turismo interno, Otto Regalado menciona que, si bien se espera una recuperación prepandemia del 70%, si continúan los conflictos esta cifra podría mermar hasta en un 20%. “Acá lo que se tiene que hacer es atraer a los segmentos de la población formal, a aquellas personas que han tenido un depósito CTS, que están liberando su AFP y que van a recibir la gratificación en julio”, resalta.

UN PANORAMA MUY COMPLICADO

Para la gerente general de la Sociedad de Hoteles del Perú (SHP), Tibisay Monsalve, el panorama del sector turismo “es muy complicado y demasiado incierto”. Si bien, refiere que a inicios de año se tenía



esperanzas de un importante avance, la llegada de ómicron, el ruido político y la guerra entre Rusia y Ucrania “tiraron abajo las esperanzas de recuperación”. “El turismo es muy susceptible ante cualquier problema que haya”, advierte, en ese sentido.

“Lo importante para el viajero, al momento de tomar una decisión, es la seguridad. Seguridad de salud y seguridad política a la hora de tomar una decisión para visitar un país. En el tema de salud felizmente lo hemos solventado. Casi todo el mundo está vacunado, sobre todos los trabajadores de turismo. Por ahí no tenemos inconvenientes. Pero, vino la guerra en Ucrania y los cambios políticos”, explica.

Precisa, además, que Perú se ha comportado como un destino corporativo. Añade que el 75% de ocupabilidad son hombres de negocios, más que turistas y detalla que es un comportamiento que se tiene desde hace muchos años.

¿Por qué no se termina por recuperar este sector? Según Tibisay Monsalve es por la gran cantidad de competencia en el mundo en cuanto



a atractivos turísticos. Al respecto, la experta señala que, si bien se está promocionando más el Perú, se necesita mayor inversión en esa promoción porque se está compitiendo con países que tienen maravillas como son las Pirámides de Egipto, entre otros.

“Otro tema que nos ha perjudicado son las mismas medidas sanitarias. Hoy se avanza, mañana se retrocede. Hace un mes recién se suspendió el distanciamiento dentro del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez. Todo eso ha ido perjudicando y, para poner la cereza del pastel, se anuncian las huelgas en Cusco y en diferentes partes del país”, subraya.

En esa misma línea, el presidente de la Asociación Peruana de Agencias de Viajes y Turismo (Apavit), Ricardo Acosta, sostiene que es difícil que este año se logre recuperar el

sector turismo y llegar a las cifras prepandemia, debido a los problemas por los que atraviesa el país.



sector turismo y llegar a las cifras prepandemia, debido a los problemas por los que atraviesa el país.

“Actualmente hay mucha inestabilidad política, constantes huelgas, paros, bloqueos de carreteras, inseguridad ciudadana y demás. Se trata de factores que le hacen mucho daño a la imagen país, lo que conlleva a que diversos países recomiendan a sus ciudadanos no visitar al Perú al no ser un destino seguro”, anota.

LAS FIESTAS PATRIAS Y EL TURISMO

Fiestas Patrias es una de las campañas importantes que el sector podría aprovechar para incentivar el turismo interno. En tal sentido, la gerente general de la Sociedad de Hoteles del Perú (SHP), Tibisay Monsalve, asegura que los feriados largos ayudan solo en el



La convulsión social, como el bloqueo de carreteras, hace que el turismo en el Perú no termine por recuperarse, ya que impide que tanto turistas nacionales como extranjeros cancelen sus reservas, perjudicando el crecimiento de este importante sector.

momento. “Pero, ¿qué haces el resto del año? Tienes que pagar sueldos, proveedores, etc. Un fin de semana largo puedes llenar el hotel, pero qué haces el resto del año”, se pregunta. Por ello, indica que es importante adoptar políticas que beneficien al sector todo el año y no solamente para los feriados largos.

Por su parte, el presidente de Apavit, Ricardo Acosta, manifiesta que habrá un movimiento bastante alto en el turismo interno por Fiestas Patrias si no se presentan huelgas y bloqueo de carreteras. “El margen de ingresos evidentemente superaría el de meses anteriores debido a la gran demanda presentada por Fiestas Patrias”, detalla.

En cuanto al ticket promedio, refiere que las personas que compraron con meses de anticipación sus pasajes tuvieron precios atractivos. En cambio, menciona, que las que iniciaron las compras hace pocas semanas llegarían a pagar hasta más de US\$ 500 por boletos a ciudades como Cusco o Arequipa.

Para el profesor Otto Regalado es primordial incentivar el turismo interno en fechas importante como Fiestas Patrias, porque, además, resalta que se junta con las vacaciones escolares y el invierno que se vive en la capital peruana hace que muchas de las personas busquen destinos de sol,

playa o donde haya un clima más cálido.

MEDIDAS URGENTES

Tibisay Monsalve asegura que para encaminar la recuperación del sector turismo se tienen que dar una suma de factores, ya que este sector es transversal y no solo corresponde tomar decisiones al Mincetur, sino que también depende de otras carteras como el Ministerio de Salud (Minsa), el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), el Ministerio de Relaciones Exteriores y el Ministerio de Cultura, etc.

“SE NECESITA MAYOR INVERSIÓN EN LA PROMOCIÓN DEL TURISMO EN EL PERÚ”

“Es importante que todos los componentes del gobierno que tengan injerencia en el sector turismo den las pautas para que esto se pueda levantar. Por ejemplo, el Ministerio de Economía y Finanzas con el tema de las ampliaciones del pago de la deuda (Reactiva), el Minsa con los distanciamientos, el MTC con la conectividad, y Cultura con

Machu Picchu para que se haga un ordenamiento. Entonces, es una suma de factores de entidades del Estado que están involucradas en la recuperación del turismo”, subraya.

El profesor del MBA y de la Maestría de Marketing de ESAN, Otto Regalado, afirma que, con la declaratoria de emergencia del sector turismo, el gobierno debe tratar de generar confianza para que los empresarios continúen invirtiendo en el sector y /o se diversifiquen en otros. Y, por el lado del sector privado, señala que se debe seguir alentando esta inversión a través del uso de más tecnología, lo que permite reducir en el mediano plazo muchos costos vinculados a planillas.

PROYECCIONES DEL SECTOR

La presidenta del Gremio de Turismo de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), Marienela Mendoza, señala que, según las proyecciones del turismo receptivo, para el año 2022 se estima la llegada de 1,47 millones de turistas extranjeros, lo que generará divisas por US\$ 1.947 millones. En el caso de turismo interno, precisa que estos sumarán 24,14 millones. Finalmente, respecto, a la recuperación del turismo interno, menciona que recién en el 2025 se lograrán alcanzar los niveles prepandemia.



Digitalización
de Documentos



T-Copia

¿Qué es la Digitalización OCR?

La digitalización OCR es una solución segura, rápida y efectiva.

Convierte documentos físicos en archivos editables para trabajar en todos los formatos.

Utiliza el sistema de Reconocimiento Óptico de Caracteres OCR, para realizar copias exactas del documento original.

Digitaliza 1200 caracteres por segundo, una velocidad sin competencia en comparación a la inserción manual del contenido.

Abre la posibilidad de crear un buscador de contenido con palabras clave para encontrar tus archivos de forma inmediata.

Cotiza con nosotros y pregunta por nuestros planes de pago flexible.

ENVÍANOS TU REQUERIMIENTO



**977 808 124
922 574 462**

marketing@t-copiasoluciones.pe
www.t-copiasoluciones.pe

Sedes

Navarrete, Pardo, Javier Prado,
Jesús María, Callao, Chacarilla,
Benavides, Dasso, Espinar y
La Ciudad de Arequipa.



Carreras → profesionales

Administración de empresas

Gestión logística

Administración de negocios internacionales

Admisión 2022-II

ICAM IES. PRIVADO
"ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS"
DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

981 290 088



DESCUENTO EXCLUSIVO

- **40% DSCTO**
en todo el primer ciclo
+ matrícula **gratis**
+ **dos diplomados virtuales**

BACHILLER TÉCNICO EN 3 AÑOS

EXPERTOS EN NEGOCIOS
DICTARÁN TUS CLASES

15,000 EMPRESAS ASOCIADAS
A LA BOLSA LABORAL

134 AÑOS DE EXPERIENCIA
NOS RESPALDAN

¡Potencia tu negocio con nuestras soluciones de pago!

¿Quiénes somos?

Somos una empresa peruana que forma parte del grupo Credicorp. Brindamos soluciones de pago innovadoras con beneficios increíbles para incrementar las ventas de tu negocio:



Acepta pagos con tarjetas de crédito, débito y PagoEfectivo*.



Recibe el dinero de tus ventas el mismo día**.



Administra el detalle de tus ventas revisando el reporte en tu CulqiPanel.

CulqiPro



Portable y con internet ilimitado.

CulqiFull



El más completo y fácil de usar. Imprime recibos.

CulqiOnline



Convierte tu página web en un ecommerce.

¡Que esperas!

Pide la solución de pago ideal para tu negocio
www.culqi.com

*La opción de PagoEfectivo solo es válida para pagos online.
**Aplica para ventas realizadas con las soluciones de pago presenciales (POS) el mismo día de lunes a viernes hasta las 2 p.m.

Para más información



WhatsApp
970 141 600



Central Telefónica
(01) 643 1050



@culqi



@culqi



@culqi



@culqi



ÁLVARO GÁLVEZ CALDERÓN

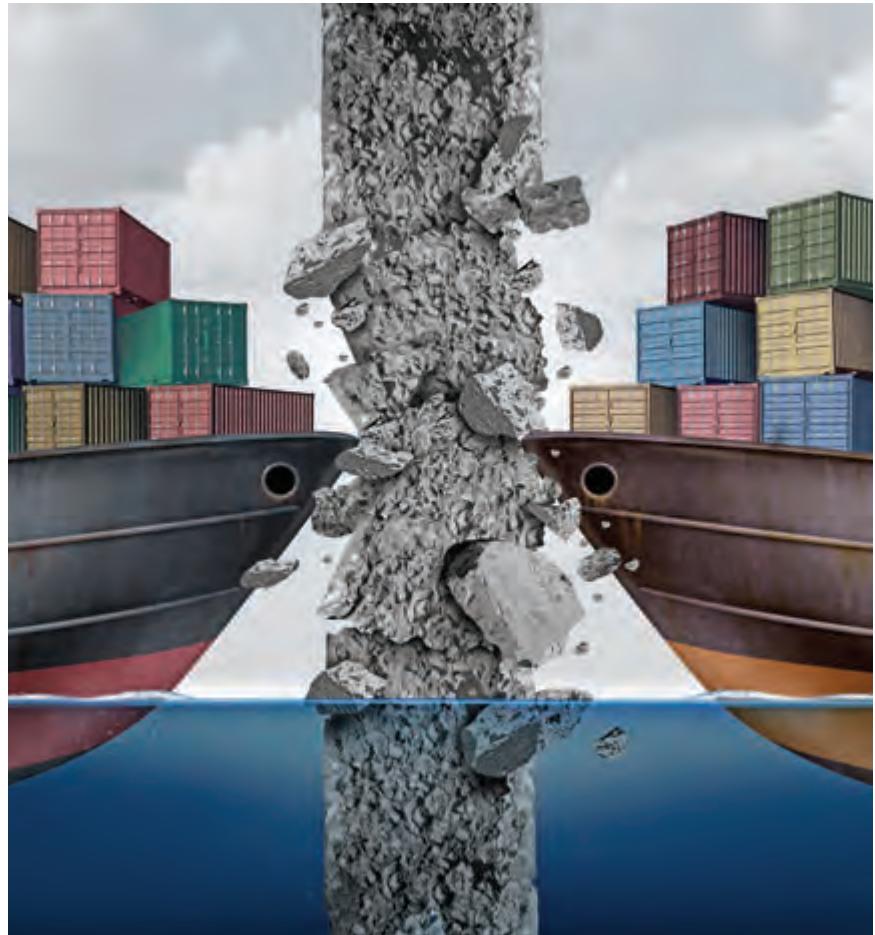
Gerente Legal
Cámara de Comercio de Lima
agalvez@camaralima.org.pe

Existen dos mecanismos, a nivel de procedimientos administrativos, que son competencia del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi), que nos permiten, a manera de control posterior, discutir y eventualmente inaplicar normas vigentes (de rango inferior a la ley, con excepción de las ordenanzas) y actos administrativos que, por ser ilegales o carentes de razonabilidad, perjudican el libre desarrollo de los agentes económicos en el mercado.

Por un lado, tenemos el *Procedimiento de Eliminación de Barreras Burocráticas*, que afectan el acceso o la permanencia de los agentes económicos en el mercado interno, del cual nos ocupamos en la edición anterior, y, de otro lado, se encuentra el *Procedimiento de Eliminación de Barreras Comerciales No Arancelarias*, para cuestionar medidas que inciden en las actividades de comercio exterior (vinculadas principalmente a requisitos de ingreso y salida de mercancías hacia o desde el país), del cual nos vamos a ocupar en el presente informe.

ANTECEDENTES

Mediante el *Decreto Legislativo N°668*, publicado el 14 de setiembre de 1991, se produjo un cambio importante en la política comercial del país, pasando de un marcado proteccionismo y



PROCEDIMIENTO DE ELIMINACIÓN DE BARRERAS COMERCIALES NO ARANCELARIAS

Este mecanismo se puede utilizar contra todas aquellas exigencias, requisitos, restricciones, prohibiciones o cobros que cualquier entidad pública aplica afectando la importación o exportación de bienes.

controlismo, a permitir el libre intercambio de bienes y servicios, mediante la apertura de nuestro comercio exterior.

Entre otras importantes medidas, dicho Decreto Legislativo garantiza expresamente el derecho a realizar operaciones de comercio exterior sin prohibiciones ni restricciones paraarancelarias de ningún tipo, quedando, por lo tanto, sin efecto las licencias, dictámenes, visaciones previas y consulares, registros de importación, registros de cualquier naturaleza y condicionamientos previos de cualquier naturaleza que afecten la importación o exportación de bienes, salvo ciertas excepciones.

Asimismo, señala que se garantiza que la adopción de normas técnicas y reglamentos de cualquier índole no constituirá obstáculo al libre flujo y uso de bienes, tanto finales como insumos y materias primas y servicios en el comercio exterior e interior; así como un tratamiento equitativo a los productos similares, sean de origen nacional u originarios de cualquier otro país.

Estas disposiciones, que, al día de hoy, nos parecen casi de sentido común, fueron uno de los factores que permitieron la apertura y crecimiento de nuestro comercio exterior en los últimos 30 años.

Asimismo, nuestra Constitución Política, en su artículo 63, consagra la libertad de comercio exterior, precisando que *solo se podrá adoptar medidas proteccionistas o discriminatorias, en el caso que hayan sido previamente adoptadas por algún país y estén perjudicando el interés nacional.*

De otro lado, el *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio* de la Organización Mundial del Comercio (OMC) exige que los países miembro se aseguren de que no se elaboren, adopten o apliquen reglamentos técnicos que tengan por objeto o efecto crear obstáculos innecesarios al comercio internacional. Los reglamentos técnicos no deben restringir el comercio más de lo necesario para alcanzar un objetivo legítimo, tales como la seguridad

nacional, la protección de la salud o seguridad humanas, de la vida o la salud animal o vegetal, o del medio ambiente.

En ese marco, el *Decreto Legislativo N° 1033* le encarga a Indecopi vigilar el proceso de facilitación del comercio exterior mediante la eliminación de barreras comerciales no arancelarias.

EL PROCEDIMIENTO DE ELIMINACIÓN DE BARRERAS COMERCIALES NO ARANCELARIAS SE APROBÓ POR DS N°102-2021-PCM

El Procedimiento de Eliminación de Barreras Comerciales no Arancelarias se aprobó mediante *Decreto Supremo N° 102-2021-PCM*

¿Qué son las barreras comerciales no arancelarias?

Son todas aquellas exigencias, requisitos, restricciones, prohibiciones o cobros que cualquier entidad de la Administración Pública aplica, ya sea en forma ilegal o irracional, que afectan la importación o exportación de bienes. Pueden estar contenidas en:

- **D i s p o s i c i o n e s a d m i n i s t r a t i v a s . -** Normas emitidas por una entidad pública con efectos jurídicos generales. Es el caso de un Decreto Supremo, una resolución ministerial, una resolución directoral, u otra norma de naturaleza administrativa.

- **A c t o s a d m i n i s t r a t i v o s . -** Pronunciamientos de la entidad pública con efectos jurídicos en una persona natural o jurídica en una situación en particular. Por ejemplo, la carta, oficio o resolución de índole administrativa que resuelve lo solicitado por el administrador.

PROHIBICIÓN DE USO DE ADHESIVOS PARA OCTÓGONOS EN ALIMENTOS IMPORTADOS CONSTITUYE UNA BARRERA COMERCIAL NO ARANCELARIA

La Cámara de Comercio de Lima (CCL), a través de su Gremio de Comercio Exterior y empresas pertenecientes a su Sector de Importadores de Alimentos, presentó una denuncia ante la Comisión de Dumping, Subsidios y Barreras Comerciales del Indecopi (CDS) contra la prohibición del uso de adhesivos para octógonos en alimentos procesados importados.

Mediante Resolución N° 073-2022/CDB-INDECOPI, la CDS resolvió a favor declarando dicha medida como barrera comercial no arancelaria carente de razonabilidad. La CDB concluyó que el Ministerio de Salud (Minsa) no acreditó que la medida denunciada sea proporcional a sus fines, dado que no sustentó haber realizado una evaluación de los beneficios y de los costos que generaría la medida. De igual forma, el Minsa tampoco evaluó qué otras medidas alternativas hubiesen resultado menos costosas e igual de efectivas.

Como consecuencia, el Minsa no podría exigir la impresión directa de octógonos en los productos importados a las empresas denunciantes, así como a los asociados a la CCL, cuando la prórroga de uso de adhesivos llegue a su fin el 31 de diciembre de 2022. Asimismo, la Comisión ha recomendado al Minsa la derogatoria de las disposiciones que contienen la barrera comercial no arancelaria carente de razonabilidad (prohibición de uso de adhesivos). Actualmente, la Resolución de la CDS se encuentra apelada por el Minsa, pendiente de pronunciamiento por la Sala.

• Reglamentos técnicos

A través de estos se suelen establecer medidas de carácter especial, obligatorias, que se ocupan de establecer regulaciones como, por ejemplo, las referidas a las características que debe tener un producto para su comercialización (dimensiones, tipo de diseño, forma de etiquetado, etc.).

Puede ocurrir que al tiempo de establecer alguna característica o condición técnica para la comercialización del producto se afecte significativamente el proceso de producción en el país de origen, con lo cual el Perú deja de ser un destino accesible para la venta de esos productos. Como puede verse, en ese caso, a través de reglamentos técnicos se estarían afectando las operaciones de importación o exportación.

OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO

Casos como el anterior se encuentran contemplados en los alcances del *Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio* de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Es así que se establece la obligación de que los reglamentos técnicos no creen obstáculos innecesarios al comercio internacional, ni impliquen tratos discriminatorios entre productos o, en todo caso, que cualquier diferencia de trato esté fundamentada exclusivamente en distinciones reglamentarias legítimas (como podría ser el caso de la salud pública, la seguridad nacional, la preservación de la vida animal, vegetal o protección del ambiente).

¿Quién tiene a su cargo la eliminación de las barreras comerciales no arancelarias?

El *Decreto Legislativo N° 1033* le atribuye a la Comisión de Dumping, Subsidios y Eliminación de Barreras

Comerciales No Arancelarias (CDB) del Indecopi, la condición de autoridad encargada de efectuar el control posterior y eliminación de las barreras comerciales no arancelarias.

¿Cómo puede iniciarse el procedimiento para la eliminación de esta clase de medidas?

El procedimiento para la eliminación de barreras comerciales no arancelarias ilegales o carentes de razonabilidad puede iniciarse de oficio o a pedido de parte. La solicitud se presenta ante la CDB, la cual debe cumplir con lo siguiente:

- a) Datos del solicitante: nombre, razón social, número de la partida registral de la persona jurídica, RUC.
- b) Datos de contacto tales como domicilio, número telefónico y correo electrónico.
- c) Identificación clara de la barrera comercial no arancelaria.
- d) Indicación del medio a través del cual se impone la barrera comercial no arancelaria.
- e) Identificación de la entidad que impone y/o aplica la barrera comercial no arancelaria.
- f) Fundamentos jurídicos sobre la ilegalidad de la barrera de ser el caso.
- g) O detalle de los argumentos o indicios que sustentan la presunta carencia de razonabilidad de la barrera comercial no arancelaria.
- h) Fecha de pago de la tasa correspondiente y número de comprobante.

¿Cuáles son los efectos de la decisión de la CDB?

La CDB al declarar fundada la denuncia, ordena la inaplicación de la medida declarada como barrera comercial no arancelaria carente de legalidad o razonabilidad.

Esta inaplicación beneficia al

denunciante, sin embargo, si luego de disponerse el inicio del procedimiento administrativo de eliminación de la barrera comercial no arancelaria, la CDB publica un aviso en el diario oficial *El Peruano* para informar sobre el inicio del referido procedimiento, dentro del plazo 15 días hábiles contados desde el día siguiente de la referida publicación, cualquier tercero interesado que también se considere afectado por la barrera comercial no arancelaria denunciada, puede solicitar su incorporación al procedimiento a efectos de eventualmente beneficiarse con la orden de inaplicación de la barrera comercial no arancelaria que dicte la CDB en su oportunidad.

Asimismo, si una asociación o gremio de empresas interpone la denuncia por la imposición de barreras comerciales no arancelarias que afectan a sus miembros o integrantes, quienes podrán ser beneficiados con la decisión de la CDB serán sus afiliados o agremiados.

APLICACIÓN DE MEDIDAS CAUTELARES

Durante el procedimiento administrativo, la CDB puede emitir medidas cautelares para que la entidad emplazada por la imposición de una barrera comercial no arancelaria carente de legalidad o razonabilidad, se abstenga de aplicar o imponer la barrera que es materia de análisis, de forma provisional hasta la conclusión del procedimiento.

En estos casos, será necesario acreditar la existencia de la barrera comercial no arancelaria que se pretende dejar de aplicar, la verosimilitud del carácter ilegal o de la carencia de razonabilidad de la barrera comercial no arancelaria y la posibilidad de que por el transcurso del tiempo entre la presentación de la solicitud y la resolución que ponga fin al procedimiento se cause un daño

Si conoce de una barrera burocrática ilegal o carente de razonabilidad que afecte su actividad empresarial envíe sus comentarios a: glegal@cameralima.org.pe

que se torne en irreparable para el administrado.

¿Qué no son barreras comerciales no arancelarias?

Todas aquellas medidas que sean impuestas en ejercicio de una función que no corresponda a la función administrativa.

Por ejemplo, el caso de la función legislativa o la función jurisdiccional, aun cuando tales medidas limiten o restrinjan de alguna forma las actividades cotidianas de importación o exportación de bienes. En estos casos, la forma en la que se puede cuestionar tales medidas debe considerar los mecanismos que la Ley ha previsto para tal efecto, como podría ser, según corresponda, la acción de inconstitucional, la acción de amparo, o la acción popular entre otros.

Conforme al artículo 7º del *Decreto Legislativo N° 1212*, no se consideran barreras comerciales no arancelarias:

- Exigencias, requisitos, restricciones, prohibiciones o cobros establecidos en leyes u otras normas con rango de ley.
- Las sanciones administrativas impuestas por las entidades de la administración pública en ejercicio de su potestad sancionadora.
- Las medidas expresamente exceptuadas de la calificación de barreras comerciales no arancelarias mediante ley o norma con rango de ley.
- Las barreras burocráticas.

DIFERENCIAS CON LAS BARRERAS BUROCRÁTICAS

Las barreras burocráticas afectan el acceso o permanencia de los agentes económicos en el mercado interno, en tanto las barreras comerciales no arancelarias afectan las actividades de comercio exterior de los particulares.

En tal sentido, el control posterior y eliminación de las barreras burocráticas

está a cargo de la Comisión de Eliminación de Barreras Burocráticas (CEB), mientras que, para el caso de las barreras comerciales no arancelarias, dicha labor recae en la CDB.

En caso de que la CEB reciba una denuncia por la cual se cuestiona la imposición de una barrera comercial no arancelaria, conforme a la normativa del Indecopi, dicha comisión encauzará de oficio tal denuncia, declinando su competencia y derivando directamente el expediente a la CDB.

Finalmente, es importante destacar que la CDB en el ejercicio de sus competencias, puede recomendar a la entidad que estableció la barrera comercial no arancelaria declarada carente de legalidad o razonabilidad, la modificación del acto o disposición que contiene la misma dentro del plazo que para ese efecto se establezca en la decisión final, debiendo pronunciarse la entidad pública denunciada sobre dicha recomendación, bajo responsabilidad.

Buk, software integral de Gestión de Personas



Gestiona ✓✓

- ✓ Gestión de Personas
- ✓ Cálculo de la planilla
- ✓ Asistencia
- ✓ Firma Electrónica y Gestión Documental



Atrae ✓✓

- ✓ Selección
- ✓ Onboarding (próximamente)



Compromete ✓✓

- ✓ Beneficios
- ✓ Encuestas
- ✓ Comunicación



Potencia ✓✓

- ✓ Gestión del Desempeño
- ✓ Capacitaciones

buk

Visítanos en buk.pe

¿TIENES EN MENTE EL NEGOCIO DE LOS PRODUCTOS NATURALES?

SERVICIO DE MAQUILA

Elaboración de productos naturales, superalimentos, suplementos dietéticos y cosméticos naturales con marca propia.

Bionaturista
DEL BIOLOGO BLAS SILVA



csilva@bionaturista.com.pe

986 677 159

Agenda una reunión

¡Aumenta tus ventas!
con estrategias digitales para tu empresa!

¿Como lo hacemos?

Analisis ▶▶▶ Diagnosticos

Integral de comunicación, investigación y estrategia digital.

Somos una agencia de marketing integral que te ayuda a aumentar tus ventas con estrategias digitales.

NUESTRAS SOLUCIONES

- ▶ Branding
- ▶ Marketing y Publicidad
- ▶ Estrategia digital
- ▶ Investigación de mercado
- ▶ Inteligencia de negocios
- ▶ Comunicación corporativa
- ▶ Website / Apps / Feria virtuales

▶▶▶▶ www.lacometape.com
✉ contacto@lacometape.com
📞 +51 987414591

ATENCIÓN CON LAS NUEVAS REGLAS DE TERCERIZACIÓN

Desde la CCL, le recomendamos las acciones que debe tomar para prever las contingencias producto de los cambios en la ley de dicha modalidad laboral.



Álvaro Gálvez Calderón

Gerente Legal de la CCL
agalvez@camaralima.org.pe

El DS 001-2022-TR restringió la figura de la tercerización laboral al introducir la prohibición de tercerizar lo que denomina “núcleo del negocio”, pasando por encima del derecho constitucional a la libertad de contratación y el derecho de las empresas a organizar sus actividades de acuerdo a sus necesidades. La norma otorga un plazo de 180 días –a cumplirse el 22 de agosto– para que las empresas se adecuen a la disposición.

La adecuación que establece la norma consiste en que, entre otros puntos, los empleados de la empresa tercerizadora que realizan actividades relacionadas al núcleo del negocio, deberán pasar a la planilla de la empresa principal.

Esta situación, ilegal e inconstitucional, generará contingencias no previstas por las empresas, afectando su productividad y la creación de empleo y fomentará la contratación informal, además de perjudicar a numerosas pequeñas y medianas empresas que se dedican a prestar servicios de tercerización.

El Congreso podría corregir esta situación. Actualmente, el *Proyecto de Ley 1726*, cuenta con dictamen favorable de la Comisión de Economía y, de ser aprobado, dejaría sin efecto el DS 001-2022-TR, corrigiendo la situación existente.

Esperamos que el Congreso tenga la capacidad de analizar estas normas y corrija la tergiversación que se ha hecho de la tercerización, reconociendo que se trata de una modalidad de organización empresarial y contratación eficiente, que asegura todos los derechos y

beneficios laborales a los trabajadores.

No obstante, mientras se encuentre vigente el DS 001-2022-TR, el peligro sobre las empresas que utilizan la figura de la tercerización laboral subsiste. Por ello, deben ir revisando su situación particular y previniendo las acciones que correspondan para aminorar el impacto negativo que pueda generarse en sus actividades.

La CCL ha señalado de forma reiterada su rechazo a esta norma antitécnica e interpuso, junto con otros gremios empresariales, una acción popular contra el DS 001-2022-TR, solicitando su nulidad, por contravenir la Constitución Política. Asimismo, algunas empresas han presentado acciones de amparo para proteger su derecho a la libre empresa y contratación. No obstante, estas medidas, demorarían en resolverse más tiempo del que la norma ha establecido como plazo de adecuación, poniendo a muchas empresas en una situación de contingencia inminente.

En la vía administrativa, teniendo en cuenta que el DS 001-2022-TR contiene disposiciones contrarias a la Ley 29245, y que, además, son carentes de razonabilidad, es factible que las empresas interpongan una denuncia ante el Indecopi para que se declare dicho decreto como barrera burocrática, así como, en tanto no se resuelva la solicitud de fondo, solicitar una medida cautelar que proteja temporalmente a la empresa de la aplicación de los efectos del referido DS desde el 22 de agosto.

Las empresas asociadas a la CCL que quieran optar por esta vía pueden escribir a glegal@camaralima.org.pe, a fin de ser asesoradas al respecto.



Un producto de Digiflow

FACTURACIÓN ELECTRÓNICA

3 MESES GRATIS

+ 3 MESES GRATIS adicional para asociados CCL

Precio Anual: s/. 240

- Boletas
- Facturas
- Guías de remisión

- Carga de clientes
- Carga de productos
- Carga de servicios

- Almacén Entrada/salida
- Almacén Kardex
- Reportes

Suscríbete en 3 simples pasos

Ingrésate a www.perufactura.pe

Diríjase a suscripción

1. Complete sus datos

2. Elija su plantilla y agregue su logo

3. Confirme sus datos y procesar afiliación

¡Listo!

Recuerde que debe dar de alta a **Digiflow S.A. como PSE y OSE** en Sunat para que sus comprobantes puedan ser enviados y validados por Sunat

A professional portrait of Roque Benavides. He is a middle-aged man with light-colored hair, smiling warmly at the camera. He is dressed in a dark blue suit jacket, a white dress shirt, and a red and blue striped tie. His arms are crossed in front of him. In the background, there is a painting of a landscape with mountains and water, and another person is partially visible behind him. The lighting is soft and focused on his face.

Foto: Buenaventura

**“ES DIFÍCIL QUE UN GOBIERNO
SEA EXITOSO SI NO TIENE
LIDERAZGO EN EL TIEMPO”**

El presidente del directorio de la Compañía de Minas Buenaventura y decano del Consejo Departamental de Lima del Colegio de Ingenieros del Perú, Roque Benavides, participará en el *I Congreso Internacional de Ingeniería y Construcción*, organizado por el Gremio de Construcción e Ingeniería de la CCL.

POR ERIKA LÓPEZ SEVILLA
EBLOPEZ@CAMARALIMA.ORG.PE

¿Cómo analiza el gobierno de Pedro Castillo a poco de cumplir su primer año de mandato?

Ha sido un Gobierno muy errático y eso se ve reflejado en el hecho de que hayamos tenido cinco gabinetes y en la mayoría de carteras ministeriales se haya tenido también cinco ministros. Pero, en general, es muy difícil pensar que un gobierno puede ser exitoso si no tiene un liderazgo en el tiempo.

No solo eso, sino que, lamentablemente, los ministros seleccionados no han dado la talla. Creo que el nivel ha sido muy bajo y eso ha quedado reflejado con el mismo hecho de que antes la inversión pública a nivel de regiones era más lenta que a nivel nacional. Hoy día, ya se comenzó a ver una inversión pública a nivel nacional más lenta que en las regiones. Pero, claro, uno viene del sector privado y es consciente de que lo fundamental es la inversión privada y este nivel de inestabilidad política, económica y, por qué no decir también, la inestabilidad a nivel internacional, ha generado que el Perú tenga una proyección de crecimiento para el 2022 en torno a 3%, situación absolutamente inaceptable si es que partimos de la premisa que el 2020 decrecimos 11% y que el 2021 crecimos 13% por el efecto rebote.

Con este 3%, en el fondo estamos regresando a comienzos del 2020, entendiendo que la población ha seguido creciendo y que la actividad económica se ha vuelto muy lenta, pues la pobreza ha crecido.

En el sector empresarial no podemos dejar de ser solidarios con ese nivel de pobreza que existe en el Perú, con esa carencia de servicios de salud, educación e infraestructura básica que tanto necesitamos. Espero que el gobierno de Pedro Castillo piense y recapacite en que necesitamos mucha más inversión. Para eso hay que respaldar la inversión privada.

¿Cuál sería la salida a esta crisis?

La salida es buscar un presidente del Consejo de Ministros que dé la talla y que permita convocar a mejor talento. Lamentablemente, el presidente Castillo no pareciera ser capaz de atraer ese talento ya que sus primeros ministros han sido también lamentables. Lo que nosotros necesitamos es ese talento peruano, ese talento de la mejor gente para ese equipo que se llama Perú. Esa creo que sería la mejor forma para que el presidente Castillo pueda darnos un mensaje más positivo. Pero, no sé si tenga la capacidad.

“POR LA PARALIZACIÓN DE LAS BAMBAS SE HA PERDIDO ENTRE US\$ 60 MM Y US\$ 80 MM”

Hablemos del sector minero. ¿Cuál es el perjuicio que causan las constantes paralizaciones mineras?

Hoy el cobre es el metal del futuro, de la infraestructura y también del medio ambiente. Entre Perú y Chile producimos el 40% de todo el cobre del mundo. Solo Perú obtiene cerca de 2,5 millones de toneladas al año y Chile cerca de 6 millones al año. Perder la oportunidad de tener estos precios y poder, además, poner en valor esos recursos realmente es una barbaridad.

Lo que estamos viendo con el bloqueo de carreteras, en el caso de Las Bambas, es un no cumplir con la ley permanentemente. Esta minera ha cumplido con toda la legislación vigente. Podemos discutir si debió haber hecho un mineroducto o si debió ser conectado al tren, pero lo que es concreto y no se puede aceptar es que las comunidades pretendan que se les compre los terrenos dos y tres veces. El derecho de propiedad

es algo que también tenemos que respetar.

El caso de Antamina es algo absurdo, pues se bloqueó la carretera pese a que la comunidad estaba a más de 60 kilómetros de la mina, o lo que la ex premier Mirtha Vásquez manifestó al sur de Ayacucho, de cerrar estas minas porque su instrumento ambiental de cierre de minas concluía dentro de tres años. Ella, siendo una abogada, entiende que un instrumento ambiental es dinámico. Uno presenta esos instrumentos ambientales de forma permanente y continua. No se puede quitar una concesión.

También tenemos el caso del ex premier Guido Bellido, creyendo que porque habla quechua o aymara ya puede solucionar los problemas. Ellos (Mirtha Vásquez y Guido Bellido) antes de ser gobierno promovían las confrontaciones y hoy son incapaces de solucionar ese problema. Entonces, lo que nosotros debemos hacer es insistir en regresar al Estado de derecho y que cuando uno cumple la ley todos tenemos que cumplirla. Las empresas mineras también tenemos que ser autocríticas, por supuesto, pero tampoco podemos aceptar que se atropellen nuestros derechos.

Nada se habla de la minería informal e ilegal. El señor Vladimir Cerrón la semana pasada sacó un tuit diciendo que, con los ingresos de Cerro Verde, Antamina y Southern se podría cubrir el presupuesto de 21 regiones del Perú. Eso es una ofensa a la inteligencia, porque eso quiere decir, destruyamos todo, recuperaremos toda esa plata y olvidémonos de volver a producir.

¿A cuánto ascienden las pérdidas económicas de este sector?

Entiendo que por la paralización de Las Bambas se ha perdido entre US\$ 60 millones y US\$ 80 millones. Otro tanto será para Cuajone. Pero, más que cuánto hemos perdido, soy siempre amigo de hablar del futuro. Cuánto estamos impactando en nuestro futuro porque hay que entender que, si bien



Foto: Buenaventura

hay puestos de trabajo que puedan haberse perdido en esta situación tan desagradable, mucho peor es la proyección hacia adelante. Hay que entender que existe mayor cantidad de puestos de trabajo en una actividad minera cuando se construye la mina.

Si nosotros pusieramos en valor los US\$ 57.000 millones que el Ministerio de Energía y Minas (Minem) contempla construir se generarían 2,3 millones de puestos de trabajo en el Perú. Pero, eso no solo significa minería, sino por su puesto agricultura, agroindustria, turismo, industria manufacturera... Todo lo tenemos que poner en valor y no perder el tiempo. En mi voz se escuchará un tono de frustración, pero así estamos los peruanos.

Este gobierno dice que es del pueblo, pero ¿qué están haciendo con el pueblo?

Eso que “el gobierno es del pueblo” es una demagogia barata. Todo un país tiene que abocarse a su gente. Si quiere llamarle el pueblo, bueno yo también soy parte del pueblo. Todos los peruanos. Yo he nacido en el Perú y moriré en el Perú. No tiene por qué venir a segregar. En este discurso hay una dosis de racismo, de segregación, de separar a los peruanos, de confrontarlo y eso es lo último que debe hacer un líder político.

¿Cuáles son las proyecciones de crecimiento del sector?

La minería es una actividad de largo plazo con altos niveles de inversión en años y toma mucho tiempo en sacar adelante un proyecto. El caso de Quellaveco, que va sacar la cara por el crecimiento de la industria minera este año, es un proyecto que viene construyéndose desde hace tres a cuatro años.

“SI PUSIÉRAMOS EN VALOR LOS US\$ 57.000 MM DEL MINEM, SE GENERARÍAN 2,3 MM DE PUESTOS DE TRABAJO”

Los proyectos mineros comienzan con la sociabilización del proyecto donde, tanto la empresa como las comunidades, se conocen y después viene la exploración. Todo ese proceso puede tomar años. Seguramente veremos un crecimiento magro de la industria minera este año en un rango de 3%, 4% o 5%, pero podríamos estar creciendo al 20%. Del portafolio

de los US\$ 57.000 millones que tiene el Minem de proyectos mineros, la mayoría son cobre que bien podríamos aprovechar.

El BCRP ha reducido la proyección de crecimiento de la economía peruana a 3,1% y la inflación sigue alta. ¿Qué medidas deben tomarse para apuntalar el crecimiento?

No hay varita mágica. La solución de nuestro querido Perú son políticas macroeconómicas serias y responsables para evitar la inflación y, en eso, el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) cumple un rol fundamental. Pero, eso tiene que venir acompañado de inversión que es la que genera riqueza y que permite, por ejemplo, traer más divisas que hacen que el tipo de cambio no vaya a subir.

Hay que evitar, por ejemplo, los productos importados, principalmente de alimentos, que es donde está la mayor inflación. A la gente más pobre que vive de la subsistencia, la inflación de alimentos le impacta más y es la que más está sufriendo. “La inflación del pueblo”, como dicen, está perjudicando más a la gente de pocos recursos. Creo que la solución es más inversión y políticas macroeconómicas serias y responsables que permitan que la inflación no se dispare.



Organización
Panamericana
de la Salud



Organización
Mundial de la Salud
Américas



SERPECSA S.A.C.

Manejo integrado de plagas industriales, urbanas y vectoriales

Serpecsa es una organización dirigida por un equipo de profesionales en saneamiento ambiental, con experiencia en manejo integrado de control de plagas urbanas, industriales y vectoriales.

Nuestros Servicios

- | | |
|------------------|--|
| ✓ Desinfección | ✓ Limpieza y desinfección de tanques y cisternas de agua |
| ✓ Desinsectación | ✓ Limpieza integral de oficinas e industria. |
| ✓ Desratización | |
| ✓ Control Aviar | |



Escribenos
luisg@serpecsa.com



Llámanos
964884663



Visítanos
<http://serpecsa.com/>

LÍDER EN SISTEMA DE PROTECCIÓN CONTRA CAÍDA LIBRE

Nuestro Objetivo Es Brindar
La Mejor Solución Al Riesgo
De Caída Libre

Más +

- PUNTOS DE ANCLAJE
- LÍNEA DE VIDA
- SOLUCIONES PARA ESCALERA
- EQUIPOS DE PROTECCIÓN PERSONAL
- EQUIPOS DE RESCATE Y ESPACIOS CONFINADOS
- SOPORTES Y ASESORAMIENTOS
- INGENIERÍA EN SISTEMAS CONTRA CAÍDAS

📍 Jiron Vinchay 4909, Los Olivos, Lima
📞 +51 945 485 304
🌐 www.simcoperu.com
✉️ raulimar.ortiz@simcoperu.com
✉️ raul.ortiz@simcoperu.com



MADERO
Experiencias culinarias diseñadas a tu medida

CHARCUTERIA PREMIUM

FOOD MARKET

EVENTOS CORPORATIVOS

BOXES PERSONALIZADOS

EVENTOS SOCIALES

MESA DE QUESOS

STREET FOOD

INFORMES

+51 922 890 489
+51 997 932 649

comercial@maderoac.com



    maderoac

DILE ADIÓS AL CUADERNO DE CUENTAS Y HOLA A TU NEGOCIO EN DIGITAL



**Negocios
Online**

Negocios Online es la primera **solución digital** que permite a los pequeños emprendedores y comerciantes digitalizar sus **negocios, administrarlos y tomar decisiones inteligentes**.



1

Factura en la nube sin problemas

Con Negocios Online podrás crear y emitir tus comprobantes de pago de forma rápida e ilimitada. Además podrás financiar tus facturas con el nuevo Factoring, generar tu libro electrónico de ventas, validar automáticamente tus facturas y cumplir tus obligaciones tributarias, desde donde estés.

2

Empieza a vender en línea

Con Negocios Online podrás incrementar tus ingresos creando tu propia tienda online en minutos. Promociona e integra tus productos con Facebook, Instagram y Shopify. Recibe pedidos y monitorea tu delivery desde tu celular.

3

Toma decisiones inteligentes

Con Negocios Online podrás gestionar y controlar tu negocio con reportes inteligentes en tiempo real. Toma mejores decisiones con información al día y a la mano. Identifica tu producto más vendido, tus principales proveedores, cobranzas y más.



DR. CARLOS POSADA UGAZ

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

La digitalización en todos los quehaceres diarios se ha posicionado como algo cotidiano, no siendo ajena a ninguna actividad económica. Lo vemos en las comunicaciones, en la incorporación de artefactos inteligentes, los cuales, mediante el IoT podemos programar y utilizar a la distancia.

Un año atrás, en esta sección, presentamos al Big Data como una herramienta que tiene como objetivo fundamental el extraer valor de los datos y, con ello, poder procesar la información que sea útil para la toma de decisiones, sea para crear un emprendimiento o mejorarlo, dependiendo de la necesidad y el uso final que se le quiera dar a dicha información.

La industria del transporte y la logística está cambiando rápidamente y este desarrollo se da gracias a la digitalización. La revolución digital ha traído una serie de cambios con muchos términos, títulos y nombres nuevos. No es del todo fácil hacer un seguimiento de todas las palabras nuevas que ahora se utilizan en la industria y comprender lo que significan exactamente. Por ello, creemos necesario hacer unas precisiones sobre actividades que antes estábamos seguros de definirlas adecuadamente, pero que, gracias a los avances tecnológicos, pueden causar algunos problemas a las personas.



LA IMPORTANCIA DE LA DIGITALIZACIÓN EN LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL

El procesamiento de la información aplicada a esta industria se ha convertido ya en una necesidad, aun en países como el nuestro.



AGENTE DE CARGA

De acuerdo con lo señalado por la plataforma logística digital ADNAVEM, un agente de carga es una persona natural o jurídica que organiza la importación y exportación de mercancías en nombre de otros. Tradicionalmente, las reservas de servicios de transporte y logística han implicado llamadas telefónicas y correos electrónicos a un agente de carga.

Así, una reserva podría significar cotizaciones de precios de varios días (en especial en la época de la pandemia, en la que muchas veces los embarcadores no conseguían que les respondieran por cotizaciones para el transporte de mercancías).

El agente de carga actúa en

calidad de intermediario entre el embarcador o remitente de la carga y el transportista, representando al primero en los tratos con el transportista inmediato de la carga, mientras que es responsable de emitir el documento de transporte (Conocimiento de Embarque en la vía marítima) hacia el embarcador y también, de ser el caso, al consignatario de la carga.

EL AGENTE DE CARGA DIGITAL USA LA TECNOLOGÍA PARA ORGANIZAR LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

AGENTE DE CARGA DIGITAL

Realiza las mismas funciones que un agente de carga tradicional, pero principalmente difiere en la forma en que presta sus servicios.

El primero de los nombrados utilizaba el teléfono, fax, correo y correos electrónicos, mientras que el agente de carga digital usa varias tecnologías digitales para organizar las importaciones y exportaciones de bienes, desarrollando servicios de cotización, comunicarse con los clientes, construir plataformas digitales para los clientes, digitalizar datos operativos de transporte, integrar sistemas financieros, utilizar el Big Data para el análisis de información, conectar portales de clientes y sistemas operativos e integrar sistemas operativos de terceros.

PLATAFORMA DIGITAL

La plataforma digital para el transporte de mercancías es una herramienta de colaboración automatizada, a través de la cual los compradores de transporte se

conectan directamente con sus proveedores y empresas de transporte (navieras, transportistas y agentes de aduanas), eliminando todo tipo de intermediarios.

El propósito de una plataforma digital es automatizar gran parte del proceso de envío y brindar al comprador del transporte mayor control y flexibilidad, así como crear una cadena logística optimizada que también se pueda adaptar a las necesidades del cliente.

Transport Intelligence, compañía especializada en la investigación y análisis de los sectores de transporte internacional, logística y transporte expreso, llevó a cabo, entre marzo y mayo del presente año, la encuesta *Global Freight Forwarding survey*, la misma que está diseñada para proveer información sobre la utilización de plataformas/mercados de reserva de carga digitales y agentes de carga digitales. Los participantes de la referida encuesta provienen de los cinco continentes, siendo en su mayoría embarcadores de carga.

De acuerdo con los resultados de la encuesta, el uso de los servicios de servicios de separación de carga en línea y de los agentes de carga digital crece rápidamente, siendo altamente utilizados por los embarcadores y los proveedores de servicios logísticos (LPS).

Esto se explica por varios factores, entre ellos, los efectos de la pandemia que obligaron a tomar medidas de distanciamiento social, el aumento repentino del comercio en línea y la necesidad de reducir costos operativos y reducción del impacto en la huella de carbono que las grandes empresas han comenzado a tomar en consideración.

De otro lado, de acuerdo con lo señalado en el blog *Saloodo*, en el reporte *Digital Technology's Importance in the Logistics Industry*, se espera que para el año 2023, las empresas alrededor del mundo inviertan cerca de US\$ 2,3 miles de millones en tecnologías y servicios que permitan avanzar en la digitalización.



En ese sentido, se espera que las empresas del sector logístico obtengan como beneficios a estas inversiones, la mejora en la eficiencia de sus labores. Para ello, muchas compañías están recurriendo al uso de *software* en la nube para digitalizar su cadena de suministros, a fin de centralizar la información.

De otro lado, las principales navieras se están uniendo a las soluciones de envío digital habilitadas para *blockchain* (conjunto de tecnologías que permiten llevar un registro seguro descentralizado, sincronizado y distribuido de las operaciones digitales, sin la necesidad de intermediación de terceros). Esto constituye un paso importante hacia la promoción del avance tecnológico en cada aspecto de sus operaciones.

La digitalización también hace posible que los clientes puedan hacer el seguimiento de sus órdenes, desde el origen hasta el final, lo que permite a las partes involucradas ahorrar

tiempo y dinero, al final. Esto ayuda a la creación de confianza entre los proveedores logísticos y sus clientes, retirando la incertidumbre de las operaciones.

MUCHAS COMPAÑÍAS USAN SOFTWARE EN LA NUBE PARA DIGITALIZAR SU CADENA DE SUMINISTROS

El procesamiento de la información aplicada a la logística se ha convertido ya en una necesidad, aun en países en vías de desarrollo como el nuestro. Por ello, podemos observar que cada vez hay más requerimiento de personal con conocimiento de herramientas de inteligencia de negocios y análisis de datos avanzados.

La computación cognitiva y las tecnologías digitales habilitadas para IA permiten que la industria de la logística supere desafíos como la optimización de procesos, la comunicación de extremo a extremo, la gestión de la cadena de suministro, la mejora de la experiencia del cliente y el control de costos.

Como puede verse, la digitalización en la logística es una ventaja competitiva hoy y una necesidad para los almacenes del futuro. En ese sentido, la digitalización de todos los sectores de una empresa es una tendencia que se prolongará en el futuro y que poco a poco va penetrando en todos los grandes sectores económicos, aunque a un ritmo desigual.

Con el aumento de la competencia, el precio y la calidad de los productos se han nivelado y el consumidor elige el tiempo de entrega como factor diferenciador en su decisión de compra.



LÍDER EN INVESTIGACIÓN SOCIOECONÓMICA E INTELIGENCIA
COMERCIAL EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE



Análisis
de Mercado



Tendencias
de Consumo



Consultoría
Estratégica

947 695 116

(1) 697 0272 / (1) 641 9143

fleon@cidlatinoamerica.com

Ca. Los Alcanfores Nro. 142
Of. 102 Urb. Shell - Miraflores - Lima.

www.cidlatinoamerica.com



CCL | XVII FERIA
EXPO PYME

MEJORA TU CAJA
Y TUS GANANCIAS
EN 5 PASOS
Y EN POCO TIEMPO

www.vbs.pe



CCL

VBS

Value
Business
Solutions

“LA SOSTENIBILIDAD ES UNA FORMA DE HACER NEGOCIOS”

La socia de Tax Advisory & líder de Recursos Naturales y Energía de KPMG, Beatriz De la Vega, sostiene que una empresa que pretenda crecer debe tener incorporado el componente de sostenibilidad. De lo contrario, estará fuera del mercado.



POR LAURA VÁSQUEZ TORRES
LAURA.VASQUEZ@CAMARALIMA.ORG.PE

Las empresas se interesan cada vez más en la sostenibilidad. ¿Por qué es tan importante para ellas?

Hay tres momentos que han hecho que este tema cobre importancia. Primero, la *Conferencia del Cambio Climático - COP21*, que terminó con la adopción del Acuerdo de París, que establece el marco global de lucha contra el cambio climático. Este fue el primer acuerdo suscrito por todo el mundo.

El segundo momento fue la COVID-19, que nos hace reflexionar sobre los efectos del cambio climático en la salud. Y el último momento se da durante la COP 26, que se realizó el año pasado, donde se propusieron temas de financiamiento como el programa

Reactiva. Entonces, se está discutiendo cómo hacer para que las empresas y gobiernos empiecen a hacer proyectos de este tipo, con nuevas tecnologías y capital.

Hablar de descarbonización tiene varias aristas. Entre los sectores que generan más emisiones, está el energético y, por eso, ahora se habla de energía limpia. Y, por eso también, ahora la banca multilateral de fomento está abierta a financiar proyectos de energía limpia.

¿Qué tan comprometidas están las empresas en el Perú con ser más sostenibles?

Las empresas de matriz europea tienen más arraigado el concepto de sostenibilidad. Las multilatinas todavía muestran un avance tímido al no incorporarlo como un concepto estratégico. Lo que hemos visto es

que más compañías han presentado reportes de sostenibilidad.

Según un estudio de KPMG, el 46% de las compañías en Perú cuentan con un reporte de sostenibilidad. Esta es una cifra tímida si la comparamos con el nivel de las empresas más grandes del mundo, que llega a más del 90%.

Sin embargo, Perú está bien posicionado en cuanto a reportes de iniciativas de biodiversidad, con un 62% de las empresas involucradas.

Lo que interesa es que el propósito de la compañía esté vinculado a descarbonizar. Es una mirada diferente y no solo esperar que un área de la empresa se dedique a ello.

Existen fuentes de financiamiento que apoyen a las empresas en su camino hacia la sostenibilidad?

El financiamiento para sostenibilidad

está muy relacionado al impulso que se está dando al sector financiero a propósito de la COP, que se realizó el año pasado.

Los grandes bancos ya están involucrados en financiar proyectos de sostenibilidad. A nivel de mediana y pequeña empresa se comenzará a ver este tema a través de *Protocolo Verde*, una iniciativa que impulsa el Ministerio del Ambiente (Minam), donde están presentes las organizaciones que agrupan a las pequeñas y medianas empresas del sector financiero.

Protocolo Verde es una iniciativa que implica incorporar el riesgo ambiental y la gestión ambiental a todo nivel en las empresas.

Hay entidades financieras que están ofreciendo productos sostenibles como Credicorp, BBVA, Scotiabank. Lo que va a mover la aguja para que más empresas se interesen en sostenibilidad es la apertura de capitales para realmente incorporar este concepto en los proyectos.

Contamos con un reglamento de gestión ambiental del año 2017 en el tema financiero. Existe la regulación, pero hace falta definir una hoja de ruta, la cual ha sido marcada por *Protocolo Verde*. Dentro de las entidades participantes están la Asociación de Bancos (Asbanc) y la Asociación de Instituciones de Microfinanzas del Perú (Asomif).

¿Cuáles son los beneficios de la sostenibilidad para las empresas? ¿Es rentable?

En sostenibilidad tenemos tres alcances: Primero, que la empresa defina la disminución del nivel de emisiones en sus operaciones. Segundo, las acciones que llevan a cabo las compañías para reducir, indirectamente, a través del uso más eficiente de energía, el nivel de emisiones en sus operaciones. Tercero, la empresa tiene que contratar con otras compañías que tengan incorporado el concepto de sostenibilidad. Por ejemplo, que tengan una adecuada política

laboral, o de equidad de género.

Hoy en día la sostenibilidad ya no es un tema romántico, sino que, primero, es una forma de hacer negocios; y segundo, es una forma de prepararse para acceder al crédito. Tercero, para las empresas listadas en bolsa tener un reporte de sostenibilidad ya no es suficiente. Actualmente, las empresas presentan un cuestionario de cómo están enfocando el cambio climático. Es probable que este cuestionario ahora implique presentar un reporte financiero y, si las empresas no cumplen, tendrán un impacto en el valor de su inversión.

“COMO PAÍS, NO CONTAMOS CON UNA HOJA DE RUTA SOBRE CAMBIO CLIMÁTICO”

Hay varias aristas económicas y esto hará que todo el mundo se interese en la sostenibilidad. Las pequeñas y medianas empresas ya están trabajando y hay muchas startups que empiezan a crecer con proyectos interesantes de tecnología o proyectos sostenibles que entran en la cadena de valor de empresas grandes.

Cualquier empresa que quiera crecer debe tener incorporado el componente de sostenibilidad. Si pretende acceder a un premio o préstamo, tendrá que seguir este criterio. De lo contrario estará fuera del mercado.

¿Cuál es el rol que juegan los consumidores peruanos?

Hay que mirar la sostenibilidad considerando quiénes son los stakeholders, es decir, toda la comunidad de interés. Es muy importante lo que piensa el consumidor, por ejemplo, la Generación Z tiene más incorporado el tema de

sostenibilidad. Pero, todo dependerá del producto y del mercado objetivo. Una cosa es cierta, la empresa tendrá que caer más rápido o más lento dentro de la vorágine de sostenibilidad porque si no perderá mercado.

Si lo vemos desde el lado del consumidor, hay que entender mejor sus necesidades, conectar mejor con sus emociones y hacer llegar el mensaje de que el negocio tiene como finalidad transformar su vida, algo que transcienda a la sola generación de dinero.

¿Cuáles son los retos a futuro como país para encaminarnos a una economía sostenible?

Varios. A nivel de sectores, el que tiene más iniciativas en sostenibilidad es la minería. La transmisión energética no solo compete a las empresas de energía, vemos que en la encuesta de conflictividad social de KPMG el tema más importante es la descarbonización. Entonces, si en la minería este tema cobra importancia, jalará a toda la cadena de valor.

En el caso de Perú va por allí. Pero nos falta alinearnos. No tenemos un plan actualizado de sostenibilidad donde esté la hoja de ruta de lo que tenemos que hacer como país. Debemos tener un mapa claro, comenzar a pensar en ideas de descarbonización de manera articulada y promover la regulación.

¿Qué avances tenemos en regulación?

Tenemos una *Ley Marco de Cambio Climático* del 2019 y un reglamento. Luego se acordó que se formaría una Comisión Multisectorial en 2020, que trabajaría en una hoja de ruta sobre cambio climático, pero no sabemos qué ha pasado. Posteriormente, a raíz del derrame de petróleo a principios de este año, se emitió un reglamento de emergencia climática, pero, insisto, no hay una hoja de ruta. Lo que hay es una legislación sectorial. Hay cosas desarticuladas, pero no hay un plan nacional.



SOporte TÉCNICO PARA TU EQUIPO **PLOTTER**

Diagnóstico - Mantenimiento
Reparación - Suministros
Repuestos y más

SOLICITA TU PEDIDO

922 902 131
WWW.VILLANEW.PE
JPALOMINO@VILLANEW.PE



Antares Aduanas

JURISDICCIONES ESTRATÉGICAS

Para tus exportaciones e importaciones

Deja tus operaciones de comercio exterior en manos
de los especialistas en [Agenciamiento Aduanero](#)

Paita

Callao

Pisco

Ilo

Tacna

Contáctanos:

comercial@antaresaduanas.com.pe



ANTARES ADUANAS
GRUPO TRANSMERICIAN

Invierte en PUBLICIDAD por TELEVISIÓN
y haz que TU EMPRESA sea conocida a nivel nacional



Hablemos de Belleza

con Deisy Córdova

DOMINGO
12:00 MEDIO DIA

SOLO POR



**CONSULTA POR NUESTROS
PAQUETES DE PUBLICIDAD**



990 779201 o 924 012061

MOTIVOS SPA
FRANQUICIA

20 años 2002 - 2022



SOMOS ► LÍDERES

EN EL RUBRO DE BELLEZA

ÚNETE A LA FRANQUICIA DEL SALÓN
DE BELLEZA CON MAYOR CRECIMIENTO EN EL PAÍS

📞 924 012 061 / 959 109 266

✉️ motivosspa@hotmail.com 🌐 www.motivosspa.com

*Hazlo con
Nosotras!*

SÍGUENOS

