

INFORME LEGAL

Implicancias del nuevo reglamento de protección de datos personales

ENTREVISTA

Isabel Pareja, seis décadas impulsando el turismo del país

La Cámara

REVISTA DIGITAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA



LA DEBILIDAD DEL DÓLAR: RAZONES Y PERSPECTIVAS

La moneda estadounidense sufre desde 2025 una tendencia a la baja en el mercado cambiario mundial, disminuyendo su valor frente al yen, el dólar y las monedas latinoamericanas.

CONSEJO DIRECTIVO 2025-2026

PRESIDENTE

Roberto De La Torre Aguayo

PRIMER VICEPRESIDENTE

Franklin Ramiro Salas Bravo

SEGUNDO VICEPRESIDENTE

Maria Gabriela Fiorini Travi

TESORERO

Jáime Armando García Díaz

VOCALES

Omar Cárdenas Martínez

Juan Alberto Lazarte Carranza

Luis Juan Nevares Robles

Alberto Germán Ego Aguirre Yañez

PAST PRESIDENT

Rosa Bueno de Lercari

DIRECTORES

Alfieri Peirano Torriani

Ángel Néstor Acevedo Villalba

Antonio Gnaegi Urriola

Bernardo Furman Wolf

Dante Nicolás Mendoza Ymaña

Dina Cecilia Tarrillo Aguilar

Giovanna Del Carmen Cortez Lewis

Carlos Fernando Javier Butrón Fernández

Gabriel García Morel

Jorge Hiraoka Gutiérrez

Jorge Carlos Lira De Las Casas

José Antonio Julio Ernesto Casas Delgado

José Omar Cabanillas Lavini

John Daniel Gleiser Schreiber

Luis Alberto Pérez Taiman

Luis Guillermo Marroquín Postigo

Mario Pasco Lizárraga

Yuriko Milagros Huayana Zúñiga

Peter Michael Anders Hornung

Pier Carlo José Levaggi Muttini

Rizal Andrés Bragagnini Oliver

Rudolf Becker Rodríguez De Souza

Sarela Anita Alberca Risco

GERENTE GENERAL

Carlos García Jerí

ÍNDICE DE CONTENIDOS

[Ver más](#)

INFORME IEDEP

FACTORES QUE EXPLICAN LA DEBILIDAD DEL DÓLAR EN EL MUNDO

El Durante 2024 y 2025, el comportamiento del tipo de cambio frente al dólar reflejó el giro del ciclo monetario internacional. Tras un 2024 caracterizado por la fortaleza del dólar, en 2025 se observó una moderación de dicha tendencia, lo que permitió apreciaciones parciales en varias monedas. Los datos muestran trayectorias diferenciadas para el yen japonés, el euro, la libra esterlina, el franco suizo, la rupia india y el yuan chino, aunque con un elemento común: la transición desde un dólar estructuralmente fuerte en 2024 hacia un dólar más débil en 2025.



12



[Ver más](#)

ENTREVISTA

ISABEL PAREJA, LIDERAZGO FEMENINO EN EL SECTOR TURISMO

Con seis décadas de trayectoria en el turismo nacional, la empresaria Isabel Pareja de Quiñones, integrante de la Comisión de Desarrollo de la Mujer Empresaria de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), repasa en entrevista con La Cámara los hitos de su carrera -la fundación de Turismo Pacífico, el trabajo empresarial junto a su familia, y su visión sobre la profesionalización del sector-, los desafíos actuales del turismo receptivo y el rol del liderazgo femenino en los negocios



INFORME LEGAL

[* Ver más](#)

IMPlicancias del Nuevo Reglamento de Protección de Datos Personales

El nuevo Reglamento de la Ley de Protección de Datos Personales introdujo obligaciones puntuales para el sector privado: definir políticas de privacidad, reforzar seguridad, gestionar derechos ARCO y, en ciertos casos, designar un Oficial de Datos Personales (ODP). En el presente artículo abordamos los principales aspectos de la normativa sobre el tema.



CONSULTORIO CCEX

[* Ver más](#)

FERIAS INTERNACIONALES Y DIVERSIFICACIÓN EXPORTADORA

El comercio exterior peruano constituye un motor clave para la economía nacional. Actualmente, más de 8 500 empresas participan en la actividad exportadora. Para contribuir a este objetivo, la Cámara de Comercio de Lima (CCL), a través de su Centro de Comercio Exterior, tiene para este 2026, un calendario de ferias internacionales, con espacios estratégicos donde las mipymes podrán exhibir su oferta exportable y conectar con compradores globales, diversificando mercados y fortaleciendo su presencia internacional.

19



PRESIDENTE DEL COMITÉ EDITORIAL
Bernardo Furman Wolf

COORDINADOR DE RELACIONES PÚBLICAS
Daniel Santillán Hernández

REDACCIÓN
Maribel Huayhuas Vargas
Juan Vargas Sánchez

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN
Javier Corzo Salas
Roberto Inga Noteno

FOTOGRAFÍA
Francisco Gonzales

ANÁLISIS ECONÓMICO
Instituto de Economía y Desarrollo
Empresarial (IEDGE)

ANÁLISIS DE COMERCIO EXTERIOR
Instituto de Investigación y Desarrollo de
Comercio Exterior (Idexcam)

ANÁLISIS LEGAL
Centro Legal de la CCL

JEFE DE PUBLICIDAD
Robert Sosa Herrera

EJECUTIVOS DE PUBLICIDAD
Ricardo Angelats Corzo
Julissa Donayre Sarango
Silvia Verona Rengifo
Margoth Rivera Güllen
Monica Sanchez Chamache

Publicidad: publicidad@cameralima.org.pe

ANÁLISIS LEGAL

SEDE JESÚS MARÍA
Av. Giuseppe Garibaldi 396, Jesús María.
Teléfono: (511) 463-3434

SEDE SAN MARTÍN DE PORRES –
CENTRO FINANCIERO FIORI: Av. Tomás Valle 499 B - Oficina 7 -A
Teléfono: (511) 219-1843

SEDE GAMARRA
Jr. Gamarra 653,
Of. 601 (Galería Plaza), La Victoria.
Teléfono: (511) 219-1840

SEDE SANTA ANITA
Centro Bancario - Carretera Central
193 Oficina 15 - Santa Anita
Teléfono: (511) 219-1510

SEDE OFICINA CALLAO - LIMA CARGO CITY
Av. Elmer Faucett N° 2851, piso 3, oficina 30.
Teléfono: (511) 219-1838

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.

DIGITAL TALENT

"Impulsando el desarrollo del talento para la nueva era digital"

¡SÚMATE COMO SPONSOR!

Tu marca puede liderar la **transformación del talento digital**.

Posiciona tu empresa a **más de 1,000 ejecutivos y decisores del sector**.



Escríbenos para
más información

**JUEVES 04
DE DICIEMBRE**

ASISTE AL **EVENTO** **CON NOSOTROS**

Aprenderás de **speakers nacionales e internacionales** y conectarás con **líderes** que están redefiniendo el futuro del trabajo.

Descubrirás las **últimas tendencias en gestión del talento, transformación digital y liderazgo**.



Solicita información
de entradas [aquí](#)

 **Centro de Convenciones CCL**
Av. Giuseppe Garibaldi 396, Jesús María

**Hora:
08:45 a.m.**

LA DEBILIDAD MUNDIAL DEL DÓLAR

El valor del dólar estadounidense no solo ha disminuido frente al sol peruano, sino ante la mayor parte de monedas del mundo. ¿Qué factores hay detrás y qué se espera este 2026?



Óscar Chávez

Jefe del Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial de la CCL

Durante 2024 y 2025, el comportamiento del tipo de cambio frente al dólar reflejó el giro del ciclo monetario internacional. Tras un 2024 caracterizado por la fortaleza del dólar, en 2025 se observó una moderación de dicha tendencia, lo que permitió apreciaciones parciales en varias monedas. Los datos muestran trayectorias diferenciadas para el yen japonés, el euro, la libra esterlina, el franco suizo, la rupia india y el yuan chino, aunque con un elemento común: la transición desde un dólar estructuralmente fuerte en 2024 hacia un dólar más débil en 2025.

11.3%

se apreció el euro frente al dólar en 2025.



Economías avanzadas

El yen japonés continuó mostrando debilidad, aunque con señales de estabilización hacia el cierre de 2025. Si bien registró meses de apreciación relevantes, como abril (-5.81 %), el resultado interanual fue cercano a -1 %, lo que indica una apreciación marginal tras un período prolongado de depreciación. Esta dinámica responde, principalmente, a la política monetaria expansiva del Banco de

Japón durante casi todo el período que mantuvo tasas cercanas a cero incluso cuando la Fed sostenía una postura claramente restrictiva. Recién hacia fines de 2025 elevó su tasa de referencia hasta alrededor de 0.75 %.

El euro presentó una mejora gradual durante 2025, con meses de apreciación significativos, como marzo (-3.6 %) y abril (-5.13 %). Ello se explica porque, aunque

el Banco Central Europeo inició recortes de tasas en 2025, lo hizo de manera más cautelosa que la Fed, manteniendo su tasa de depósito en torno a 2 % al cierre del año. La convergencia parcial de expectativas de tasas entre EEUU y la eurozona redujo el atractivo relativo del dólar, permitiendo que el euro recupere terreno de forma ordenada al cierre del 2025 con una variación del -11.3 %.

Por su parte, la libra esterlina mostró menor volatilidad y cerró el año con una apreciación interanual de -6.9 %. Ello se explica por una política monetaria relativamente más restrictiva del Banco de Inglaterra, incluso tras los recortes de 2025, la tasa de referencia cerró en torno a 3.75 %, manteniendo un diferencial favorable frente a la eurozona

POLÍTICA CAMBIARIA

Bajo la doctrina del BCRP, la intervención en el mercado cambiario no busca anclar o definir un nivel específico del tipo de cambio, ni pretende revertir la tendencia de largo plazo que impone el mercado. En cambio, su objetivo es reducir la volatilidad excesiva y suavizar movimientos abruptos que puedan generar efectos indeseados en la economía real y financiera. Esta intervención se realiza dentro del régimen de metas de inflación y sin interferir con la determinación de la tendencia de fondo del tipo de cambio, que es fijada por los fundamentos macroeconómicos y las fuerzas de oferta y demanda.

El propio BCRP ha enfatizado que no busca un tipo de cambio ideal, sino que su intervención funciona como un mecanismo de contención frente a fluctuaciones disruptivas, manteniendo la flexibilidad del régimen cambiario y su coherencia con el esquema de metas de inflación.

Un caso ilustrativo fue la intervención de noviembre de 2025, cuando el sol registró una apreciación acelerada frente al dólar y el tipo de cambio se ubicó a S/ 3.36 por dólar, nivel comparable al observado en octubre de 2016. En estas condiciones, el BCRP intervino mediante compras por US\$ 104 millones para moderar la caída del tipo de cambio, evitando impactos negativos particularmente sobre el sector exportador.

Sé parte de la

XXVI EXPOPYME:

“Acceso al Financiamiento y
oportunidades en la Era de la IA”

Conecta, Crece e Innova en el Perú

¿Eres emprendedor o empresario?

Este es tu espacio para **aprender** de los líderes que están
transformando el ecosistema pyme en el Perú.



Conferencias
con expertos



Networking
empresarial clave



Innovación
con IA



Talleres
especializados

26 & 27
NOVIEMBRE
Hora: 08:30 a.m.



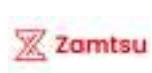
Centro de Convenciones CCL
Av. Giuseppe Garibaldi 396, Jesús María

**EVENTO GRATUITO
AFORO LIMITADO**

*PREVIA INSCRIPCIÓN



AUSPICIADORES



hiking

technology

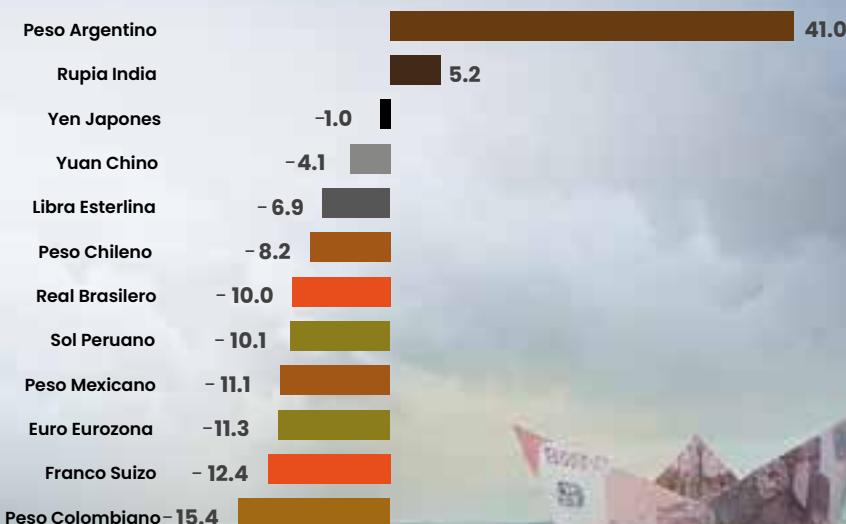
Rovident

DG

TALENT

Salazar Salazar & Asesores

Variación interanual del tipo de cambio frente al dólar (cierre 2025)



Fuente: Banco Central de Chile

Elaboración : IEDEP

UNO DE LOS HITOS MÁS RELEVANTES SE PRODUJO EN OCTUBRE PASADO, CUANDO EL SOL SE CONSOLIDÓ COMO UNA DE LAS MONEDAS MÁS ESTABLES DEL MUNDO, AL APRECIARSE -2.48 %

y Japón. Finalmente, el franco suizo mantuvo un comportamiento característico de moneda refugio, destacó por una apreciación más marcada (-12.4 %), aunque el Banco Nacional Suizo mantuvo tasas muy bajas (en torno a 0 %).

En tanto, en Asia emergente, el desempeño cambiario respondió a esquemas de política distintos. En India, la mayor exposición a flujos de capital y al déficit externo mantuvo presiones sobre la rupia, pese a una postura monetaria prudente del banco central y a intervenciones orientadas a limitar

la volatilidad; como resultado, la moneda acumuló una depreciación interanual de 5.2 %, pese a algunos meses puntuales de apreciación. En China, la evolución del tipo de cambio estuvo marcada por una gestión activa orientada a la estabilidad, con tasas de referencia bajas y mecanismos de intervención que evitaron movimientos abruptos. El yuan chino mantuvo movimientos acotados durante el año, con variaciones mensuales reducidas y sin episodios de alta volatilidad. El cierre interanual fue de -4.1 %, lo que

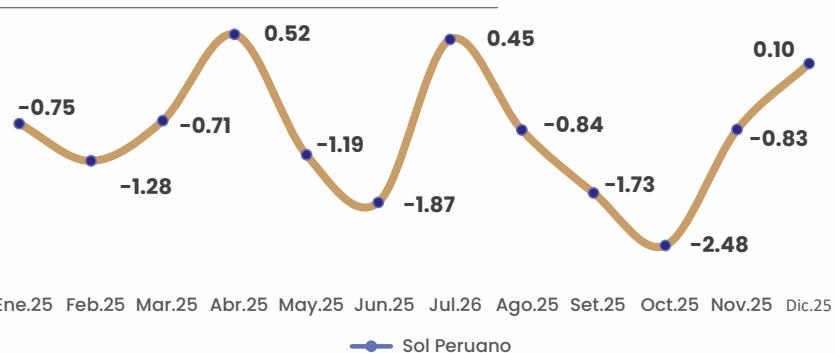
señala una apreciación moderada frente al dólar.

América Latina

El desempeño cambiario regional fue heterogéneo y estuvo influido por el contexto externo y las políticas locales. En el primer semestre de 2025, la debilidad del dólar global, por las expectativas de recortes de tasas por parte de la Reserva Federal, favoreció a varias monedas emergentes, aunque este efecto fue parcial. En este escenario, el real brasileño registró apreciaciones mensuales relevantes, apoyadas por una política monetaria contractiva y una tasa Selic elevada, y cerró el 2025 con una apreciación interanual de -10 %. El peso chileno de igual forma finalizó el año con una apreciación interanual de -8.2 %, impulsada por el alto precio del cobre.

En contraste, el peso argentino exhibió la mayor volatilidad entre las monedas analizadas. Las fuertes depreciaciones mensuales a lo largo del año derivaron en una depreciación interanual de 41 %, ampliamente superior al resto de la región. Su entorno macroeconómico marcado por

Variación mensual del tipo de cambio del Sol a fin de periodo (En %)



Fuente: Banco Central de Chile

INICIA TU CAMINO AL ÉXITO CON FRANQUICIAS TINBET

+700 LOCALES
EN TODO EL PERÚ



AUTORIZADO POR:



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo



BENEFICIOS PARA FRANQUICIADOS



Alta
RENTABILIDAD



Asesoría Legal
Y COMERCIAL



Marketing
360°



Retorno de
INVERSIÓN



Soporte y
ATENCIÓN 24/7

10

de los 12 meses del 2025 el sol se apreció frente al dólar.



alta inflación, desequilibrios aún persistentes y ajustes recurrentes en la política cambiaria, impidieron una estabilización sostenida del tipo de cambio durante el 2025.

Por su parte, México y Colombia mostraron trayectorias más ordenadas. El peso mexicano mantuvo una evolución relativamente estable, con variaciones mensuales acotadas, cerrando el año con una apreciación interanual de -11.1 % y con un Banco de México con recortes graduales en su tasa de referencia. El peso colombiano, tras las presiones observadas en 2024, acumuló una apreciación interanual de 15.4 %, gracias a varios meses de apreciación, beneficiado por una mejora en las perspectivas fiscales y de exportaciones.

Mercado peruano

En 2024, el tipo de cambio registró una trayectoria mixta, aunque con un sesgo hacia una apreciación moderada. Esta tendencia se volvió más clara y persistente en 2025, año en el que el sol se apreció en 10 de los 12 meses. El tipo de cambio inició el año con un descenso gradual, manteniéndose durante los primeros cinco meses en torno a S/ 3.67 por dólar, para luego registrar una caída más pronunciada en la segunda mitad del año. Al cierre de diciembre, el dólar se cotizó en S/ 3.46, lo que implicó una apreciación interanual de -10.14 % entre 2025 y 2024.

Uno de los hitos más relevantes se produjo en octubre, cuando el sol se consolidó como una de las monedas más estables del mundo, al registrar una apreciación de -2.48 % frente al dólar, superando el desempeño de las principales divisas internacionales y de la región.

Esta evolución favorable respondió, en primer lugar, al cambio en el ciclo monetario internacional. Durante 2025, la Reserva Federal inició un proceso de recortes de su tasa de referencia, lo que redujo el atractivo relativo de los activos denominados en dólares y favoreció a las monedas emergentes.

En el ámbito local, la apreciación del sol estuvo respaldada por una inflación controlada, un manejo prudente de las políticas monetaria y fiscal, y la solidez del sistema financiero. Asimismo, el mercado cambiario operó con una holgada oferta de dólares, impulsada por términos de intercambio favorables y una menor demanda especulativa, factores que contribuyeron a sostener la tendencia apreciadora.

Finalmente, todo indica que el sol mantendrá en 2026 la tendencia observada durante el 2025, apoyada por la evolución positiva de los términos de intercambio, las mejores perspectivas de crecimiento económico de EE.UU. y China, así como los superávits externos tanto en la balanza comercial como en la cuenta corriente. •



Asociado, conoce tus beneficios.

+137 años

Potencia tu empresa con la CCL

Asesoría legal,
laboral y tributaria
gratuita.

Encuentra
proveedores
confiables en
nuestro Directorio
Empresarial CCL
Negocios.

+10,000
empresas asociadas

Accede
al monitoreo
de comercio
exterior en
Camtrade Plus.

Participa de
eventos y
conferencias
exclusivas.

+180 reuniones
empresariales

Accede a cursos y
diplomados con
convenios
internacionales:
ESAN, UP, Recla,
Quantum y otros.

25% de descuento

Promociona
tus productos y
servicios en la
Vitrina Virtual.

¡Activa tu beneficio con el apoyo de nuestro
staff de atención!

 219-1600

 atencionasociado@camaralima.org.pe

 (+51) 955 421 278 (solo mensajes)

¡Todo en un solo lugar!



“EL TURISMO TIENE UN ENORME POTENCIAL, PERO REQUIERE SERIEDAD, VISIÓN DEL PAÍS Y LIDERAZGO”

POR: MARIBEL HUAYHUAS
MHUAYHUAS@CAMARALIMA.ORG.PE

Con seis décadas de trayectoria en el turismo nacional, la empresaria

Isabel Pareja de Quiñones, integrante de la Comisión de Desarrollo de la Mujer Empresaria de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), repasa en entrevista con La Cámara

los hitos de su carrera, los desafíos actuales del turismo receptivo y el rol del liderazgo femenino en los negocios.

Su trayectoria en el turismo abarca seis décadas. ¿Cuáles han sido los principales hitos que marcaron su desarrollo profesional?

Inicié mi carrera en 1966 en la agencia de viajes Cosmos Tours, dirigida por Raúl Soriano Riega. Ese mismo año ingresé a la Escuela Nacional de Turismo —hoy CENFOTUR— donde estudié hasta 1969. En 1970, por invitación de María Rey Vigil, gerente de la agencia Receptour Perú, propiedad de Micheal Debackey, ingresé al departamento de ventas. Permanecí allí hasta 1973, año en el que, debido a mi segundo embarazo, decidí



He sido testigo de las principales etapas del turismo peruano: desde los años en que no había oferta ni infraestructura hasta su consolidación global.

retirarme temporalmente de la actividad laboral.

Ese mismo año, junto con mis queridas amigas Elisa Casey de Ceballos y Juana Sánchez de Gayviroso, decidimos fundar nuestra propia agencia de viajes, Turismo Pacífico, aprovechando la experiencia adquirida en el sector. En 1975, debido al crecimiento de los viajes de promoción escolar —especialmente a destinos como Argentina y Uruguay— pedí apoyo a mi esposo, Enrique Quiñones Jaramillo, quien contaba con vacaciones acumuladas en el entonces Ministerio de Industria y Turismo. Tras culminar los viajes, él decidió incorporarse de manera permanente a la empresa y creó el departamento de turismo receptivo. Elaboró manuales operativos y juntos emprendimos la promoción internacional del Perú.

Durante la década de 1980, el inicio del terrorismo afectó severamente al turismo receptivo. Posteriormente, en 1992, la declaratoria del estado de emergencia por la epidemia del cólera agravó aún más la situación. Frente a ello, nos reinventamos y fortalecimos el turismo emisivo, promoviendo ferias, congresos, viajes familiares y de luna de miel, lo que permitió sostener la empresa en tiempos difíciles.



En 1997, mi esposo sufrió un derrame cerebral que le impidió continuar trabajando. Fue entonces cuando, junto con nuestros hijos, decidimos crear una nueva empresa: Viajes Pacífico, dedicada exclusivamente al turismo receptivo. Como padres, nos sentimos profundamente orgullosos del profesionalismo, dedicación y compromiso con el que ellos han liderado la empresa, consolidándola como una de las principales operadoras del país, respaldada por un equipo humano altamente capacitado.

También tuvo una activa participación gremial. ¿Qué recuerdos guarda de esa etapa?

Al lo largo de mi trayectoria, fui elegida en varias oportunidades como presidenta de congresos nacionales de la Asociación Peruana de Agencias de Viajes y Turismo (APAVIT), experiencias que recuerdo con especial cariño.

En la década de 1990, la Cámara Nacional de Turismo me designó presidenta del Perú Travel Mart. En esa ocasión, el entonces vicepresidente de la República, ingeniero Máximo San Román, aceptó inaugurar el evento, mientras que el presidente Alberto Fujimori participó en la clausura. Incluso se facilitó el avión presidencial para trasladar a los invitados a Trujillo, lo que significó un importante respaldo institucional al turismo.

En 2005, asumí por segunda vez la presidencia del Perú Travel Mart. Durante una reunión con el presidente Alejandro Toledo, le propuse que recibiera a los compradores internacionales en Palacio de Gobierno. La iniciativa fue aceptada y los invitados quedaron gratamente impresionados.

En 2007, fui elegida por tercera vez presidenta del evento. Tras un mensaje del presidente Alan García señalando que Palacio de Gobierno era “la casa de todos los peruanos”, le solicité formalmente realizar la inauguración del Perú Travel Mart en el Salón Dorado. Días después recibimos la aprobación y el evento se realizó con gran éxito.

Entre 2011 y 2015 presidió la Asociación Femenina de Ejecutivas de Empresas Turísticas del Perú. Además, ampliaron sus operaciones hacia la hotelería. ¿Cómo se dio este proceso?

Entre 2011 y 2015 asumí la presidencia de la Asociación Femenina de Ejecutivas de Empresas Turísticas del Perú. Paralelamente, como decisión estratégica y familiar, decidimos incursionar en la actividad hotelera. Gestionamos el hotel Casa Hacienda Achamaqui, en Chachapoyas, y desde marzo de 2018 opera el Libre Hotel en Miraflores, que forma parte de Best Western Hotels & Resorts bajo la marca BW Signature

Collection. Esta experiencia nos permitió integrar la cadena de valor del turismo y comprender en profundidad las exigencias de la hotelería.

Ante esta vasta trayectoria, ¿cuáles han sido los principales aprendizajes que han marcado su vida profesional?

He sido testigo de las principales etapas del turismo peruano: desde los años en que casi no existía una oferta organizada ni infraestructura adecuada, hasta la profesionalización del sector, la apertura al turismo internacional y la consolidación de destinos como Cusco y Machu Picchu en los mercados globales.

También enfrenté crisis políticas, económicas y sociales, así como la reciente pandemia, que pusieron a prueba la resiliencia del sector y de todos los peruanos. El mayor aprendizaje ha sido entender que el turismo se construye a largo plazo, con planificación, ética, profesionalismo y capacidad de adaptación frente a la incertidumbre.

¿Cómo ha evolucionado el turismo receptivo en el Perú y cuáles son hoy sus principales desafíos?

El turismo receptivo ha pasado de ser una actividad empírica a un sector mucho más profesional y diversificado. Hoy existe una mejor infraestructura y una oferta más amplia; sin embargo, aún se requiere mayor planificación, continuidad en las políticas públicas y una gestión moderna de los destinos.

El mayor aprendizaje ha sido entender que el turismo se construye a largo plazo, con planificación, ética, profesionalismo y capacidad de adaptación frente a la incertidumbre.

El Perú cuenta con 13 sitios declarados Patrimonio Cultural de la Humanidad por la Unesco, además de numerosos atractivos turísticos que deben ser mejor aprovechados mediante obras que fortalezcan la conectividad regional y una mayor inversión en infraestructura.

Entre los principales desafíos destacan la inseguridad ciudadana, que afecta la imagen del país; la alta informalidad, la limitada conectividad aérea regional y la necesidad de fortalecer la promoción internacional. Desde el Estado, es fundamental atender estos aspectos para mejorar la competitividad del país.

Desde la Comisión de Desarrollo de la Mujer Empresaria de la CCL, ¿qué aporta el liderazgo femenino y qué barreras persisten?

Las mujeres aportamos una visión integral, orden en la gestión y un fuerte compromiso social, cualidades que fortalecen la toma de decisiones. En turismo, además, prestamos especial atención a las necesidades del visitante, resolvemos problemas con precisión y ofrecemos una

atención cercana, factores clave para la competitividad.

No obstante, aún es necesaria una mayor presencia femenina en directorios, gremios empresariales y espacios de decisión. Persisten prejuicios, dobles exigencias y redes de apoyo limitadas, barreras que deben superarse mediante formación, mentoría y la determinación de las propias mujeres para asumir roles de liderazgo.

Finalmente, ¿qué mensaje daría a las nuevas generaciones de mujeres?

La preparación profesional es una herramienta fundamental: abre caminos, genera oportunidades y permite conocer el negocio desde sus bases. No hay que esperar permisos; es importante defender el propio criterio profesional. El liderazgo se construye con constancia, coherencia y trabajo, no solo con discursos.

El turismo peruano tiene un enorme potencial, pero requiere seriedad, visión de país y liderazgo responsable. Las nuevas generaciones tienen la oportunidad y la obligación de hacerlo mejor. ●



**Asociado,
conoce tus
beneficios.**



+137 años

Potencia tu empresa con la CCL

Asesoría legal,
laboral y tributaria
gratuita.

Encuentra
proveedores
confiables en
nuestro Directorio
Empresarial CCL
Negocios.

Accede
al monitoreo
de comercio
exterior en
Camtrade Plus.

Participa de
eventos y
conferencias
exclusivas.

Accede a cursos y
diplomados con
convenios
internacionales:
ESAN, UP, Recla,
Quantum y otros.

Promociona
tus productos y
servicios en la
Vitrina Virtual.

+180 reuniones
empresariales

25% de descuento

**¡Activa tu beneficio con el apoyo de nuestro
staff de atención!**

 219-1600

 atencionasociado@camaralima.org.pe

 (+51) 955 421 278 (solo mensajes)

¡Todo en un solo lugar!



Estar en la CCL es, pertenecer al
gremio privado **más influyente** del país.

PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES: OBLIGACIONES, CALENDARIO Y DESIGNACIÓN DEL OFICIAL (ODP)

El sector privado deberá definir políticas de privacidad, reforzar seguridad, gestionar derechos relacionados al tratamiento de los datos (ARCO) y, en ciertos casos, designar un Oficial de Datos Personales



Álvaro Gálvez Calderón
Gerente legal

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

El nuevo Reglamento de la Ley de Protección de Datos Personales (Decreto Supremo n.º016-2024-JUS) introdujo obligaciones puntuales para el sector privado: definir políticas de privacidad, reforzar seguridad, gestionar derechos ARCO y, en ciertos casos, designar un Oficial de Datos Personales (ODP). En el presente artículo abordamos los principales aspectos de la normativa sobre el tema.

El 31 de diciembre 2025, fue publicada la Resolución Directoral n.º100-2025-JUS-DGTAIPD, que aprueba la Directiva que establece las disposiciones para la designación, desempeño y funciones del Oficial de Datos Personales.

► ¿QUÉ SON DATOS PERSONALES Y QUÉ BUSCA PROTEGER LA NORMA?

Dato personal es cualquier información que identifica o puede identificar a una persona: nombre, DNI, dirección, correo, teléfono, datos financieros, laborales, académicos, geolocalización, imagen, voz, o identificadores en línea. Cuando la información revela aspectos íntimos (salud, biometría, ideología, orientación sexual, convicciones religiosas o sindicales), hablamos de 'datos sensibles', con exigencias reforzadas.

La finalidad de la norma es asegurar el respeto al derecho fundamental a la vida privada, la integridad y la autodeterminación informativa, previniendo filtraciones, usos no autorizados y discriminación.

► OBLIGACIONES GENERALES PARA QUIENES TRATAN DATOS PERSONALES

- Inscribir bancos de datos personales ante la Autoridad Nacional de Protección de Datos Personales- ANPDP.
- Implementar medidas de seguridad organizativas, físicas y tecnológicas y aprobar un documento de seguridad con fecha cierta.
- Informar y obtener consentimiento válido (cuando corresponda), con transparencia y responsabilidad proactiva.
- Garantizar y atender derechos ARCO (Acceso, Rectificación, Cancelación y Oposición).
- Notificar incidentes de seguridad a la Autoridad dentro de 48 horas de detectados.
- Gestionar transferencias internacionales solo si el país receptor ofrece nivel adecuado de protección o mediante salvaguardas.

¿QUIÉNES ESTÁN OBLIGADOS A DESIGNAR UN ODP?

La obligación de designar a un ODP está condicionada al tipo y volumen de tratamiento de datos. Estas condiciones, así como el perfil que debe cumplir el ODP, han sido consignadas en la directiva aprobada el 31 de diciembre 2025, lo cual genera un evidente desfase, sobre todo, para aquellas entidades que tenían plazo hasta el 30 de noviembre 2025 para su designación.

Esta directiva indica que están obligados a designar un ODP, quienes realizan el tratamiento de "grandes volúmenes" de datos personales, o cuando su actividad principal requiera de datos sensibles.

Así, los criterios para determinar el volumen bajo, medio, alto, son los siguientes:

- A** (>úmero de titulares comprendidos en el tratamiento)
- B** (sensibilidad y tipología de los datos personales) se refiere a cualquier operación sobre los datos personales o conjunto de datos
- C** (Finalidad del tratamiento de datos o riesgo asociado)
- D** (frecuencia, duración, o continuidad del tratamiento de datos)
- E** (demarcación territorial del tratamiento de datos)

Criterio	Bajo	Medio	Alto
A	< 10,000 titulares	10,000 - 49,999 titulares	≥ 50,000 titulares
B	Más de 100 y menos de 1,000 tratamientos individuales.	Entre 1,000 y menos de 5,000 tratamientos individuales.	Más de 5,000 tratamientos individuales.
C	Almacenamiento básico (nómicas pequeñas, directorios simples) y registros puntuales.	Tratamientos administrativos o de soporte continuo, estadísticos o de investigación, back-office y respaldo de bases de datos.	Tratamientos de alto riesgo, (perfilamiento, decisiones automatizadas o geolocalización constante).
D	Tratamientos puntuales u ocasionales, eventos concretos.	Tratamientos recurrentes o programados.	Tratamientos continuos o diarios, monitoreo intensivo y en tiempo real.
E	Gestión local o física.	Infraestructura en territorio nacional con conexiones virtuales internas.	Servidores fuera del país o uso de nube extranjera con acceso remoto.

Se considera "gran volumen" – y por tanto obligado a designar un ODP – si: (i) al menos un criterio determinante (A, B o C) está en nivel alto; (ii) dos determinantes en nivel medio; o (iii) uno determinante en nivel medio + uno modulador (D o E) en medio o alto.

¿Qué funciones tiene el Oficial de Datos Personales?

- Supervisar el cumplimiento normativo en protección de datos.
- Atender solicitudes de derechos ARCO.
- Coordinar la notificación de incidentes de seguridad en 48 horas.
- Capacitar al personal y promover cultura de privacidad.

CALENDARIO PROGRESIVO POR INGRESOS (SIEMPRE QUE ENCUADREN EN ALGUNA DE LAS SITUACIONES QUE OBLIGAN A DESIGNAR ODP

- Mayor a 2,300 UIT: hasta 30/11/2025
- 1,700-2,300 UIT: hasta 30/11/2026.
- 150-1,700 UIT: hasta 30/11/2027.
- Mayor a 150 UIT: hasta 30/11/2028.

¿QUIÉN PUEDE SER DESIGNADO COMO ODP?

El ODP debe cumplir con:

- a) Experiencia mínima: 2 años de experiencia general en protección de datos personales o materias afines; o 1 año de experiencia específica en funciones directamente vinculadas a protección de datos.
- b) Formación: estudios de posgrado, certificaciones (igual o mayor a 90 horas) o diplomados (igual o mayor a 120 horas) en protección de datos o áreas relacionadas; o experiencia acreditada en docencia o investigación sobre la materia
- c) Idoneidad ética: sin condenas por delitos dolosos, ni sanciones disciplinarias vinculadas a tratamiento de información; si es persona jurídica contratada como "ODP externo", esta no debe haber sido sancionada ni inhabilitada para contratar con el Estado.
- d) Independencia funcional: el ODP no recibe instrucciones sobre sus opiniones técnicas; no determina fines ni medios del tratamiento; no puede ser sancionado o removido por ejercer sus funciones técnicas.

Sanciones por incumplimiento

No designar ODP dentro del plazo cuando corresponde: infracción leve con multa de hasta 5 UIT. Incumplimientos graves/muy graves (por ejemplo, falta de medidas de seguridad, uso sin consentimiento, mal manejo de datos sensibles): hasta 100 UIT. La subsanación extemporánea puede atenuar, pero no elimina la infracción.

CÓMO CUMPLIR

- 1) Diagnóstico de obligación: determinar si la empresa encuadra en los supuestos señalados (volumen de ingresos, sensibilidad, riesgo).
- 2) Designación formal: resolución/carta interna; definir perfil, independencia y recursos.
- 3) Publicación: datos de contacto del ODP en web/ política de privacidad.
- 4) Comunicación: informar a la ANPDP dentro de 15 días calendario vía Mesa de Partes del MINJUSDH.
- 5) Plan de trabajo del ODP: documento de seguridad; inventario y mapa de datos; gestión de derechos ARCO; capacitación; protocolo de incidentes (48 horas); gobernanza de proveedores y transferencias internacionales; auditoría periódica.

NECESIDAD DE CORRECCIÓN

Reiteramos que la obligación de designar al Oficial de Protección de Datos se encuentra condicionada al tipo y volumen de tratamiento de datos personales realizado por cada entidad. No obstante, la Directiva que precisa dichas condiciones y el perfil exigido para el ODP fue aprobada recién el 31 de diciembre de 2025, generando un desfase normativo respecto del plazo previsto en el Reglamento aprobado por el Decreto Supremo n.º016 2024 JUS, que establecía como fecha límite de designación el 30 de noviembre de 2025 para determinadas entidades. Esta situación resulta susceptible de generar perjuicios a las organizaciones obligadas, por lo que se considera necesario que sea corregida a fin de asegurar coherencia normativa y respeto al principio de razonabilidad en la implementación de la obligación.

Ferias internacionales impulsan la diversificación exportadora

**Carlos Encalada**

Coordinador de Promoción de Exportaciones - CCEX

El comercio exterior peruano constituye un motor clave para la economía nacional. Actualmente, más de 8 500 empresas participan en la actividad exportadora, destacando la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) que representan más del 90 % de este universo. Este dato refleja una realidad: la internacionalización ya no es exclusiva de las grandes corporaciones, sino una oportunidad tangible para miles de emprendedores.

Sin embargo, el reto no termina en abrir mercados. Las mipymes enfrentan desafíos estructurales, tales como acceso a financiamiento, adopción tecnológica, certificaciones sanitarias y sostenibilidad. En un contexto global donde los consumidores exigen trazabilidad, calidad y responsabilidad social, la competitividad depende de la capacidad para innovar y cumplir estándares internacionales.

Además, la coyuntura internacional exige que las empresas peruanas diversifiquen destinos y productos para reducir riesgos. Aplicar

inteligencia comercial, plataformas digitales y apostar por alianzas estratégicas, permitirá que más mipymes consoliden su presencia en mercados exigentes y aprovechen nichos con alto valor agregado.

El dato es alentador, pues miles de mipymes ya exportan. Pero el verdadero desafío es que estas operaciones sean sostenibles y escalables. La internacionalización no solo genera divisas; impulsa empleo formal, transferencia de conocimiento y desarrollo regional.

Para contribuir a este objetivo, la Cámara de Comercio de Lima (CCL), a través de su Centro de Comercio Exterior, tiene para este 2026, un calendario de ferias internacionales, con espacios estratégicos donde las mipymes podrán exhibir su oferta exportable y conectar con compradores globales, diversificando mercados y fortaleciendo su presencia internacional.

Para más información sobre cómo participar, puede escribir a: cencalada@cameralima.org.pe.

1**ESTUDIANTES DE LA UPN DESARROLLAN CASACA Y LENTES INTELIGENTES**

Estudiantes de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Privada del Norte han desarrollado el "Sistema Integrado de Asistencia para la Detección de Obstáculos con Casaca Sensorial y Lentes Inteligentes" para facilitar que las personas invidentes se puedan desplazar de forma libre. El dispositivo detecta una distancia de hasta 1.5 metros e integra tecnología háptica e IA. El proyecto recibió la medalla de oro en competencias de innovación en Canadá y Corea del Sur.

**2****NATURA Y AÇAI LAB CREAN EXPERIENCIA ÚNICA EN EL BOULEVARD DE ASIA**

Natura llega por primera vez al Boulevard de Asia junto a Açaí Lab abrieron un espacio que une alimentación y cuidado personal, permitiendo a los visitantes disfrutar el sabor de un bowl de la deliciosa y nutritiva fruta de açaí mientras exploran Natura Ekos, con cremas, pulpas de manos, frescores y exfoliantes que trasladan a la piel los beneficios antioxidantes de este bioactivo amazónico. El lugar estará abierto toda la temporada de calor, permitiendo descubrir también otros productos de Natura.



DESDE EL FRENTE EM

3**LM MARKETING HOMOLOGA SU SERVICIO DE POSICIONAMIENTO WEB**

LM Marketing, agencia especializada en posicionamiento en buscadores, anunció que ha obtenido con éxito la Homologación de Proveedores otorgada por Mega, entidad líder en la validación de capacidades empresariales. Este reconocimiento confirma que la agencia SEO posee las facultades técnicas y los recursos necesarios para abastecer, con madurez profesional, proyectos de gran envergadura.

4**SOAINT PERÚ SE CONSOLIDA COMO UNA DE LAS OPERACIONES MÁS EFICIENTES DEL GRUPO A NIVEL DOBAL**

En un contexto empresarial que rige resultados concretos, eficiencia operativa y visión de largo plazo, SOAINT Perú culmina el 2025 con un desempeño sobresaliente: la operación local alcanzó su meta de ventas y se posiciona como una de las oficinas con mejor eficiencia dentro del ecosistema global de SOAINT. La firma es socio estratégico de transformación, acompañando a organizaciones peruanas en procesos de modernización tecnológica, involucrándose en la estrategia, el negocio y la evolución cultural de sus clientes para generar resultados reales.

**Lmmarketing**

5 SAFABOL PARTNERS IMPULSA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS PYMES

Las pymes latinoamericanas enfrentan un desafío común: crecer sin perder el control de sus operaciones. Frente a este escenario, SaFaBol Partners acompaña a las PyMEs de la región en su transformación digital con un enfoque práctico, estructurado y orientado a resultados. Uno de los principales diferenciales de SaFaBol Partners es su capacidad para integrar los procesos del negocio en un ecosistema digital unificado, eliminando la dependencia de aplicaciones aisladas



6 JED SECURITY CONSOLIDA SU LIDERAZGO EN SEGURIDAD CORPORATIVA

Tras 19 años de experiencia con resultados demostrados a nivel nacional e internacional, JED SECURITY se consolida como una empresa de referencia en el sector de la seguridad corporativa. La organización está conformada por un equipo de profesionales altamente especializados, provenientes de Unidades Especiales de las Fuerzas Armadas de la República del Perú, con experiencia comprobada en operaciones desarrolladas en escenarios de alta complejidad en el Medio Oriente, Europa y Latinoamérica.



IMPRESARIAL

POR: SANDI NARCISO
REDACTORA

7 CONCAR: EMPRESAS APUESTAN POR SISTEMAS EMPRESARIALES PARA REDUCIR ESTRÉS CONTABLE

CONCAR, solución contable con más de 31 años de trayectoria en el mercado peruano, viene impulsando un enfoque orientado a que las empresas inicien el año sin errores ni reprocesos, apostando por el orden contable como base para una gestión financiera sostenible. La empresa cuenta con más de 20 000 empresas que confían

en esta solución, diseñada específicamente para responder a la normativa vigente y a las necesidades del entorno empresarial local.

8 CARDSTORE CELEBRÓ 11 AÑOS PRESTANDO SERVICIOS DE CALIDAD EN IMPRESIÓN

Iniciaron con papelería corporativa y, gracias a la excelente acogida del público, ampliaron su propuesta hacia todo lo relacionado con merchandising personalizado, fortaleciendo su presencia en el mercado y respondiendo a las nuevas necesidades de sus clientes. A lo largo de los años, la empresa ha construido una reputación sólida basada en la calidad, la confianza y la presentación impecable de cada proyecto.



Transforma tu trayectoria en un legado



Posiciona tu marca personal y lidera tu sector publicando tu propio libro con proyección internacional.

En Comunicarte Editores transformamos ideas en influencia.



SERVICIOS EDITORIALES & GHOSTWRITING

¿No tienes tiempo para escribir? Nosotros lo hacemos por ti. Desde la conceptualización hasta la impresión de lujo.



DISTRIBUCIÓN GLOBAL

Llevamos tu obra al mundo. Presencia garantizada en Amazon, Kobo y librerías asociadas en 9 países.



TALLERES CORPORATIVOS

«Comunicación Consciente». Potencia la productividad y mejora el clima laboral de tu equipo con nuestra metodología exclusiva para empresas.

Negocios con Propósito: Tu inversión apoya nuestras obras de impacto social: Amadeo y Dr. Gatucchi a beneficio del Centro Ann Sullivan del Perú.



Agenda tu asesoria con nosotros
WhatsApp 999664612
www.comunicarte.com.pe



bh^{tv}
nuestro canal

LUNES Y VIERNES 7PM

LA SILLA ELÉCTRICA

Análisis de Alto Voltaje



JOSÉ ANTONIO
AGUILAR

✓ ENTRETENIMIENTO
Y CULTURA

✓ BUSCANOS EN TU SEÑAL
DE CABLE FAVORITA





Tu marca,
cada vez
más cerca



Nuevos paneles disponibles