CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

Visión empresarial

Nº 114/AÑO 34 / AGOSTO 2015 / www.camaratru.org.pe

¿Cómo crecer en escenarios difíciles?

LA RESPUESTA LA DESCUBRIRÁ EN EL 26 ENCUENTRO EMPRESARIAL DEL NORTE, QUE SE DESARROLLARÁ LOS DÍAS 22, 23 Y 24 DE OCTUBRE.

3/ 20-21

Ilustración: Jean Izquierdo V.

8-9

Turismo.
El gran potencial de la Ruta Moche.

24-25

Gestión.
Recomendaciones para hacer eficazmente la evaluación económica de un proyecto.

IDE | esan
Instituto de Desarrollo Económico

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

PERUCÁMARAS

UNIVERSIDAD esan

Diploma en Negociaciones y Manejo de Conflictos

Trujillo

Inicio: Sábado 3 de octubre 2015
Horario: 8:30 a.m. - 6:30 p.m.
Clases: Sábados y Domingos (una vez al mes)
Lugar: Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (Jr. Junín 454)

OBJETIVO

Proporcionar una sólida preparación a líderes del sector público o privado, interesados en desarrollar habilidades avanzadas de negociación para resolver conflictos y promover procesos exitosos de colaboración, tanto en el interior de sus organizaciones como en alianza con otras organizaciones y sectores de la sociedad.

PARTICIPANTES

Dirigido a empresarios, ejecutivos y profesionales con responsabilidades de liderar equipos de negociación.

TEMARIO

- Manejo de conflictos y desacuerdos.
- Patrones avanzados de comunicación y creación de objetivos de bien común.
- Herramientas de creatividad para la negociación y la solución de conflictos.
- Facilitación y mediación en las organizaciones.
- Enfoque en la solución: principios centrales de la negociación y solución de conflictos.

Ofrecemos facilidades de pago de hasta 06 cuotas mensuales.

¡No dejes pasar esta oportunidad!

PRECIO ESPECIAL (*)
S/. 3,800
TARIFA NORMAL: S/. 7,000

(*) POR CONVENIO CON LA CÁMARA DE COMERCIO DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN DE LA LIBERTAD.

INFORMES E INSCRIPCIONES
044 - 484210 Anexos 45 y 27
comunicaciones@camaratru.org.pe
Jr. Junín 454 - Trujillo
http://ide.esan.edu.pe/

GESTIÓN 2014 - 2016

COMITÉ EJECUTIVO

PRESIDENTA
Rosario Bazán de Arangurí

PRIMER VICEPRESIDENTE
Alfonso Medrano Samamé

SEGUNDO VICEPRESIDENTE
Hermes Escalante Añorga

DIRECTORA DE ASUNTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS
Melva Paredes Florián

DIRECTOR SECRETARIO
Carlos Vílchez Pella

PRESIDENTES DE COMITÉS GREMIALES

1. Comercio
Presidente: Dragui Nestorovic Camacho
Vicepresidente: Humberto Flores Cornejo

2. Industria manufacturera
Presidente: César Merino Vereau
Vicepresidente: Carlos Pun Lay Carbajo

3. Industria avícola, ganadera y empresas conexas
Presidente: Marco Canessa Álvarez C.
Vicepresidente: Walter Mori Torres

4. Agricultura, agroindustria y empresas conexas.
Presidenta: Patricia Garzón Gómez
Vicepresidente: Luis Miguel González Rosell

5. Energía, minas e hidrocarburos.
Presidente: Juan Carlos Zaplana Luna Victoria
Vicepresidenta: Jimena Sologúren Arias

6. Turismo.
Presidenta: María Neciosup de Prevost
Vicepresidente: Segundo Garay Silva

7. Empresas bancarias y AFP.
Presidente: Juan Henriquez Palacios
Vicepresidente: Gerardo Padilla León

8. Empresas financieras no bancarias, seguros y afines
Presidente: Marín Ganoza Romero
Vicepresidente: Ana Cecilia Encomenderos Casuso

9. Servicios educativos
Presidente: Walter Pollack Velásquez
Vicepresidente: Víctor Hugo Chanduví Cornejo

10. Servicios de salud y empresas conexas
Presidente: Walter Zegarra Carranza
Vicepresidenta: Estela Pacheco De Barrera

11. Industria de la construcción y empresas conexas
Presidente: Eduardo Cuba Ramos

12. Transportes y sus proveedores
Presidente: Ranieri Manucci Tapia
Vicepresidente: Guillermo Benavides Zavaleta

13. Comunicaciones, informática y empresas conexas
Presidente: Jorge Rodríguez Lázaro
Vicepresidente: Luis Loayza Carranza

14. Servicios especializados
Presidente: Federico Tenorio Calderón
Vicepresidente: Rosario Cisneros Roeder

15. Servicios profesionales
Presidente: Ramón Chumán Rojas
Vicepresidente: Guillermo Guerra Salas

MENSAJE DE LA PRESIDENTA

Sin confianza, todo se frena

ROSARIO BAZÁN DE ARANGURÍ
Presidenta de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad

En el segundo trimestre del 2015, la inversión privada en el Perú se contrajo 9.0 %, la mayor caída desde el segundo trimestre del 2009 (-16.2%). Según opinión de los analistas económicos especializados, este comportamiento de la inversión privada se mantendrá en lo que resta del año y parte del 2016 debido a la caída de los precios internacionales de nuestros productos de exportación, la culminación de importantes proyectos mineros y energéticos, el ruido político ante las próximas elecciones presidenciales, el inminente Fenómeno de "El Niño" y el deterioro de la confianza empresarial.

De todos los factores que explican el resultado de dicho estudio existe uno que sí podemos controlar, siempre y cuando exista un engranaje perfecto entre el Estado, la Academia y las empresas: la confianza.

Para ello, el Gobierno tiene que hacer su tarea, es decir: ejecutar de manera dinámica el gasto público ya presupuestado, asegurarse de que los proyectos relevantes se concreten, impulsar las asociaciones público-privadas, simplificar los trámites burocráticos y la excesiva regulación que impiden el desarrollo de las empresas, y combatir con sentido de urgencia la corrupción en las instituciones estatales y la inseguridad ciudadana. Sólo así, los ciudadanos y las empresas podrán recuperar la confianza en el Estado y así desarrollar su potencial sin limitaciones.

Ahora, ¿cuál debe ser el rol de la Academia? En efecto, en la sociedad del conocimiento y en un ambiente globalizado, la formación de capital humano avanzado, así como la investigación, el desarrollo y la innovación constituyen pilares fundamentales de la ventaja competitiva de un país y sus organizaciones. Ante este desafío, las instituciones universitarias y de formación técnica deben velar por la mejora de la calidad y pertinencia de su oferta académica, cuestión de la mayor importancia para generar programas de formación e investigación que efectivamente impacten sobre la capacidad competitiva del país y permitan la inserción exitosa de jóvenes profesionales en el mercado laboral. En la medida que dicho reto se convierta en realidad, nuestro país recuperará la confianza en su futuro.

En cuanto al mundo de los negocios, la confianza siempre ha estado presente en todo tipo de interacciones empresariales. Sin confianza, todo se frena, todo se detiene. Diversas investigaciones han confirmado una y otra vez que la confianza organizacional interna esta directamente vinculada al balance final de resultados de una empresa, y que es un motor económico incisivo y contundente. Por ejemplo, las empresas sólo pueden ser productivas e innovadoras si se aumentan significativamente los niveles de confianza con todos sus empleados y se les otorga la oportunidad de asumir nuevas responsabilidades y ejercer su liderazgo; del mismo modo, hoy en día más empresas, profesionales, instituciones y organizaciones sociales están comprobando las ventajas de invertir esfuerzos, dedicación y recursos en mejorar la calidad de sus relaciones y en fortalecer la confianza con sus diferentes stakeholders o grupos de interés.

> ESTADO, ACADEMIA Y EMPRESAS, MIENTRAS SUS VÍNCULOS SEAN FORTALECIDOS CON EL VALOR DE LA CONFIANZA, EL PAÍS GANARÁ FRENTE A CUALQUIER CONTEXTO.

Estado, Academia y empresas, mientras sus vínculos sean fortalecidos con el valor de la confianza, el país ganará frente a cualquier contexto, desde el más próspero hasta el más austero. El Estado debe ser el principal promotor de la competitividad y eficiencia de los servicios públicos, enfocar sus reflectores hacia la formalización y el cumplimiento de normas por parte de las empresas pero también convertirse en su socio principal en búsqueda de excelencia y optimización de recursos e innovación a todo nivel. En tanto, la Academia debe ocuparse en formar capital humano avanzado que aporte a la innovación y al desarrollo de tecnología aplicada. Mientras que esto sucede, los empresarios seguiremos ejecutando mejores y nuevas formas de hacer las cosas evidentemente con mayores esfuerzos cada día para proveer un trabajo digno a nuestros colaboradores, productos y servicios de alta calidad que se distingan a nivel nacional e internacional y lograr así un alto desempeño en los aspectos económico, social y ambiental. De esta manera contribuiremos con el desarrollo de nuestra región y de nuestro país.

Es por eso que este año, la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL) y la Confederación de Instituciones Empresariales Privadas (Confiep) organizamos el 26 Encuentro Empresarial del Norte (EEN) bajo la temática "Generemos confianza para seguir creciendo", cuyo objetivo es crear un escenario de alta motivación para todos los líderes que nos acompañen los días 22, 23 y 24 de octubre.

Los líderes y las organizaciones necesitan mirar más allá de la visión común de la confianza, pues se trata de un activo crítico, altamente relevante y tangible. Tienen que descubrir que la confianza afecta todo dentro de la organización: cada dimensión, actividad, decisión y relación. ¡Los esperamos!

SUMARIO

Visión empresarial

La revista de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad.

La institución precisa que no comparte necesariamente las opiniones vertidas por los articulistas, tampoco se solidariza obligatoriamente con el contenido de los avisos publicitarios. Se autoriza la reproducción del contenido de esta publicación siempre y cuando se cite la fuente.

COMITÉ EDITORIAL

EDICIÓN
Lenny Carbonel Namay

REDACCIÓN
Ray Bendezú Merino
Alexandra Miñano Gonzales Otoya

COLABORADORES
Jorge Jochamowitz Rodríguez
Leoncio Rojas Gallardo
Giancarlo Colchado Cruz
Rubén Saavedra Rodríguez
Mirian Arévalo Lozano
Gabriel Rovayo
Alejandro Inga Durango
Walter Pollack Velásquez

FOTOGRAFÍA
Comunicaciones Corporativas y Capacitación Empresarial

CONCEPTO GRÁFICO
Jean Kolbert Izquierdo Villalobos

IMPRESIÓN
Mass Impresos

PARA CONTACTARNOS
Jr. Junín 454
Trujillo, Perú

TELÉFONOS:
044 - 484210 Anexos 25 y 26

PUBLICIDAD:
publicidad@camaratru.org.pe

Descargue la versión virtual de la revista en www.camaratru.org.pe

26 Encuentro Empresarial del Norte

Los esperamos el próximo 22, 23 y 24 de octubre. Conozca la programación que han preparado la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL) y la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (Confiep).

20-21

8-9 Turismo: Ruta Moche, del norte peruano para el mundo.

12-14 Conozca las ventajas del leasing inmobiliario.

22-23 ¿Cómo actuar en escenarios de incertidumbre?

24-25 Evalúe sus inversiones con un enfoque integral.

27-31 ¡Yo soy Cámara! Conozca la oferta de nuestros socios.

REQUISITOS

- Copia del grado de bachiller, autenticado en la universidad de origen.
- Copia legalizada de DNI.
- Currículum Vitae no documentado.
- Recibo de pago por derechos de inscripción.
- Una (1) fotografía tamaño carné, a color y con fondo blanco.
- Solicitud de Admisión (en formato que se entregará en el acto de inscripción).

INICIO SEMESTRE 2015-25: 12 DE SETIEMBRE

Av. América Sur 3145, Urb. Monserrate - Edificio J - 109
Teléfono 044-604444 anexo 266 - 271
Rpm #945747451
http://www.upao.edu.pe/Posgrado/
posgrado@upao.edu.pe
Facebook upao: escuela de posgrado

UPAO | EPG
UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

En su aniversario, queremos recordarle que usted es una pieza fundamental para el progreso de La Libertad.

Agosto 2015

Felicidades

Razón Social	Fecha de fundación
GAVEGLIO APARICIO Y ASOCIADOS S.R.L.	1924-08-01
LUIS NORIEGA JARA S.A.	1946-08-01
MINERA SALPO S.A.	1974-08-01
MONTANA S.A.	1976-08-01
MINERA BARRICK MISQUICHILCA S.A.	1998-08-01
DIPROSOL PERU S.A.C.	2013-08-01
BIOMED PERÚ E.I.R.L.	2013-08-01
EL GRANERO INCA S.A.C.	2014-08-01
BILMER UDIMER SÁNCHEZ SOLIS	2016-08-01
NORTE INVESTMENT S.A.	2003-08-02
VIDEO FILMS S.A.C.	2006-08-02
ARQWELL S.A.C.	2011-08-03
SEÑOR BIFE S.A.C.	2012-08-03
GROUP EXPORT E IMPORT CRAZY S.A.C.	2015-08-03
CORPORACIÓN SOLANO E.I.R.L	1982-08-04
DATA ENERGY PERÚ S.A.C.	2008-08-04
AVAL S.A.C.	2009-08-04
PRODUCTOS AVÍCOLAS CHICAMA S.A.C.	2002-08-05
EMPRESA DE TRANSPORTES VELMAJ E.I.R.L.	2010-08-05
MULTIPLÚS E.I.R.L.	2001-08-07
EJECUTIVOS DEL GOLF S.A.C.	2006-08-07
CASA CUMBRAY E.I.R.L.	2012-08-07
PANADERÍA SAN JORGE S.A.	1975-08-08
PRIMA AFP S.A.	2005-08-08
IYO SHIGUIYAMA FERNANDO LENJI	1981-08-09
FARM IMPORT S.A.	1990-08-09
RICAR AUTOBOUTIQUE S.A.C.	1988-08-10
AMÉRICA MÓVIL PERÚ S.A.C.	2000-08-10
EXTINPERÚ S.A.C.	2010-08-10
CG CONSTRUCTORES Y ASOCIADOS S.A.C.	2011-08-10
CORPORACIÓN COCO TORETE S.A.C	2012-08-11
ESSALUD	1936-08-12
J.R. DISTRIBUIDOR E.I.R.L.	1994-08-12
EDENRED PERÚ S.A.	2003-08-14
ORTODENT S.A.C.	2009-08-14
RECURSOS S.A.C.	1989-08-15
UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE S.A.C.	1993-08-15
TURISMO GARRINCHA S.A.	1996-08-15
INSTITUTO DE DESARROLLO REGIONAL CÉSAR VALLEJO	1990-08-16
HOTEL PLAZA GRAU S.A.C.	2010-08-16
FANNY JESÚS CASIMIRO MONTOYA	1995-08-17
ETTRA E.I.R.L.	2009-08-17
LABORATORIO DE ANÁLISIS CLÍNICOS CANTELLA S.A.C.	2004-08-18
COLEGIO BRUNING S.A.C.	2004-08-18
INVERSIONES MEDICSALUD S.R.L.	2008-08-18
EMPRESA DE SERVICIOS E INVERSIONES M & K S.A.C.	2010-08-18
AGROPECUARIA SAN MIGUEL S.R.L.	1986-08-19
HIDROCHEMICAL INDUSTRIAL S.R.L	2002-08-19
EDPYME MARCIMEX S.A.	2002-08-19
T-SOLUCIONA S.A.C.	2010-08-19
SOCIEDAD AGRÍCOLA VIRÚ S.A.	1994-08-20
SGI CONSULTORA PERÚ S.A.C.	2013-08-20
INGENIERÍA GERENCIA Y CONSTRUCCIÓN S.A.C.	2013-08-20
INVERSIONES TURÍSTICAS DEL NORTE S.R.L.	1996-08-21
RESTAURANTES PERUANOS S.A.C.	2008-08-21
INDUSTRIAL & COMERCIAL V.U. E.I.R.L.	1995-08-22
DISTRIBUIDORA NORTE PACASMAYO S.R.L.	1990-08-23
REPUESTOS Y SERVICIOS ELÉCTRICOS ANGULO E.I.R.L.	1993-08-24
ADECCO PERÚ S.A.	2002-08-24
MARTÍN S. FLORIÁN ORCHESSI & ASESORES CONSULTORES S.R.L.	2005-08-24
CONVEXUS COMUNICACIONES, REDES Y SISTEMAS S.A.C.	2001-08-25
DHL EXPRESS PERÚ S.A.C.	1981-08-27
HOTEL EL BRUJO S.A.C.	1995-08-28
ECO - AGROP S.R.L.	1997-08-28
MTB INGENIEROS S.R.L.	2013-08-29
CONSORCIO B & C S.A.C.	2002-08-30
COMINKA CONSTRUCTORES S.A.C.	2004-08-30
ORGANIZACIÓN DE SERVICIOS ASISTENCIALES DE SALUD S.A.C.	2006-08-30
CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA AK & ARQUITECTOS S.A.C.	2010-08-31

Capacitaciones In House

CURSOS DE CALIDAD A LA MEDIDA Y JUSTO CUANDO LOS NECESITEN

VENTAJAS

01 **Se comparten experiencias.** Con la capacitación In House y el intercambio de experiencias del grupo, se acelera el proceso de cambio en su organización y se sentirá inmediatamente el impacto.

02 **Trabajas mientras te capacitas.** Los cursos In House permiten utilizar la información de la empresa para los ejercicios, casos y discusiones en el curso, lo que posibilita obtener resultados inmediatos.

03 **Ahorro en la capacitación.** Los cursos In House tienen un costo menor por persona que los cursos abiertos, es por eso que los empresarios interesados pueden obtener un importante ahorro.

04 **Calendarice los cursos en el mejor momento para su empresa.** Usted decide cuándo, dónde y en qué horarios.

Primera Cámara del Perú certificada en ISO 9001:2008
Procesos de Admisión de Asociados, Conciliación Extrajudicial, Ejecución de Actividades de Capacitación Empresarial y Regularización de Protestos.

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

CONTACTO sdiaz@camaratru.org.pe 044 - 484210 - Anexo 27

JORGE JOCHAMOWITZ
Presidente de la Cámara Nacional de Turismo (Canatur)

▸ **ES EL EJE TURÍSTICO MÁS IMPORTANTE DEL NORTE PERUANO.**

La Ruta Moche: magnífico atractivo para el turismo interno

Es necesario el trabajo conjunto del sector público y privado donde el primero norme la actividad y el segundo opere la dinámica turística.

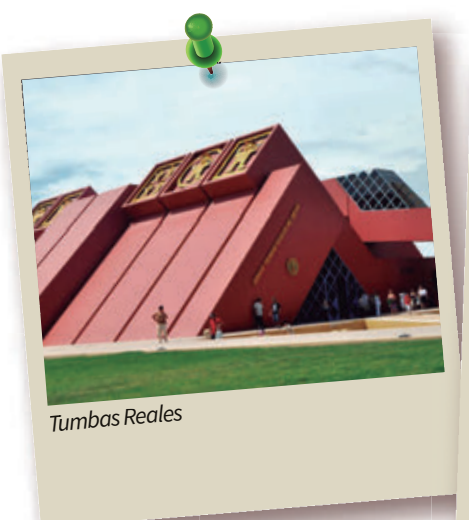
Con la seguridad que el incrementar el número de viajeros nacionales a los atractivos de La Libertad y Lambayeque hará que el desarrollo de infraestructura turística crezca, se mejore y se capacite adecuadamente el recurso humano; entonces se podrá tener no solo un gran flujo de turismo nacional, sino también receptivo.

La Libertad recibiría aproximadamente 1'400,000 turistas en el 2015, siendo 85 % nacionales y un 15 % extranjeros; considerando la afluencia que en el 2014 tuvieron sus principales atractivos turísticos arqueológicos (Ver cuadro 1). Cabe destacar que en esta región las festividades de marinera, primavera y la temporada de verano son los picos más altos de arribos de turistas.

En cuanto a Lambayeque –donde los museos, la gastronomía y los deportes náuticos son los mayores atractivos– se estima una llegada aproximada de 800 mil visitantes, representando el 90 % a nacionales y el 10 % a extranjeros.

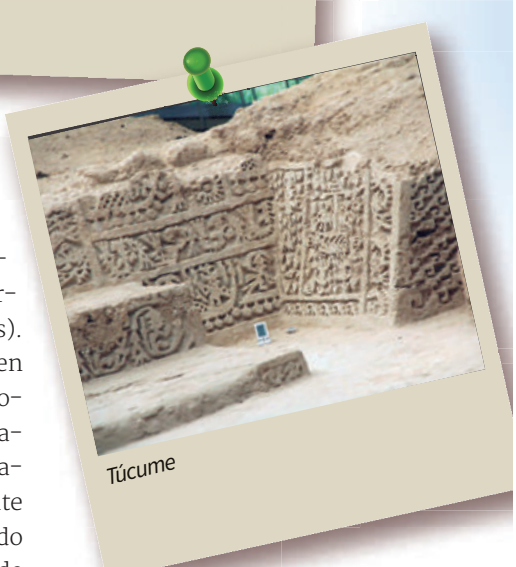
La tendencia en la Ruta Moche es que los viajeros hagan en su mayoría viajes en promedio de 3 días 2 noches, por lo cual es importante crear paquetes y atracciones turísticas para 3, 4 y 5 días.

Creemos en la necesidad de promocionar estadías cortas dirigidas al mercado interno de las principales ciudades emisoras como Lima, Arequipa, Trujillo, Chiclayo, Huancayo y Piura; y las interregionales como Cajamarca, Tarapoto, Pucallpa y Huaraz.



Tumbas Reales

Museo Sicán



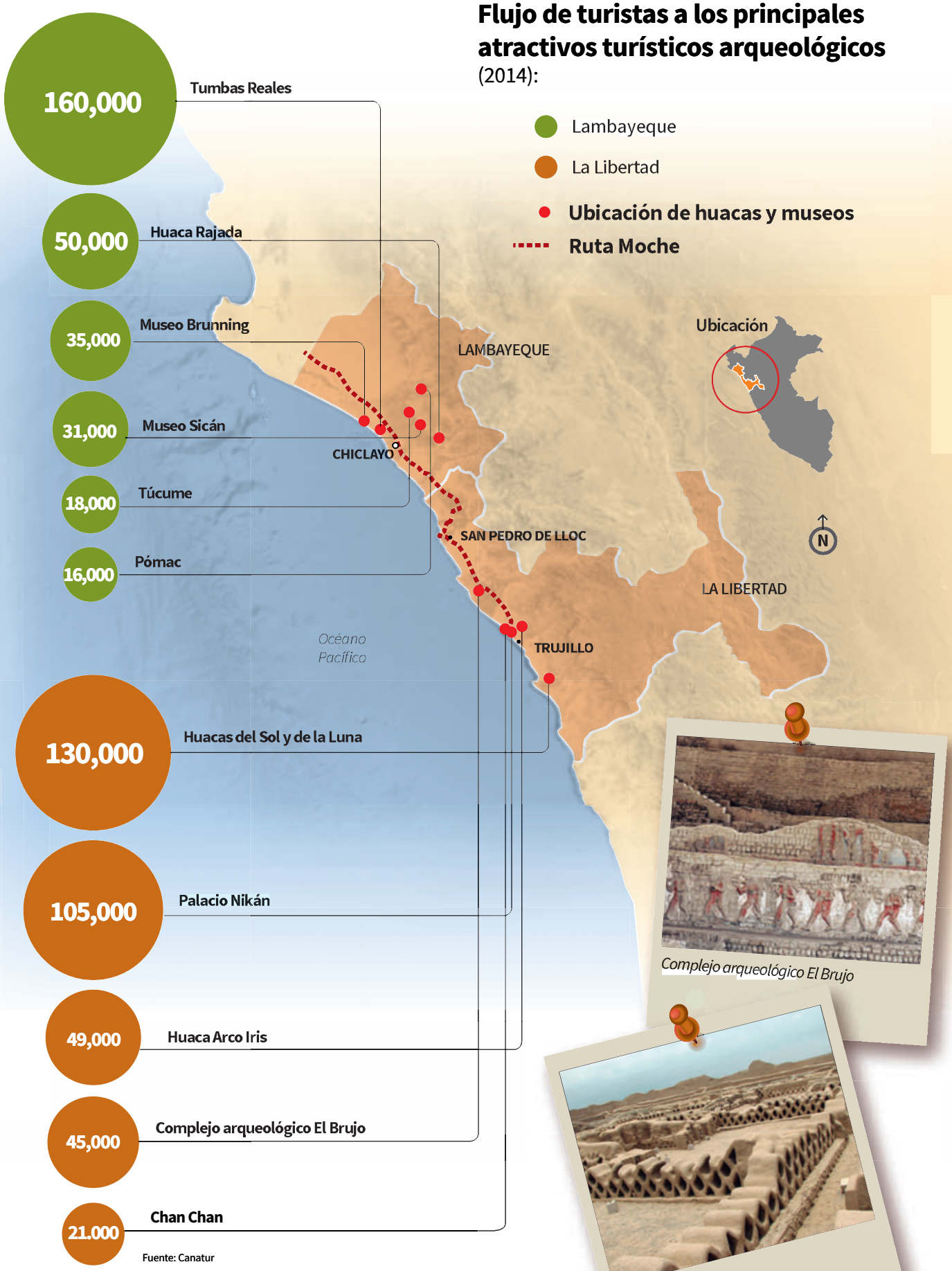
Túcume

> **EN LA RUTA MOCHE ES IMPORTANTE CREAR PARQUETES Y ATRACCIONES TURÍSTICAS PARA 3, 4 Y 5 DÍAS.**

También son importantes los paseos y visitas a las cercanías de las ciudades mencionadas (museos, restos arqueológicos, bosques y playas).

Es necesario un trabajo en conjunto del sector público (gobiernos regionales, provinciales y distritales) con el privado, para que el primero facilite y norme la actividad, tomando conciencia de la necesidad de priorizar al turismo en sus políticas y presupuestos; siendo el sector privado el ejecutor y operador de la dinámica turística.

Flujo de turistas a los principales atractivos turísticos arqueológicos (2014):



Fuente: Canatur

LEONCIO ROJAS GALLARDO
Presidente de la Cámara Regional de Turismo (Cadetur)

▸ **CONOZCA LAS ESTRATEGIAS PARA PERDURAR EN UNA DIFÍCIL COYUNTURA.**

Cómo se deben gestionar las empresas turísticas de la región

Además de los esfuerzos que haga el sector privado para mejorar su gestión ante las adversidades, el Estado debe estimular el rubro con inversiones efectivas y concretas.

Las empresas de la actividad turística siempre se han enfrentado a retos propios de su sector, pero hoy se enfrentan, además, a otros de gran envergadura y casi en simultáneo, tales como: prever el impacto del fenómeno "El Niño", el cambio climático, la crisis económica mundial, la coyuntura política, la informalidad renuente, la burocracia perniciosa, la fuerte competencia local e internacional, entre otras más dificultades.

Ante estos eventos, las empresas turísticas, para ser más competitivas y sostenibles, deben enfocarse principalmente en los siguientes puntos:

- Adaptación de la infraestructura frente a los cambios climáticos y fenómenos naturales.
- Uso de insumos orgánicos y locales.
- Reducir el nivel de endeudamiento.
- Enfoque en el marketing y las ventas.
- Eficiencia en los procesos de producción y servicio.
- Eficiencia en la logística y en los costos.
- Capacitación de los colaboradores.
- Responsabilidad Ambiental y Social.

Papel del Estado:

Consideramos que el Gobierno debe enfocarse principalmente en:

- **Infraestructura** turística adecuada para dar accesibilidad a los recursos turísticos.
- **Conectividad** competitiva aérea y terrestre a nivel nacional e internacional.
- **Promoción** eficiente y permanente de los destinos turísticos en ferias y eventos nacionales e internacionales.
- **Agresiva promoción** de las inversiones turísticas.
- **Simplificar** los procesos administrativos.
- **Reconocimiento** tangible a las empresas que cumplen con las normas y promuevan la excelencia.

LEY DE PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES: RIESGOS Y COSTOS DE ADECUACIÓN

Programa de Entrenamiento Ejecutivo - Trujillo

VACANTES LIMITADAS

CIERRE DE INSCRIPCIONES
23 DE OCTUBRE

Organiza:

Cámara de Comercio de La Libertad

Capacitación Empresarial

PONENTE

Italo Carrano
Socio de EY Perú

Cuenta con más de 15 años de experiencia en Derecho Corporativo, Transacciones e Infraestructura. Antes de su ingreso a EY Perú, ha sido socio de dos firmas de abogados en la ciudad de Lima y ha trabajado en dos firmas de abogados en los Estados Unidos.

Es abogado por la Pontificia Universidad Católica del Perú y cuenta con una Maestría en Derecho por la Universidad de Nueva York. Ha sido profesor de diversas materias de su especialidad en la Pontificia Universidad Católica del Perú, la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas y la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

TEMARIO

1. **Marco conceptual: alcance de la Ley de Protección de Datos Personales:**
   - Datos personales y datos sensibles.
   - Consentimiento y deber de la información.
   - Transmisión y protección de los datos personales.
2. **Derechos y principios aplicables a la Ley de Protección de Datos Personales:**
   - Derechos de los titulares de los datos personales.
   - Principios aplicables a la Ley de Protección de Datos Personales.
   - Obligaciones que impone la Ley de Protección de Datos Personales.
   - Cuidado y seguridad de los datos personales.
3. **Consecuencias por incumplimiento de la Ley de Protección de Datos Personales:**
   - Infracciones.
   - Multa y otro tipo de sanciones.
   - Sanciones de la Autoridad Nacional de Protección de Datos Personales.
4. **Recomendaciones**

FECHA Y HORA

Jueves 19 de noviembre

Horario de registro:	Horario de la capacitación:
4:40 p.m. - 5:00 p.m.	5:00 p.m. - 8:00 p.m.

INFORMES

comunicaciones@camaratru.org.pe
044-484210 Anexo: 45

LUGAR

Cámara de Comercio y Producción de La Libertad
Jr. Junín N° 454 - Trujillo

INVERSIÓN (*)

Socio: S/. 350	Socio Corporativo: S/. 300 (3 a más)
No Socio S/. 460	No Socio Corporativo: S/. 400 (3 a más)

(*) Incluye IGV, material de trabajo, coffee break, y certificado.
Si el participante cancela pero no asiste a la capacitación, sólo podrá reclamar su material mas no su certificado. Una vez realizado el depósito para inscribirse al curso, no se aceptarán devoluciones.
En caso de no cumplir con el mínimo de participantes, el evento se cancelará no sin antes avisar a los interesados con la debida anticipación.

Estimado socio no pierda la oportunidad de hacer contactos empresariales en nuestras capacitaciones.

GIANCARLO COLCHADO CRUZ
Abogado Asociado del Estudio Tuesta & Sedano Abogados S.C.R.L.

▸ **BENEFICIARIOS PODRÁN ACCEDER A VIVIENDAS, BAJO DOS MODALIDADES.**

Lo que debes conocer sobre el leasing inmobiliario

Al igual que la ley, la publicación del reglamento es necesaria para aclarar las especificidades de la norma.

La Ley de Leasing Inmobiliario se presenta como una alternativa de financiamiento para la adquisición de inmuebles de uso exclusivo para vivienda dirigido para personas con bajos recursos económicos y de segmentos medios, la cual básicamente regula dos modalidades especiales de arrendamiento, a parte del arrendamiento tradicional: el alquiler con opción de compra y el arrendamiento financiero de vivienda. El objetivo del Gobierno es reducir la brecha de viviendas que persiste en el Perú, e incentivar la demanda de los sectores de ingresos medios, independientes o informales, que son donde más recrudece esta brecha. ¿Pero cómo funcionará cada modalidad?

En el alquiler con opción de compra, las personas podrán hacer un contrato de arrendamiento por un plazo determinado y al final del mismo el in-

VENTAJAS

1 Existe **exoneración del IGV** por 3 años principalmente para las empresas inmobiliarias que se dediquen a ofrecer estas modalidades. Del mismo modo, las empresas financieras que ofrezcan inmuebles bajo la regulación de esta ley, **no tendrán que registrar** estas propiedades como **activos fijos.**

2 Puedes solicitar el desalojo a través de un **Proceso Único de Ejecución de Desalojo**, cuyo tiempo de duración sería mucho menor que el actual. Entre las causales de desalojo está permanecer más tiempo de lo acordado en el contrato de alquiler, incumplir con la renta por dos meses consecutivos, no pagar el mantenimiento o los servicios durante seis meses, o darle un uso diferente a la vivienda.

3 Todas estas alternativas de arrendamiento se gestionan a través de **formularios** que serán inscritos en **un registro que será público,** y los alquileres se abonarán obligatoriamente a una cuenta bancaria. Las entidades financieras y cualquier interesado podrán saber, por medio del registro, si el inquilino es un buen pagador.

4 Asimismo, en caso el ejercicio de opción de compra sea **financiado a través de un Crédito Mi Vivienda o del Programa de Techo Propio;** el arrendatario tiene derecho a acceder al Bono del Buen Pagador o al Bono Familiar Habitacional, siempre que cumpla con los parámetros del financiamiento.

Garantice el retorno al crédito y manténgase actualizado para generar negocios exitosos

La Oficina de Protestos y Moras de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad, pone a su alcance:

- ***Regularización de Protestos.*** *Le permite aclarar sus documentos protestados ya cancelados.*
- ***Certificado Negativo de Protestos.*** *Acredita no tener Títulos Valores Protestados.*
- ***Certificado de Arreglo de Protestos.*** *Le permite acreditar su situación crediticia con respecto a Protestos y Moras de Títulos Valores.*
- ***Reporte Detallado de Protestos.*** *Le permite obtener el detalle de documentos Protestados o en Mora.*
- ***Constancia de Protestos No Encontrados.***
- ***Ingreso de Moras.*** *Le permite ingresar sus Títulos Valores vencidos.*
- ***Exclusión de Anotaciones Registrales.*** *Le permite excluir una anotación registral, cuando ésta fue realizada por error.*
- ***Ingreso de Facturas.*** *Para publicar aquellos documentos tributarios emitidos que no son cancelados en el plazo estipulado.*
- ***Reporte de Central de Riesgo.*** *Registra el historial crediticio de una persona o empresa, le ayuda a tomar una mejor decisión al conocer el grado de endeudamiento del futuro cliente o de la persona con quien se van a asociar para un negocio.*

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

CONTACTO:
Oficina de Registro Público de Protestos y Moras

E-mail: ***protestos@camaratru.org.pe vrengifo@camaratru.org.pe***

Teléfono: (044) 48 42 10 anexo 41

WORKER'S HEALTH CENTER
SALUD OCUPACIONAL

SERVICIOS QUE BRINDAMOS

- **Consultorio Médico Ocupacional**
  Exámenes médicos ocupacionales:
  - Pre Ocupacional
  - Anual
  - Retiro
  - Por cambio de ocupación puesto
  - Por reincorporación laboral
  - Por contratos temporales de corta duración
- **Exámenes Complementarios Generales**
  - Laboratorio Clínico
- **Exámenes Complementarios Específicos y de acuerdo al tipo de riesgo**
  - Audiometría
  - Espirometría
  - Radiografía de tórax
  - Exámenes toxicológicos
  - Electrocardiograma
  - Examen musculoesqueletico
- **Ergonomía Laboral**
- **Seguridad e higiene industrial: medición de agentes ambientales**
- **Promoción de la salud ocupacional:**
  - Gimnasia laboral
  - Nutrición en el lugar de trabajo
  - Ambientes saludables
- **Prevención en salud ocupacional: Vigilancia médica especifica por riesgo ocupacional**
- **Psicología Ocupacional y organizacional**
  - Diagnóstico de factores psicosociales.
- **Capacitación**
- **Outsourcing en salud ocupacional**

MARCELO CORNE N°382 – 384
Urb. San Andrés
Teléfono: 044 232670
948567435 – RMP * **337697** - **#949440024 – 949258033**

quilino podrá ejercer su opción de compra. Este mecanismo está dirigido a empresas inmobiliarias o entre personas privadas y es ideal para quien nunca ha podido ser bien calificado para un crédito, por tener ingresos irregulares o informales.

Por su parte, el arrendamiento financiero es otra modalidad que permite a una persona que no tenga ahorros para la cuota inicial de una vivienda, acceder a un primer financiamiento a través de una institución financiera. Durante ese tiempo, la entidad financiera será la propietaria del inmueble y cederá su uso al inquilino hasta la finalización del contrato. Una vez terminado este periodo de pago, el usuario podrá obtener un crédito hipotecario para pagar el resto del precio de la vivienda.

OJO CON LA NORMA

Sin embargo, existen ciertos aspectos que se debe tomar en cuenta, como es el caso de alquiler con opción de compra, donde los pagos de la renta convenida no constituyen pagos a cuenta para la adquisición del inmueble, del mismo modo, si no se ejerce la opción de compra o no cumple con el pago de las cuotas, no tiene derecho a la devolución de lo pagado. En ambas modalidades, si bien es cierto, no se exige el pago de una cuota inicial, no obstante, se debe pagar una prima por estreno en el caso de viviendas nuevas.

> EN AMBAS MODALIDADES, SI BIEN NO EXISTE EL PAGO DE CUOTA INICIAL, SE DEBE PAGAR UNA PRIMA POR ESTRENO EN EL CASO DE VIVIENDAS NUEVAS.

Consideramos que la ley establece una opción más que permitirá a cierto sector de consumidores tener facilidades para obtener "la vivienda propia", pero lo cierto es que no solo es necesario la publicación de la ley sino también la de su respectivo reglamento ya que en su diseño es donde realmente se decidirá todo lo que se ha mencionado anteriormente.

ASESORÍA LEGAL

Ofrecemos servicios de asesoría en todas las áreas del Derecho Empresarial.

Brindamos un servicio profesional legal de modo personalizado, oportuno, eficiente e integral.

Asesoramos y gestionamos la constitución de empresas de la forma más ágil y sencilla.

OTROS SERVICIOS

- Información actualizada de normas a través de Memos Legales, que son enviados vía mail de manera quincenal.
- Biblioteca Legal al servicio de nuestros socios.
- Intermediamos consultas de los empresarios ante la Sunat.

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

CONTACTO legal@camaratru.org.pe

044 - 484210 - Anexo 44

MIRIAN ARÉVALO LOZANO
Ms. En Salud Pública
Médico Ergonomista

▸ **ADECUACIÓN NO DEBE VERSE COMO UN GASTO SINO COMO UNA INVERSIÓN.**

Implementación de la ergonomía en las empresas

Una empresa que invierte para generar puestos de trabajo bajo estándares ergonómicos tendrá como consecuencia trabajadores sanos, motivados y más productivos.

Uno de los paradigmas de los empresarios es lograr aumentar la productividad de sus empresas y al mismo tiempo conseguirlo sin afectar la salud de los trabajadores. Esto es solo posible mediante intervenciones ergonómicas, realizando mejoras tanto a nivel de puestos como a nivel de sistemas y organización del trabajo.

Se recomienda aplicar la ergonomía en el ámbito laboral para identificar y controlar los factores de riesgo ergonómico que abarcan las distintas condiciones laborales que pueden influir en la comodidad y la salud del trabajador, comprendiendo factores como la iluminación, el ruido, la temperatura, las vibraciones, el diseño del lugar en que se trabaja, el de las herramientas, el de las máquinas, el de los asientos y puestos de trabajo, incluidos elementos como el trabajo en turnos que determinan un aumento en la probabilidad de desarrollar daños a la salud (accidentes y enfermedades profesionales).

Las intervenciones ergonómicas implementadas en las empresas buscan alcanzar para el trabajador unas condiciones laborales más sanas y seguras y una mejor calidad de vida en la interacción hombre – máquina, y para el empleador, el beneficio más patente es el aumento de la productividad, logrando así el doble objetivo de la ergonomía: "máxima productividad de los sistemas y máximo bienestar de los trabajadores", lo que permite optimizar la eficiencia de la gestión operacional, mejorar los niveles de seguridad y facilitar la administración de personal. En todos los casos se busca incrementar el bienestar del usuario adaptándolo a los requerimientos funcionales, reduciendo los daños a la salud (accidentes y enfermedades profesionales) y aumentando la eficacia de la productividad.

La implementación ergonómica es una inversión, lo que se fundamenta esencialmente en que una empresa que invierte para generar puestos de trabajo bajo estándares ergonómicos tendrá como consecuencia trabajadores sanos, motivados y más productivos. Bajo esta perspectiva, un puesto ergonómico no constituye un gasto sino una inversión.

> **EL DOBLE OBJETIVO DE LA ERGONOMÍA ES LOGRAR LA MÁXIMA PRODUCTIVIDAD DE LOS SISTEMAS Y EL MÁXIMO BIENESTAR DE LOS TRABAJADORES DE LA EMPRESA**

COMERCIO EXTERIOR

Tomar decisiones acertadas, requiere información actualizada

La Oficina de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad, ofrece:

- Directorio de empresas exportadoras a nivel nacional.
- Estadísticas actualizadas para el comercio internacional.
- Manuales de comercio exterior: exportación e importación.
- Boletines informativos.
- Guías de mercado.
- Certificados de Origen, para que productos originarios puedan acogerse a preferencias comerciales obtenidas por el Perú en el marco de convenios bilaterales o multilaterales.
- Capacitaciones de calidad gratuitas, en temas relacionados al comercio exterior.

CONTACTO

Oficina de Comercio Exterior
exportacion@camaratru.org.pe
gandrade@camaratru.org.pe
484210 Anexo 39

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

EVITE LAS CONTINGENCIAS TOMANDO LAS ACCIONES CORRECTIVAS PERTINENTES.

Sunat pone en la mira a empleados dependientes[1]

Para casos de contribuyentes que presten servicios a más de un empleador y hayan omitido presentar la declaración jurada al empleador que les paga mayor remuneración respecto a otros.

ALFREDO RUBÉN SAAVEDRA RODRÍGUEZ[2]
alfredoruben@esaavedra.com

En los últimos días la Sunat viene cursando cartas y esquelas inductivas a contribuyentes perceptores de rentas de quinta categoría debido a que ha detectado que existen trabajadores dependientes que han prestado servicios para más de un empleador y han omitido presentar la declaración jurada al empleador que paga mayor remuneración respecto de sus rentas obtenidas de sus otros empleadores, en consecuencia no se les ha efectuado la retención del impuesto en su totalidad; por ello, el órgano recaudador ha emitido Esquelas y Cartas Inductivas recomendando la revisión de su información, y de ser el caso la del pago del tributo omitido.

Respecto a las Esquelas y Cartas Inductivas debemos precisar que ambas son acciones destinadas a lograr la regularización voluntaria del supuesto tributo omitido, excepto que el órgano fiscalizador podría iniciar posteriormente un procedimiento de fiscalización siempre que exista interés fiscal. La diferencia principal entre ellas es que en las cartas el contribuyente solamente tiene la obligación de presentar una respuesta por escrito a través de mesa de partes, mientras que en las esquelas resulta necesaria la asistencia (comparecencia) del contribuyente a las oficinas de la Sunat a fin de brindar sus respectivos descargos.

> LAS ESQUELAS Y LAS CARTAS INDUCTIVAS SON ACCIONES DESTINADAS A LOGRAR LA REGULARIZACIÓN VOLUNTARIA DEL SUPUESTO TRIBUTO OMITIDO.

Por las consideraciones expuestas hacemos las siguientes recomendaciones: **(1)** Para los trabajadores que han recibido cartas inductivas deberán evaluar la comunicación efectuada por la Sunat y responder en el plazo establecido, **(2)** Para los trabajadores que fueron notificados con esquelas inductivas, deberán comparecer ante la Administración Tributaria a fin de evitar ser sancionados con multa por no asistir a la comparecencia, **(3)** Recuerde que tanto las cartas y esquelas inductivas son mecanismos de control que realiza la Sunat y no tienen carácter obligatorio, sino voluntario, es decir si el contribuyente (trabajador) estima conveniente paga o fracciona el tributo, **(4)** Las cartas y esquelas inductivas no generan efectos jurídicos respecto de los intereses, obligaciones o derechos de los contribuyentes, por tanto mediante este tipo de actuaciones no resulta posible ninguna medida de embargo al trabajador, ni se interrumpe el cómputo del plazo prescriptorio, y **(5)** En el caso de los empleadores siempre existe la obligación de efectuar la retención, salvo que el trabajador presente copia de la declaración presentada al empleador que abona mayor retribución.

[1] Resumen del artículo publicado en: http://alfredorubensaavedra.blogspot.com/2015/08/sunat-le-cae-trabajadores-dependientes.html
[2] Contador Público, Abogado, Máster en Derecho Tributario, Magíster en Derecho Constitucional y Administrativo, Candidato a Doctor en Derecho, Socio de Chumán, Saavedra & Asociados Asesores Tributarios y Docente de la Escuela de Contabilidad y Finanzas de la UNT.
[3] Los periodos que están observados comprenden los ejercicios fiscales del 2010 al 2014.

Concilie antes
de demandar

CENTRO DE CONCILIACIÓN
Y ARBITRAJE EMPRESARIAL

- Fundado hace 14 años, es la institución con mayor prestigio y experiencia en la administración de procesos de conciliación extrajudicial y arbitrajes en el norte del Perú.
- Resuelva sus controversias de manera rápida y económica, con total transparencia y seguridad.

SGS UKAS

Primera Cámara del Perú certificada en ISO 9001:2008 *Procesos de Admisión de Asociados, Conciliación Extrajudicial, Ejecución de Actividades de Capacitación Empresarial y Regularización de Protestos.*

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

CONTACTO conciliayarbitra@camaratru.org.pe

044 - 484210 - Anexo 42

26 Encuentro EMPRESARIAL del Norte

GENEREMOS CONFIANZA PARA SEGUIR CRECIENDO

ESTADO, EMPRESA Y ACADEMIA

Organizadores:

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

CONFIEP

Informes e Inscripciones:

044 - 484210 Anexo: 27
encuentroempresarial@camaratru.org.pe
www.camaratru.org.pe/26een

TRUJILLO - LA LIBERTAD
22, 23 Y 24
OCTUBRE 2015

PONENTES:

MARTÍN PÉREZ
Presidente de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas - Confiep

CARLOS MIGUEL HEEREN RAMOS
Gerente General de la Universidad de Ingeniería y Tecnología - Utec

ALEXANDER BORGES
CEO para Latinoamérica de BRF - Brasil

CARLOS GÁLVEZ
Presidente de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía - SNMPE

EDWARD ROEKAERTN
Rector de la Universidad de Ciencias Aplicadas - Upc

GONZALO AGUIRRE
Presidente del Ipae - Escuela de Empresarios

PETER HILL
Presidente de la Cámara de Comercio de Santiago

SERGIO BALAREZO
Rector de la Universidad de Piura

ADOLFO GÁLVEZ VILLACORTA
Segundo Vicepresidente de la Cámara Peruana de la Construcción - Capeco

AURELIO ALBERTO REBAZA
Presidente del Senati

ELSA DEL CASTILLO
Rectora de la Universidad del Pacífico

EDUARDO AMARRORTU
Presidente de la Asociación de Exportadores - Adex

JORGE VON WEDEMEYER
Presidente de la Cámara de Comercio de Lima - CCL

ROBERTO ABUSADA
Presidente del Instituto Peruano de Economía - IPE

LUIS RAMOS
Presidente Ejecutivo del Sencico

PROGRAMA:

JUEVES 22

7:00 p.m. Registro de asistentes
7:30 p.m. Palabras de bienvenida
ROSARIO BAZÁN
Presidenta de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad - CCPLL
8:00 p.m. Discurso inaugural
MARTÍN PÉREZ
Presidente de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas - Confiep
8:30 p.m. Conferencia magistral
Situación actual de la economía mundial y su impacto en la economía de nuestro país
ANA MARÍA RODRÍGUEZ-ORTIZ*
Gerente de Instituciones para el Desarrollo Banco Interamericano de Desarrollo - BID
9:10 p.m. Distinción a empresas líderes de la Macrorregión Norte
9:40 p.m. Cena de Gala del Empresario
Club Central

VIERNES 23

Jornada de la mañana
SESIÓN 1: LAS EMPRESAS Y LA DINÁMICA DE DESARROLLO QUE GENERAN A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL
9:00 a.m. Tema 1: Cómo construir liderazgo empresarial en un escenario mundial altamente competitivo y de lento crecimiento
ALEXANDER BORGES, CEO para Latinoamérica de BRF - Brasil
9:40 a.m. Rueda de preguntas
9:55 a.m. Tema 2: Empresas que destacan en el escenario económico internacional: ¿cómo lo hacen?

Panel Empresarial Internacional
PETER HILL, Presidente de la Cámara de Comercio de Santiago
MÓNICA DE GREIFF, Presidenta de la Cámara de Comercio de Bogotá*
CARLOS FERNÁNDEZ, Presidente de la Cámara de Comercio de Panamá*
PATRICIO ALARCÓN, Presidente de la Cámara de Comercio de Quito
11:15 a.m. Preguntas de los participantes
11:30 a.m. Coffee break
11:45 a.m. Tema 3: Empresas que destacan e impulsan el crecimiento económico del Perú: ¿cómo lo hacen?

Panel Empresarial Nacional
CARLOS GÁLVEZ, Presidente de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía - SNMPE
MATEO BALARÍN, Primer Vicepresidente de la Sociedad Nacional de Industrias - SNI
ADOLFO GÁLVEZ, Segundo Vicepresidente de la Cámara Peruana de la Construcción - Capeco
EDUARDO AMARRORTU, Presidente de la Asociación de Exportadores - Adex
1:00 p.m. Almuerzo libre
Jornada de la tarde
Sesión 2: LA ACADEMIA Y EL DESARROLLO DEL PAÍS
4:00 p.m. Tema 4: Compromisos de la Academia con el crecimiento y el desarrollo del país

Panel de Institutos Tecnológicos
AURELIO REBAZA, Presidente del Senati
LUIS RAMOS, Presidente Ejecutivo del Sencico
LUIS ALVA, Director de Tecsup - Trujillo
GONZALO AGUIRRE, Presidente del Ipae
5:40 p.m. Preguntas de los participantes
5:55 p.m. Coffee break
6:10 p.m. Panel de Universidades
EDWARD ROEKAERTN, Rector de la Universidad de Ciencias Aplicadas
ELSA DEL CASTILLO, Rectora de la Universidad del Pacífico*
SERGIO BALAREZO, Rector de la Universidad de Piura
CARLOS HEEREN, Gerente General de la Universidad de Ingeniería y Tecnología
8.00 p.m. Preguntas de los participantes

SÁBADO 24

Jornada de la mañana
Sesión 3: RETOS DEL ESTADO PARA GENERAR CONFIANZA
9:00 a.m. Tema 5: Desafíos al Estado: ética, educación, seguridad e infraestructura
JOSÉ UGÁS - Presidente de Transparencia Internacional
9:30 a.m. Tema 6: Avances y retos en la educación del Perú
JAIME SAAVEDRA, Ministro de Educación*
10:00 a.m. Preguntas de los participantes
10:20 a.m. Coffee break
10:40 a.m. Tema 7: Compromisos que debe asumir el próximo Gobierno para fortalecer la confianza y el crecimiento del país: 2016-2021

Panel de Analistas
ROBERTO ABUSADA, Presidente del Instituto Peruano de Economía - IPE
MARÍA DEL CARMEN SACASA, Coordinadora Residente de las NNUU en el Perú
FERNANDO ROSPIGLIOSI, Docente y Analista Político
FERNANDO ORTEGA, Docente e Investigador en Prospectiva - Universidad de Lima
12.45 p.m. Preguntas de los participantes

1:00 p.m. Ceremonia de clausura
Conferencia magistral de clausura
JORGE VON WEDEMEYER
Presidente de la Cámara de Comercio de Lima - CCL

1:30 p.m. Cóctel Empresarial

(*) Por confirmar

ORO: CHIMU — Así nos gusta el pollo

BRONCE: SENATI · RIMAC

COLABORADORES: BCP · BANCO GNB · PODEROSA

GABRIEL ROVAYO
Presidente de Roadmak Solutions

LA MEJOR GESTIÓN NO ES LA QUE EVITA LOS RIESGOS, SINO LA QUE APRENDE A MANEJARLOS CON DESTREZA.

Decidir en incertidumbre, un auténtico arte de los CEO

Tomar decisiones en condiciones ideales, con todos las variables bajo control y sin presión, es una utopía.

Esta es una historia de la vida real. Un profesor de un programa para altos directivos llegó a clase y con actitud desafiante solicitó: "Levanten la mano sólo quienes hayan leído íntegro el caso de estudio para hoy, pero sin omitir ni un párrafo, de portada a contraportada". Sólo uno alzó la mano. El profesor pasó una mirada fuerte por todo el auditorio y sentenció: "¿Para qué vienen a clase si son unos mediocres?". Silencio sepulcral. Los estudiantes no sabían si era insulto o broma.

Diez, 15, 20 minutos y todo seguía igual: el profesor los miraba impertérrito; los alumnos no musitaban palabra. A los 30 minutos, uno se arriesgó y propuso: "Bueno, si el profesor no quiere dar clase, nosotros hagamos la clase". Y consiguió adherentes. Se paró de espaldas al pizarrón y empezó a hacer preguntas respecto del caso de estudio. Un compañero respondió. Otro amplió la reflexión y otro aceptó que no había leído. Así reacciones varias hasta que una estudiante se atrevió a cuestionar: "¿Por qué tenemos que responderte a ti si no eres el profesor?".

La clase se empezó a caotizar. Mientras uno de los alumnos seguía intentando liderar al grupo y exigía la atención de todos, otros increpaban al profesor por su actitud en un tono, cada vez, menos cortés. Al mismo tiempo, otros varios prefirieron prender su computador y se pusieron a trabajar; en cambio, unos pocos, de

3 claves

Resulta muy relevante preparar a un CEO para decidir en contextos de extrema incertidumbre. Para esos casos, vale la pena tomar en cuenta tres aspectos:

1 VIVA EL ESTRÉS EN SOLITARIO.
No transmita los nervios a sus colaboradores. Usted es un líder, pida información, procésela con las personas adecuadas y comunique su decisión, no la preocupación.

plano, abandonaron la sala. ¿Y el profesor? Ni asentía ni reprobaba, observaba. Al final de la sesión de dos horas, el profesor se fue sin más.

¿Qué fue esto?, se preguntaron los alumnos todo el día. Él se los explicó al día siguiente: manejo de la incertidumbre. Retomó cada reacción de ellos y la analizó. Al que decidió tomar las riendas de la clase le dijo: "Tú estás muy atado a los roles. No soportas que la gente no haga su parte y, por eso, tiendes a sustituir". A quienes lo agraviaron por su silencio, les explicó: "Ustedes no toleran el cambio de las variables del entorno, por eso, querían obligar al profesor a que hiciera lo que ustedes creían que se debía hacer". Para los que se pusieron a trabajar o abandonaron el aula, dijo: "Ustedes miran, primero, y luego actúan, sin jugarse por nada".

Experiencia. Esta fue la eficiente herramienta que usó el profesor para enseñar a este grupo de altos directivos la importancia del manejo de la incertidumbre. Cada cual, desde su lógica, buscaba reinstaurar el equilibrio. Pero el profesor fue claro: en una organización no se puede retomar el balance ni tomando el lugar de otros ni increpándolos al límite de la ofensa ni abandonando el barco. Para evitar estos excesos, hay que aprender a gestionar entornos de poca información.

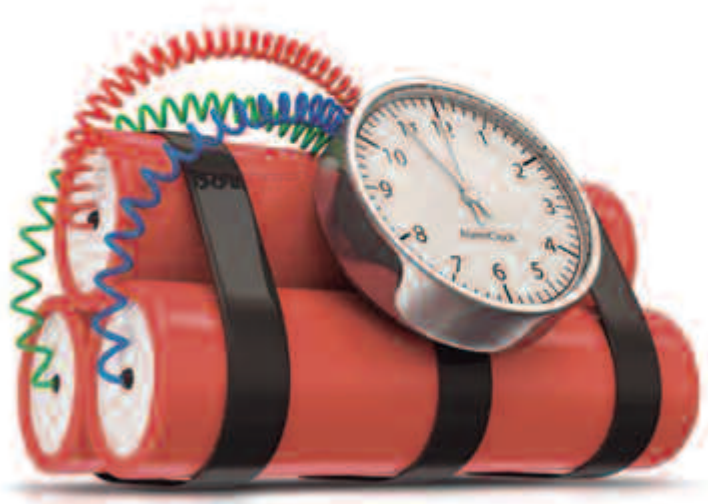
Esta es la prueba de fuego para un directivo. Tomar decisiones en condiciones ideales, con todas las variables bajo control y sin presión, es una utopía. Tomarse un tiempo indefinido hasta tener todos los elementos para tomar la mejor decisión es un lujo que, por lo general, no hay cómo darse en una empresa. Un buen gerente decide con firmeza; decide sin saberlo todo, decide midiendo el alcance del impacto, decide pensando en la gente; decide, intuye, relaciona, infiere –todo– en tiempo récord *(Ver ilustración)*.

> **LA MAYORÍA DE LAS DECISIONES EN UNA EMPRESA SE TOMAN CON LA MITAD DE LA INFORMACIÓN ÓPTIMA.**

Quisiera tenerles mejores noticias, pero soy realista. La mayoría de las decisiones en una empresa se toman con la mitad de la información óptima. La mejor gestión no es la que evita los riesgos, sino la que aprende a manejarlos con destreza. Entonces hago la pregunta: ¿quiere ser un buen gerente? No le queda sino aprender a manejarse con cabeza fría, una buena dosis de humanidad y de sentido común y un profundo conocimiento del mercado y de su propia operación. ¡Láncese!

2 ASESÓRESE EN 360 GRADOS.
Solicite su opinión a alguien del área técnica, a un ejecutivo más experimentado, a un par y a un subordinado. Eso le ayudará a tener una visión integral.

3 ASUMA SU RESPONSABILIDAD.
En sus hombros se ha depositado la confianza de liderar la organización. Para bien o para mal manténgase firme, sea consistente y demuestre solidez. Si la evidencia llegara a ser abundante respecto de que fue una decisión poco acertada, acéptelo y corrija. Evite hacer del éxito una victoria en solitario y del fracaso un resultado de equipo.



ANALICE SUS INVERSIONES CON UN ENFOQUE INTEGRAL.

Evaluación económica de un proyecto = Evaluación del dinero puesto a "trabajar"

Para el pequeño empresario que diariamente toma decisiones con relación a la conducción de su negocio, es importante entender el concepto de evaluación de esa decisión.

WALTER POLLACK VELÁSQUEZ
Presidente del Comité Gremial de Servicios Educativos – CCPLL

EVALUACIÓN.
El concepto de evaluación se refiere a la acción y a la consecuencia de evaluar, un verbo cuya etimología se remonta al francés *evaluer* y que permite indicar, valorar, establecer, apreciar o calcular la importancia de una determinada cosa o asunto.

Evaluar entonces es un acto donde debe emitirse un juicio en torno a un conjunto de información y debe tomarse una decisión.

1 La evaluación económica está relacionada con el **dinero que ha colocado en una determinada actividad** (nueva línea de producción, fabricación de nuevos productos, ampliación de mercado). El empresario debe entender que "si del mismo cuero salen las correas" ese dinero "puesto a trabajar" debe devolverle en un tiempo determinado el total, **más un porcentaje aceptable** (tasa del sector al que pertenece). A eso le llamamos recuperar la inversión realizada, es decir, la rentabilidad de su decisión.

Siendo así, es recomendable que el impacto de cada inversión que haga el empresario, **deba medirse.** Esto se verá reflejado en un incremento de sus ventas, crecimiento de su mercado y por lo tanto mayores utilidades (Valor económico agregado).

2 Estas decisiones de inversión servirán para un mejor **posicionamiento** en su mercado, **mejor atención** de sus clientes (presentes y futuros), **calidad del producto y/o servicio** que ofrece, entre otros aspectos.

3 Es recomendable que cada decisión de inversión esté acompañada de un **financiamiento** (aporte de entidad financiera), es decir, trabajar con dinero prestado, para **evitar tomar dinero del día a día** (capital de trabajo), que es con el que atiende sus operaciones corrientes y que están reflejadas en un flujo de caja (control de ingresos y egresos).

4 Salvo que el empresario tenga un excedente que quiera ingresar al negocio como **nuevo aporte o como préstamo** a su misma empresa con una tasa de interés (costo de oportunidad del dueño o accionista).

5 En el primer caso, será la evaluación económica la que indicará la **viabilidad de su inversión**, y en el segundo, la evaluación es financiera para medir el **efecto del dinero prestado.** Cualquier de los dos debe ayudar a mejorar su negocio.

Hacer la medición con esta herramienta de control asegura un manejo sano de sus inversiones, no hacerlo representa un riesgo al no percibir **el efecto de la inversión y controlar su recuperación**, más aun si es con dinero prestado.

6 Como sugerencia final, debe **administrar el flujo de dinero** a través de un registro que permita conocer en el corto plazo la situación de **liquidez del negocio.** Esa herramienta se llama flujo de caja, que es de fácil manejo pero que obliga tener un registro diario y estimarlo con una proyección cuando menos en un horizonte de corto plazo (uno o dos meses), para conocer la disponibilidad de dinero con anticipación y poder atender las obligaciones corrientes.

SEPA LOS PRO Y LOS CONTRA S DEL ACTUAL MERCADO FINANCIERO.

El alza del tipo de cambio: ventajas y desventajas

Es recomendable ahorrar y pedir préstamo en nuestra propia moneda, teniendo en cuenta la gran fortaleza del Nuevo Sol.

ALEJANDRO INGA DURANGO
Economista

El dólar, la moneda norteamericana, es un bien como cualquier otro bien que se negocia en el mercado y cuyo precio, denominado tipo de cambio, se determina libremente, desde agosto de 1990. Aumenta o disminuye por escasez o abundancia del mismo. Antes de agosto de 1990, el precio del dólar, como de muchos otros bienes, lo fijaba la autoridad gubernamental, porque se tenía un sistema de control de precios.

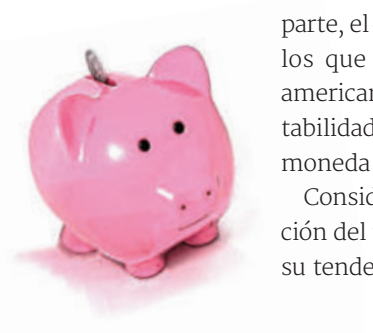
En los últimos veinticinco años, el precio del dólar ha tenido una evolución fluctuante. En setiembre de 2002, alcanzó un precio máximo de S/. 3.642, para descender hasta S/. 2.574 en febrero de 2013, encontrándose a la fecha en S/. 3.279 y se espera que el alza continúe hasta que las condiciones del mercado cambien y reviertan la actual tendencia alcista.

En el mercado de transacciones comerciales con el exterior, el alza del precio del dólar favorece a los exportadores porque permite que los productos peruanos sean más competitivos y que las empresas reciban más soles por el mismo volumen y valor exportado. Por el contrario, el mayor tipo de cambio afecta a los consumidores nacionales, que terminan pagando más, en moneda nacional, por los productos importados o bienes nacionales elaborados con insumos provenientes del mercado exterior.

> EL ALZA DEL PRECIO DEL DÓLAR FAVORECE A LOS EXPORTADORES PORQUE PERMITE QUE LOS PRODUCTOS PERUANOS SEAN MÁS COMPETITIVOS.

En el mercado financiero, el costo del crédito en dólares, valorizado en moneda nacional, aumenta cuando el tipo de cambio se eleva, afectando a las personas o empresas endeudadas en moneda extranjera, por lo que es conveniente pedir préstamos en la moneda que se perciben los ingresos, para evitar el riesgo cambiario. Por su parte, el alza del dólar premia a los que ahorran en moneda americana, por la mayor rentabilidad recibida, respecto a la moneda nacional.

Considerando que la fluctuación del tipo de cambio, según su tendencia, favorece a algunos y afecta a otros, en diferentes periodos de tiempo, es recomendable ahorrar y pedir préstamos en nuestra propia moneda, teniendo en cuenta la gran fortaleza del Nuevo Sol, por los bajos niveles de inflación que registra el Perú. Después de haber tenido una inflación anual de 7,600 % en 1990, disminuyó a 2.71 %, promedio anual, en los últimos quince años.



Yo soy cámara

CUESTIONARIO

1. ¿Qué les inspiró o motivó a formar su empresa?
2. ¿Cuántos años tienen en el mercado?
3. ¿Cuál fue su inversión inicial?
4. ¿Qué producto o servicio ofrecen?
5. ¿Cuál es su ventaja comparativa o qué los distingue de la competencia?
6. ¿Cuáles son las fortalezas y debilidades del rubro en el que se desenvuelven?

"EL ÉXITO ESTÁ CONECTADO A LA ACCIÓN. LAS PERSONAS EXITOSAS SE MANTIENEN EN MOVIMIENTO. COMETEN ERRORES, PERO NUNCA ABANDONAN"

CONRAD HILTON,
Empresario fundador de la cadena de Hoteles Hilton.

EL PAISA
RESTAURANT TURISTICO
Especialidad en Pescados, Mariscos y Comida Criolla
¡Saboree y Disfrute de los exquisitos platos típicos del norte del Perú!

Pedro Urraca 477
Urb. San Andrés I Etapa
244282

Las Gemas Nº 418
Urb. Santa Inés
200450

Mz. "LL" Lt. 10 - 11
Urb. Sta. Teresa de Avila
216410 / 216733

NUEVO LOCAL
F. De Mattos Nº 590 - Urb. Las Quintanas 206876

LIMA: Jr. Apurímac 265-294 (01) 4278976 / Jr. Puno 214 (01) 4280431 / Jr. Camaná 527 (01) 4263778

Estacionamiento y seguridad permanente

Grupo Wando S.A.C.

(Mz. D Lt. 6 interior 5 piso. Urb. San Eloy)

▸ Representante: **Jorge J. Egúsquiza Gorritti**

"NUESTRA EMPRESA SE DISTINGUE POR EL TRABAJO EN EQUIPO, LO CUAL FAVORECE A QUE EL CLIMA LABORAL SEA EXCELENTE"

1. Nos inspiró la necesidad de libertad, de innovar y de crear algo que sea realmente nuestro, ser dueños de nuestros aciertos y errores. Con ese fin, buscamos un equipo de trabajo que comparta nuestro deseo de innovar y crear, basándonos en la tecnología.

2. Tenemos un año en el mercado.

3. Nuestra inversión inicial fue S/.1,500.

4. Brindamos consultoría para empresas y emprendimientos en diseño y desarrollo de soluciones web y móvil. Además, nuestro equipo siempre innova con nuevos productos y crea nuevos proyectos.

5. Nos distingue el trabajo en equipo, lo cual favorece a que el clima laboral sea excelente. Todos estamos comprometidos con la visión de la empresa.

6. Nuestra fortaleza es la constante innovación de las herramientas de trabajo. La debilidad del sector es la velocidad a la que avanzan las nuevas tecnologías.

Promotora Educativa Jan Komensky E.I.R.L.

(Av. V. Belaunde N.º 681. Urb. Sto. Dominguito)

▸ Representante: **Luz Marina Graciela Fernández Bazán**

1. Los esposos y docentes Valentín Salomón Fernández Neira y Nury Elizabeth Bazán de Fernández, con gran experiencia en el sector educativo, al jubilarse decidieron crear un colegio diferente al de los demás, con un proyecto nuevo para un mundo moderno y globalizado, un colegio que le permita al alumno dar el salto directo a la universidad.

2. Tenemos 11 años.

3. La inversión inicial fue de S/. 97,560

4. Somos una institución educativa que brinda educación de calidad en los tres niveles de la Educación Básica Regular (Inicial, Primaria y Secundaria). En nuestras aulas, los alumnos reciben una formación integral de calidad basada en la excelencia del conocimiento.

"EN NUESTRAS AULAS, LOS ALUMNOS RECIBEN UNA FORMACIÓN INTEGRAL DE CALIDAD BASADA EN LA EXCELENCIA DEL CONOCIMIENTO"

5. Nos distinguimos por nuestra excelente calidad educativa y la presencia de una plana docente joven, eficientemente capacitada para brindar a los alumnos una educación integral.

6. Las fortalezas son que contamos con un proyecto educativo propio, personal eficiente, excelente infraestructura académica, entre otras. La debilidad principal es la apertura de colegios en pequeñas viviendas.

Mall Aventura Plaza

(Av. América Oeste N.º 750 - Urb. El Ingenio)

▸ Representante: **Ricardo Pérez Dupont**

1. El importante desarrollo económico del norte del Perú, así como la falta de una propuesta comercial completa en cuanto a una mixtura adecuada y pensando en la calidad de servicios que merecen nuestros clientes, motivó a iniciar nuestras operaciones en la ciudad de Trujillo.

2. Cumpliremos 8 años en diciembre.

3. US$ 33 millones.

4. En el Mall Aventura Plaza desarrollamos y administramos espacios públicos de encuentro destinados a satisfacer el mayor número de necesidades de la comunidad por medio de bienes, servicios y experiencias relevantes en el tiempo.

"CONTAMOS CON LA PRESENCIA DE LAS MÁS IMPORTANTES TIENDAS Y MARCAS DEPARTAMENTALES DEL PAÍS, ADEMÁS DE LA EXCELENTE UBICACIÓN"

5. Nos caracterizamos por tener un centro comercial de gran envergadura, donde ofrecemos espacios amplios que permiten la presencia de las más importantes tiendas departamentales del Perú (Saga Falabella, Ripley y Paris), un completo supermercado (Tottus), una tienda de mejoramiento del hogar (Sodimac), el único Motor Plaza de todo el norte donde están las principales marcas y modelos de vehículos, un centro médico a cargo de la Clínica Internacional, patio de comidas, restaurantes, locales comerciales y de servicios, entre otros.

6. Nuestra fortaleza es la presencia de las más importantes tiendas y marcas departamentales del país, además de la excelente ubicación que contribuye al fácil desplazamiento desde cualquier punto de la ciudad.

Florida Nutrimentos

(Ramón Castilla Mz. J Lt. 2 – Huanchaco)

▸ Representante: Galo Reyes Florida

1. Nos dimos cuenta que ante la demanda existente del sector y la necesidad insatisfecha de los criadores, existía competencia que ofertaba productos no muy buenos. Por ello, nosotros buscamos generar valor agregado ofreciendo productos de calidad.

2. Tenemos 10 años en el mercado.

3. Nuestra empresa inició con una inversión de S/. 60 mil.

4. Florida Nutrimentos ofrece alimentos balanceados como pico dorado, cavia food, paviplus, avesana, terniplus, lechera plus, biovita, entre otros.

"LOS PRODUCTOS DE FLORIDA NUTRIMENTOS ESTÁN CERTIFICADOS POR EL SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD AGRARIA (SENASA)"

5. Nos distinguimos porque también brindamos capacitaciones a clientes de nuestros distribuidores y a clientes finales, además de dar asesoramiento técnico a clientes industriales.

6. Nuestra principal fortaleza está en la amplia cobertura que ha logrado la empresa ya que nos permite llegar a varios lugares del Perú, como Piura, Sullana, Chiclayo, Chimbote y Tarapoto. Otra gran fortaleza es que nuestros productos están certificados por el Servicio Nacional de Sanida Agraria (Senasa).

Lima Gas S.A.

(Mza. F1, lote 9. Sector Parque Industrial)

▸ Representante: Luis Ley Casella

1. Nos inspiró a formar nuestra empresa el conocer la necesidad del mercado, además de tener las ganas de contribuir al desarrollo económico de la región La Libertad.

2. Llevamos en el mercado trujillano más de 30 años.

3. Más de US$ 1 millón.

4. En Lima Gas nos dedicamos a la comercialización de cilindros de gas para cocinas domésticas e industrias.

"NUESTRA FORTALEZA ES CONOCER EL MERCADO PERFECTAMENTE Y ENTREGAR CALIDAD EN NUESTROS PRODUCTOS"

5. Nuestra ventaja comparativa es nuestra marca y la trayectoria de nuestra compañía. Lima Gas está listada en el ranking de las mejores 500 empresas del Perú, según la Revista América Economía 2011.

6. Nuestra fortaleza es conocer el mercado perfectamente y entregar calidad en nuestros productos. La debilidad es no cubrir otras regiones como la selva.

Corporación Omega Contratistas Generales S.A.C.

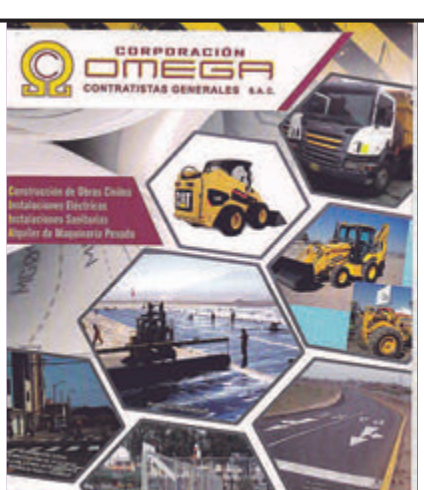
(Av. Larco 162 - Of. 301)

▸ Representante:
Jhony Sebastián Gutiérrez González

1. Mis aspiraciones de superación, tanto profesionales como personales, me impulsaron a formar la empresa. Otra de mis grandes motivaciones es que siempre quise ser un buen ejemplo para mi familia.

2. Tenemos 7 años en el mercado, con mucho esfuerzo y dedicación.

3. Más de S/. 192 mil.



"A DIFERENCIA DE LA COMPETENCIA, CONTAMOS CON MAQUINARIA PROPIA Y EJECUTAMOS NOSOTROS MISMOS LOS TRABAJOS"

4. Nosotros estamos abocados al mercado de la construcción civil y todo lo que abarca el rubro.

5. La ventaja comparativa de Corporación Omega Contratistas Generales es que, a diferencia de la competencia, contamos con maquinaria propia y ejecutamos nosotros mismos los trabajos.

6. La fortaleza la creamos el grupo de trabajo que viene realizando en sus diferentes áreas la labor que les corresponde. Ya que somos un grupo muy unido, tratamos de hacer que cada uno se supere y así poder cumplir nuestros objetivos tanto empresariales, profesionales como personales.

Autos Nor Motores S.A.C.

(Calle Haendell N° 151 Urb. Primavera)

Representante: Anthony Cabrera Espinoza

1. Nos inspiró a formar nuestra empresa la apertura de la importación de vehículos nuevos y usados y, por ende, el aumento del parque automotor. Como propietario y conocedor en el rubro, me di cuenta que la atención en este tipo de servicios no era adecuado ni eficiente. Fue entonces que tomamos la decisión de abrir este local.

2. Tenemos 18 años en el mercado.

3. Nuestra inversión inicial fue S/. 10 mil.

4. Ofrecemos los servicios de reparación y mantenimiento de vehículos, planchado al frío, enderezado de chasis y compactos en mesa traccionadora y pintura al horno.

5. Nos diferenciamos por la atención personalizada, prontitud y entrega oportuna del servicio. Contamos además con convenios con las cuatro compañías de seguros del mercado para atención de sus asegurados.

"NOS DIFERENCIAMOS POR LA ATENCIÓN PERSONALIZADA, PRONTITUD Y ENTREGA OPORTUNA DEL SERVICIO"

6. Nuesta fortaleza es contar con

la experiencia y calidad que el mercado automotriz multimarcas exige en el norte del país. Por otro lado, nuestra debilidad es que tenemos problemas para la adquisición de algunos repuestos.

Eco - Agrop S.R.L.

(Carretera Panamericana Km. 514 S/N Puente Virú)

Representante: Perla Tatiana Aguilar Malca

1. Me motivó a formar mi empresa el deseo de tener algo propio, con el fin de desarrollar con más ganas nuestras iniciativas y explotar nuestra creatividad, y también para lograr la autonomía e independencia económica.

2. Tenemos 18 años en el mercado.

3. Cerca de S/. 4 mil.

4. Ofrecemos alimentos balanceados, productos veterinarios y agroquímicos.

"FORMÉ LA EMPRESA CON EL DESEO DE TENER ALGO PROPIO Y CONSEGUIR LA AUTONOMÍA E INDEPENDENCIA ECONÓMICA"

5. Nos diferenciamos por la calidad de los productos que vendemos y por el compromiso de nuestros trabajadores para hacer crecer la empresa.

6. Nuestras fortalezas son la ubicación, la cartera de clientes, la asistencia técnica y la confianza ganada a través del tiempo. Las debilidades son la inestabilidad comercial para los productores agropecuarios (precios de venta de sus productos) y la inseguridad ciudadana.

El Tambo de Los Muchik S.A.C.

(Ramal Jushape 502 sect. Campiña de Moche)

Representante: Claudia Márquez Voysest

1. El Tambo de los Muchik fue un proyecto familiar desarrollado en conjunto con mis padres. Teniendo en cuenta que la Campiña de Moche es una zona netamente turística, por ser el camino hacia La Huaca de La Luna, decidimos iniciar este importante proyecto, construyéndolo en armonía con la zona arqueológica y utilizando materiales como el adobe, troncos, caña, tan igual a las construcciones mochicas.

2. Iniciamos el año 2004.

3. No precisa monto.

"CONSTRUIMOS NUESTRO LOCAL EN ARMONÍA CON LA ZONA ARQUEOLÓGICA DE LA CAMPIÑA DE MOCHE"

4. Los servicios que ofrecemos son de restaurant, zonas de esparcimiento (cancha de fulbito, vóley). También tenemos un área verde de 3 mil metros cuadrados para camping, actividades institucionales, matrimonios, espectáculo de Caballos de Paso y bailes típicos.

5. Nos distinguimos por nuestras amplias instalaciones, la preparación especial en carnes al cilindro y por la excelente atención al cliente.

6. Las fortalezas son la facilidad para el desarrollo de nuevos servicios, y la zona arqueológica. La debilidad es que la Campiña de Moche, como producto turístico, sólo abre fines de semana.

Servicios Educativos Rida S.R.L.

(Francisco Borja 210 - 220. Urb. La Merced)

▸ Representante: **Jannette Ida Rivera Jesús**

"TENEMOS UNA VISIÓN DE LA EDUCACIÓN QUE ABARCA TANTO LOS VALORES DE LA PERSONA COMO SU CONOCIMIENTO"

1. La empresa nació por la idea familiar de materializar un jardín, cuya gestora y fundadora fue la Dra. Ida Jesús Ramírez. Desde un inicio nos marcó la frase "todo por amor, nada por la fuerza", con lo que tentábamos las bases de ser un colegio donde los niños se sientan queridos y respetados.

2. Tenemos 23 años de creación.

3. Aproximadamente S/. 20 mil.

4. Brindamos servicios educativos en los dos colegios: "Mi Casita", donde están los más pequeños del nivel Inicial, y "Nuestra Señora de Schoenstatt", donde están los de Primaria y Secundaria.

5. Damos mucha importancia a la atención personalizada y tenemos una visión de la educación que abarca tanto los valores de la persona como su conocimiento.

6. La fortaleza es contar con docentes y directivos de alta calificación. Tenemos debilidades, pero ellas nos alientan a mejorar cada día para ofrecer un servicio de calidad.

Inversiones Ferreteras Cataluña S.A.C.

(Av. Antenor Orrego Mz. C, Lt.2A. Urb. Natasha Alta)

▸ Representante: **Martín Pedraza Olano**

"DAMOS SERVICIOS DE MONITOREO DE SISTEMAS DE ALARMAS Y CÁMARAS PARA RESIDENCIAS, NEGOCIOS PEQUEÑOS Y GRANDES PROYECTOS"

1. Desde que comencé a trabajar en el mundo de la seguridad electrónica, hace 17 años, siempre estuve interesado en mejorar la calidad del servicio, integrar los diversos sistemas de seguridad electrónica existentes y cambiar la forma de brindar los servicios convencionales de Monitoreo de Sistemas de Alarmas.

2. Iniciamos operaciones el 2004.

3. Cerca de S/. 21 mil.

4. Brindamos servicios de Monitoreo de Sistemas de Alarmas y Cámaras tanto para residencias, negocios pequeños o proyectos de gran envergadura.

5. Consideramos una gran ventaja nuestra amplia experiencia. No somos una empresa improvisada, somos una empresa formalmente constituida, homologada para brindar servicios a corporaciones.

6. Identificamos como fortaleza la prevención del ciudadano, puesto que entienden que un sistema de seguridad monitoreado nos puede dar la tranquilidad que deseamos. Por el contrario, la debilidad del rubro es la informalidad, con negocios que no tienen la experiencia necesaria.

Inversiones Lorenty Luxury E.I.R.L.

(Las Magnolias Nro. 234 Urb. California)

▸ Representante: **Deysi Saldaña Yrigoin**

1. La gran motivación que tuve para formar mi empresa fueron mis padres, que ya tienen mayor tiempo trabajando en este rubro, además de sus consejos y esfuerzo constante que me ayudaron poco a poco a surgir en el mercado.

2. Tenemos 5 años de funcionamiento.

3. Iniciamos con S/. 30 mil.

4. La empresa está enfocada al cuidado de los ojos y al cuidado personal. Es por eso que ofrecemos un excelente servicio de medición de vista computarizada, variedad de monturas oftálmicas como solares, lunas y lentes de contacto, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes para que obtengan la imagen que se merecen.

5. Nuestra principal ventaja es la calidad, garantía, mantenimiento, exclusividad en marcas, en diseños y nuestra excelente atención con personal capacitado. Garantizamos la compra de un producto duradero a fin de satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

"GARANTIZAMOS LA COMPRA DE UN PRODUCTO DURADERO A FIN DE SATISFACER LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES"

6. Nuestras fortalezas son: excelente posicionamiento en el mercado, personal capacitado, flexibles ante los requerimientos específicos de nuestros clientes. Nuestras debilidades son: las numerosas ópticas en la zona, la rotación de personal y la venta masiva de monturas económicas.

LA EXPERIENCIA MANDA.

Proverbios empresariales

Estos superhéroes están por todos lados. No vuelan, tampoco tienen superpoderes; sin embargo, cada día con su esfuerzo y dedicación contribuyen al desarrollo económico y social de La Libertad y el Perú: también los llaman empresarios.

Para ellos, la perseverancia y la determinación son igual de importantes que la habilidad o el talento. En esta sección, comparten sus experiencias y lecciones aprendidas que se traducen en una fórmula fidedigna para anteponerse a los problemas que constantemente los desafían en este competitivo mundo de los negocios.

PERSEVERANCIA Y RESPONSABILIDAD PARA LIDERAR"

"Hasta la actualidad, gracias a Dios y a la buena gestión que llevamos, no hemos pasado por alguna experiencia difícil, salvo contratos que no se concretaron, ello por la coyuntura política del momento tales como la paralización del Proyecto Minero Conga en Cajamarca, donde en su momento hubo propuestas de inversión. Respecto a los empleados, no se debe descuidar el incentivo y la capacitación, para que tengan una competitividad alturada. Del mismo modo, no debe faltar el diálogo y la empatía con el cleinte. ***La perseverancia, la responsabilidad y el conocer bien el negocio a emprender son fundamentales para las inversiones y, por supuesto, asesorarse de un profesional que conozca del rubro a invertir".***

Julio Gilberto Flores Gavidia
Gerente general
Mc Contragen S.A.C.

DEBEMOS ADAPTARNOS A LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE"

"La experiencia más difícil fue crearnos un espacio en el mercado, ya que el rubro de spa es muy competitivo y nuestra empresa estaba en plena etapa de crecimiento. Ante ello, aplicamos diferentes herramientas de marketing, una de ellas las redes sociales como el Facebook y el Whatsapp, permitiéndonos una interacción más directa con nuestros clientes. Siempre habrá algo nuevo por conocer del cliente a nivel cualitativo y cuantitativo, el servicio que se brinde tendrá que estar en constante adaptación de acuerdo a los requerimientos de nuestro público objetivo. ***Hay que mantenerse firmes ante los desafíos que encuentren a lo largo del desarrollo de su empresa y estar abiertos a adoptar las tecnologías que le permitan brindar un mejor servicio".***

Karla del Rosario Ortiz Ayala
Administradora
Relax Spa

TENGAMOS BUENA VIBRA"

"La experiencia más difícil que me tocó pasar fue al formar la empresa, pues se me presentaron dificultades económicas, pero con mucha fe en Dios y el apoyo de mi padre pude superar dicha situación. Considero que ese fue el punto clave para poder surgir en el mundo empresarial.
El error más común que cometen los empresarios en cuanto a sus trabajadores y clientes es dejarse llevar por la cólera o la energía de querer que todas las cosas salgan bien. ***Considero que hay que ser perseverantes día a día, ya que, como toda empresa o negocio, al inicio no es fácil. Tengamos buena vibra, esa que necesita todo empresario y emprendedor al iniciar su propia empresa".***

Rosa Ibáñez Fernández
Gerente general
Empresa de Servicios Turísticos
Laly Tours E.I.R.L.

MANTENGAN EL BUEN ÁNIMO"

"La experiencia más difícil fue el tener que tomar la decisión de transformar mi casa en hotel. Me vi en la necesidad de mudarme a un nuevo lugar y reubicar la Clínica Veterinaria que en aquella época ocupaba el primer piso. Superamos esta situación al poco tiempo y logramos de esa manera desarrollar y hacer realidad el proyecto familiar. El error más común que cometen los empresarios con el personal es no valorar su esfuerzo y no brindarles capacitación para su crecimiento personal. Aconsejo a todos aquellos que deseen emprender un negocio que ***no duden, confíen en quien es nuestro principal socio: Dios. Mantengan el buen ánimo, pues cada reto es bueno".***

Nelly Rabanal Morales
Socia
Ahora La Libertad

Jorge Obeso Varas
Director ejecutivo
Estudios de Mercados y Ventas S.A.C.

NO PIERDAN LA EMOCIÓN, LA PASIÓN Y EL ENFOQUE"

"La experiencia más difícil que me tocó vivir como empresario fue enfrentar la hiperinflación y la recesión económica que pasó el país. Lo superamos mediante estrategias creativas en colocación de precios y el desarrollo de nuevos productos fabricados en el Perú.
El error más común que cometen los empresarios es no capacitar permanentemente a sus trabajadores, porque no existen malos trabajadores, existen trabajadores mal ubicados. El consejo que les doy es ***resistir y persistir cuando las cosas se ponen difíciles, tomando los retos con una buena actitud, haciendo cambios oportunos, además de que nunca pierdan la emoción, la pasión y el enfoque".***

QUE SU NEGOCIO NO TENGA LÍMITES"

"Una de las situaciones que nos costó mucho sacrificio fue conseguir nuestro segundo local y sede principal, tras casi 15 años de ejercicio profesional como odontólogos y 6 años como empresarios. Creo que todo lo podemos obtener siendo perseverantes, disciplinados y decididos. Mi familia es el pilar de todo, mi principal motivación, el apoyo incondicional de ellos me ayuda a superar todo. Debemos saber escuchar a las personas ya que tanto de nuestros empleados como de nuestros clientes surgirán las ideas innovadoras que nos diferenciarán de la competencia. ***Considero que una empresa debe construirse sobre las mejores bases, haciendo que sus productos y/o servicios mejoren día a día".***

Carlos Yengle Vásquez
Gerente general
Ortodent S.A.C.

Janette Solórzano Espinoza
Gerente general
Dismar & Sol S.A.C.

SEAN PERSISTENTES Y NUNCA SE DEN POR VENCIDOS"

"La experiencia más difícil que me tocó afrontar dentro de la empresa fue la falta de motivación, involucramiento y mentalización de todo el personal que integra nuestra organización. Se superó esta situación al convocar a una reunión, en la que establecí nuevos objetivos y motivé a mi equipo a trabajar para alcanzar dichas metas.
Una recomendación para aquellos que deseen emprender una empresa es que ***deben tener la flexibilidad de cambiar planes dentro del negocio sin mostrarse reacios. No pueden desesperarse cuando las cosas no funcionan como debe ser, es de suma importancia ser persistentes y por ningún motivo darse por vencidos".***

ES CLAVE CONTAR CON UN EXCELENTE TALENTO HUMANO"

"La experiencia más difícil que nos tocó pasar fue la incursión en el mercado de servicios turísticos y el no contar con la cantidad de clientes esperados. Dicha situación fue superada empleando medios publicitarios. El error más común con los trabajadores es llamarles la atención en presencia de los clientes. Es importante, antes de abrir un negocio, ***realizar un estudio de mercado y tener conocimiento del rubro, ya que es bueno saber qué nos espera por parte de la competencia y cuáles son las debilidades que tienen.*** *Por otra parte, no hay que olvidar el talento humano, contratando profesionales idóneos en sus funciones".*

Mercedes Valencia Lavado
Administradora
Nik-An Travel Tours

"Tienen que ser personas dispuestas al cambio"

EL SEGUNDO VICEPRESIDENTE DE LA CÁMARA DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN DE LA LIBERTAD (CCPLL), HERMES ESCALANTE AÑORGA, COMPARTIÓ SUS CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA EN EL 11° ENCUENTRO ENTRE EMPRESARIOS Y ESTUDIANTES.

VOZ EXPERIMENTADA. Fundador de Escalabs y directivo de la CCPLL tuvo diálogo enriquecedor con jóvenes trujillanos.

El Dr. Hermes Escalante Añorga, segundo vicepresidente de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), apostó por la innovación en su empresa y ganó. Pero triunfó porque no quiso dedicarse a hacer siempre lo mismo, porque sabía que la rutina no lo iba a llevar a nada nuevo. Hoy en día, marca la diferencia en La Libertad con su empresa Escalabs y esa enseñanza la transmitió al centenar de estudiantes de los institutos Ise y Senati, en el marco del 11° Encuentro entre Empresarios y Estudiantes.

"Ustedes, como jóvenes, tienen que ser personas dispuestas al cambio, dispuestas a adaptarse a nuevos retos. El mundo y el Perú están cambiando mucho más rápido que nosotros. Vivimos en un país globalizado donde su competencia serán profesionales peruanos y extranjeros", sostuvo el directivo de la CCPLL.

Uno de los mayores logros de Hermes Escalante ha sido el merecido "Premio Nacional Sinacyt a la Innovación", en la categoría "Empresa Innovadora", otorgado el año pasado por el Concytec y la Academia Nacional de Ciencias, por su inserción en el desarrollo de la investigación para la formulación de nuevos productos.

CREAR EMPRESAS SÓLIDAS

Otro muestra de su empuje emprendedor ha sido crear en los últimos años la Corporación Escacorp, de donde se desprenden otras unidades de negocio del rubro farmacéutico, veterinario, de atención ocupacional, entre otras.

"Uno tiene que buscar que las empresas que se formen sean sostenibles en el tiempo y que crezcan para que generen puestos de trabajo y contribuyan a la solución de problemas y al desarrollo de la región y el país", mencionó Hermes Escalante a los jóvenes.

Una última recomendación del empresario fue que busquen ampliar sus conocimientos y habilidades con estudios en el extranjero, puesto que afuera la tecnología está sumamente avanzada.

"En 1990 logré una beca para hacer una maestría en la Universidad de Chile y a los seis meses me di cuenta que los laboratorios de ese país estaban mejor desarrollados que los peruanos. Toda esa experiencia determinó a que empezara a comprar nuevos equipos y reactivos para implementarlos en nuestros locales de Trujillo", relató Escalante Añorga.

> **HAY QUE BUSCAR QUE LAS EMPRESAS QUE SE FORMEN SEAN SOSTENIBLES EN EL TIEMPO Y QUE CREZCAN PARA GENERAR PUESTOS DE TRABAJO.**

ISE. Estudiantes comprendieron sobre la importancia de innovar en las empresas.

SENATI. Charla los contagió de mayores ánimos para salir adelante.

"Todo lo que quieran hacer desde un inicio, **propónganselo hasta realizarlo**"

GRAN CONSEJO. Directivo César Merino instó a estudiantes a que persistan en sus sueños.

PRESIDENTE DEL COMITÉ GREMIAL DE INDUSTRIA MANUFACTURERA DE LA CCPLL, CÉSAR MERINO VEREAU, DISERTÓ ANTE UN NUMEROSO AUDITORIO DURANTE EL 10° ENCUENTRO ENTRE EMPRESARIOS Y ESTUDIANTES.

Provisto de una experiencia enriquecedora, cuya trayectoria la construyó a base de constancia y esfuerzo, el presidente del Comité Gremial de Industria Manufacturera de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), César Merino Vereau, dejó impregnado un valioso mensaje en la mente de los estudiantes de los institutos Senati, Ise, Cefop y Tecsup que participaron en el 10° Encuentro entre Empresarios y Estudiantes.

"Ustedes, como soñadores, deben recordar siempre estas palabras: todo lo que quieren hacer desde un inicio, propónganselo hasta realizarlo", sentenció el también fundador de la panadería y pastelería Fito Pan.

Como contó César Merino, inició en el mundo empresarial desde muy joven por invitación de su madre, que tenía una pequeña panadería. Para dar ese paso que mejoraría su situación económica, tuvo que dejar su carrera militar y dedicar el 100 % de su tiempo al negocio familiar, al cual le fue dando poco a poco el prestigio del que gozaría muchos años después.

"Alguien me preguntó una vez: ¿te imaginaste fundar Fito Pan? Yo le dije que no. Lo cierto es que desde el primer día que comencé, me propuse a hacer bien las cosas, entregar calidad e innovar. Esa era mi constante", comentó el propietario de la cadena de panaderías Fito Pan en Trujillo.

TIPS DE ÉXITO

Para incursionar en los negocios, según explicó el empresario en su ponencia, se deben cumplir al menos dos requisitos indispensables para evitar incurrir en errores que perjudiquen el emprendimiento.

SENATI. Jóvenes se llevaron mensajes aleccionadores.

ISE. Dudas de estudiantes fueron resueltas por voz experimentada.

TECSUP. Futuros emprendedores quedaron satisfechos con charla.

> DESDE EL PRIMER DÍA QUE COMENCÉ CON FITO PAN, ME PROPUSE A HACER BIEN LAS COSAS, ENTREGAR CALIDAD E INNOVAR.

"El primero es cumplir con toda la reglamentación vigente que tenga que ver con la formalización y la obtención de permisos como Licencia de Funcionamiento, de Defensa Civil, entre otras. El segundo es capacitarse. Todo buen empresario debe saber de tributación, contabilidad, legislación laboral, marketing", declaró.

De tiempo en tiempo, los alumnos no perdían la oportunidad de mostrar sus inquietudes para reforzar sus conocimientos en la forma de emprender un negocio, donde una de las máximas de César Merino fue que no dejen de persistir, "ya que la dedicación que pongan como jóvenes les va a asegurar un futuro prometedor".

Entidades coinciden en que **parques tecnológicos** aportan al desarrollo

CCPLL, GOBERNACIÓN REGIONAL DE LA LIBERTAD Y UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO ORGANIZARON LA CONFERENCIA MAGISTRAL "LOS PARQUES CIENTÍFICOS Y TECNOLÓGICOS Y SU APORTE AL DESARROLLO DEL PAÍS", EN EL MARCO DE LA "SEMANA DE LA INTEGRACIÓN UNIVERSIDAD – EMPRESA – GOBIERNO REGIONAL".

Teniendo como marco la "Semana de la Integración Universidad–Empresa–Gobierno Regional", se celebró en la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL) la conferencia magistral "Los Parques Científicos y Tecnológicos y su aporte al desarrollo del país", siendo la ocasión importante para que nuestro gremio, la Gobernación Regional de La Libertad y la Universidad Nacional de Trujillo confluyan en la idea de que invertir en innovación y tecnología es la mejor apuesta para crecer competitivamente.

El segundo vicepresidente de la CCPLL, Hermes Escalante Añorga, dio la apertura al evento destacando la importancia del futuro Parque Científico Tecnológico de La Libertad como pieza estratégica para promover la innovación.

"Con la Región y la UNT se está trabajando de manera conjunta un proyecto ambicioso que es el Parque Científico Tecnológico, ya que consideramos que tanto la ciencia y la tecnología son los pilares fundamentales para la innovación. Se ha observado que entre estas organizaciones falta coordinación, por lo tanto es de interés de la Cámara que trabajemos de manera estrecha este proyecto para el desarrollo regional", dijo.

Una de las invitadas a la ponencia fue la Past Vicerrectora Académica y de Investigaciones de la Universidad Estatal de Economía y Comercio de San Petersburgo, Larisa Nicolaevna Borisoglebskaya, quien mencionó que la integración en bloque de las naciones permitirá el desarrollo económico-tecnológico de las sociedades.

PRECEDENTE. Directivo guarda grandes expectativas de futuro Parque Científico Tecnológico de La Libertad.

Comité Multidisciplinario continúa evaluando **impacto de "El Niño"**

El Comité Multidisciplinario para hacer seguimiento del avance de obras para mitigar el impacto del inminente Fenómeno "El Niño" en nuestra región, sostuvo su tercera reunión en las instalaciones de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL).

A esta cita asistieron representantes de la Junta de Usuario de Riego Presurizado de los valles de Moche-Virú-Chao, la CCPLL y las empresas Danper, Camposol, Green Perú, Beggie, Arato y Grupo El Rocío.

ATENTOS. Eventualidad climática es una amenaza que la Cámara no está pasando por alto.

En esta oportunidad, el especialista en temas de seguridad, Ricardo Lazó Suji, reveló que, según los primeros estudios meteorológicos, la magnitud del fenómeno de este año se presenta similar al de 1997, según revelan las temperaturas de las aguas que siguen siendo elevadas.

Charla motivacional empoderó a mujeres

PROACTIVIDAD. Féminas se sintieron a gusto con enseñanzas.

Copromesa, impulsada por su labor de promover las potencialidades de las mujeres a través de charlas motivacionales, organizó la actividad "Mujeres Proactivas" en la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad, en la que no faltaron grandes dosis de optimismo, reflexiones constructivas y diversas dinámicas.

La coach Ana María Brito, encargada de la ponencia, enfocó su participación en desarrollar la proactividad de las féminas, logrando de esa manera dejar dos sentencias claras y precisas: que cada una es responsable de su propia vida y que el desarrollo personal es una consecuencia de las propias decisiones.

De allí que Ana María Brito manifestara: "No son las cosas que nos pasan lo que nos hace felices o desdichados, sino el modo en que las asumimos". Para ello, recomendó acabar con el paradigma del "espejo social", es decir, dejar de interesarse por lo que los demás piensen de una.

Abordaron dos temas de relevancia: "Leasing inmobiliario y su impacto económico" y "Régimen para el trabajador discapacitado".

Tuesta & Sedano desarrolló con éxito desayuno de trabajo

Con éxito se desarrolló el "Desayuno de Actualización Jurídica – Empresarial", que fue organizada por el Estudio Tuesta & Sedano, Abogados. Este importante evento contó con la participación de funcionarios y directivos del destacado Grupo Murgia, así como gerentes y el staff del mencionado estudio.

En la jornada se disertaron dos importantes temas: "Leasing inmobiliario y su impacto económico" y "Régimen para el trabajador discapacitado", a cargo del Dr. José Carlos Tuesta y el Dr. Duncan Sedano, respectivamente.

Al respecto, el Dr. Tuesta indicó que este es el inicio de un cronograma de actividades de capacitación que desarrollarán para la comunidad empresarial y estudiantil. Asimismo, agradeció la participación del Grupo Murgia en el evento.

Cabe destacar que Tuesta & Sedano Abogados es una de las principales firmas en el norte del país y con mayor crecimiento. Actualmente, cuenta con oficinas en Chiclayo, Chimbote, Arequipa, Trujillo y corresponsalía en Piura y Lima.

El estudio está formado por un equipo de primer nivel con amplia experiencia en el ejercicio de la defensa y en la asesoría en temas corporativos, cuyo principal atractivo es la solución de todo tipo de problemática empresarial.

Profesor de El Porvenir ganó auto sorteado por el diario La Industria

Afortunado es docente de Comunicación en El Porvenir y también periodista del programa de radio "La Voz de la Calle".

Un profesor de secundaria, que dicta el curso de Comunicación en la Institución Educativa Amauta, ubicada en el distrito de El Porvenir, y que reside en la vivienda de sus padres, ubicada en Florencia de Mora, fue el afortunado ganador del lujoso automóvil cero kilómetros Kia Río Sedan, que sorteó La Industria con motivo de sus 120 años de fundación.

"Cuando me llamaron para avisarme que había ganado, no lo podía creer. Salí corriendo porque estaba en una reunión en el colegio donde enseño y pensé que esta era una broma, y comprobé que era verdad al llegar a Gamarra 443, sede de La Industria, donde me esperaba la notaria Lina Amayo; el gerente general de la Empresa Editora La Industria de Trujillo S.A., Enrique Sifuentes y otros funcionarios. Ellos me entregaron la llave y no salía de mi asombro", comentó Nielsen Walter Ramos Germán (34), también periodista del programa periodístico La Voz de la Calle, donde es la segunda voz junto al reconocido periodista Carlos Burméster Landauro.

Por su parte, el gerente general de La Industria, Enrique Sifuentes Martínez, dijo sentirse satisfecho porque el premio lo ganó una persona trabajadora, que representa a los lectores del diario, mientras que el director, Juan José Bringas Céspedes, anunció que el sorteo es la primera de muchas actividades que se preparan para celebrar los 120 años de fundación.

Tecsup destaca alta demanda de tecnólogos por el sector privado

Tecsup Norte aperturará una nueva carrera este mes: Mantenimiento y Gestión de Maquinaria Pesada

"En los últimos cuatro años las empresas de la región norte del país contrataron a una cantidad de tecnólogos (egresados de la sede de Tecsup Norte – campus de Trujillo) ocho veces mayor, lo cual indica que existe una alta demanda por profesionales tecnólogos en nuestra región", resaltó el director de Tecsup Norte, Luis Alva González.

El director informó que los sectores con mayor demanda de estos profesionales fueron la Industria, con 45 %; Agroindustria, con 34 %; Minería y Petróleo, con 8 %; seguidos por la Agricultura, con 4 %; Pesca, con 4 %; Energía, con 3 %; y la Construcción, con 2 %.

Por otro lado, en lo referido al interés de los alumnos por carreras tecnológicas, refirió que este año la sede de Tecsup Norte incrementó en 95 % la cantidad de alumnos, respecto al 2014.

Un dato importante, destacó Luis Alva González, es el referido a la demanda de países extranjeros por tecnólogos peruanos. "A pesar de la fuerte demanda nacional, existe en Tecsup un 8 % de egresados trabajando en el exterior", dijo.

Una buena nueva de Tecsup es que ha creido necesario ampliar la oferta en el norte, con la creación de una nueva carrera en el presente mes: Mantenimiento y Gestión de Maquinaria Pesada.

Danper ganó concurso de innovación con su línea mediterránea de dips con quinua

En Feria Expoalimentaria, agroexportadora se alzó con reconocimiento en la categoría "Productos gourmet y comidas preparadas"

Danper, empresa agroindustrial comprometida con el desarrollo sostenible, con más de 21 años exportando a los 5 continentes, ganó el concurso de innovación organizado en el marco de la Feria Expoalimentaria, en la categoría "Productos gourmet y comidas preparadas", con su línea de dips con quinua en tres tipos de salsas mediterráneas de su marca premium CasaVerde Gourmet.

Se debe destacar que es la única línea gourmet en el mercado local de especialidades mediterráneas reforzadas con quinua. Tiene una excelente presentación, un alto valor nutricional y tres sabores: de alcachofa, espinaca y quinua; de pimiento y quinua; y pesto genovés y quinua.

Danper desarrolló el proceso innovador de ese producto luego de identificar las necesidades de la población que se preocupa por su alimentación, que requiere compartir un producto gourmet diferente y de alto valor nutricional en reuniones sociales o de complemento en comidas. Se trata de una propuesta exótica, única y saludable para regalos corporativos y que revoluciona la forma tradicional de cómo se comen y comercializan los súper granos andinos.

Este producto tiene un tiempo de vida útil de 2 años, lo que facilita su comercialización y desarrollo comercial. Es libre de conservantes químicos y no contiene gluten ni colesterol. Su precio es competitivo y no solo está ya en el mercado local sino también en el extranjero.

Pilsen Trujillo anuncia espectacular campaña "Primavera Color Fest"

Serán mil personas las premiadas para asistir el 3 de octubre a novedoso festival de música en la Asociación de Criadores de Caballos de Paso.

Pilsen Trujillo anunció su espectacular campaña "Primavera Color Fest", que va del 14 de agosto al 02 de octubre, y concluirá con un colorido festival musical sin precedentes en la Capital de la Eterna Primavera, el próximo 03 de octubre, en la Asociación de Criadores de Caballos de Paso de La Libertad.

La mecánica de participación de esta campaña es bastante sencilla. Los consumidores deberán acumular una cantidad determinada de chapas de Pilsen Trujillo y canjearlas en los puntos autorizados de canje. Por 150 chapas marcadas, se pueden llevar un minicooler con 12 latas de Pilsen Trujillo de 355 ml y cuatro entradas al "Primavera Color Fest". Por 80 chapas marcadas se llevarán cuatro entradas al "Primavera Color Fest".

Serán 200 los afortunados ganadores de cuatro entradas al "Primavera Color Fest" y un minicooler con 12 latas de Pilsen Trujillo, y 800 ganadores de cuatro entradas a esta colorida fiesta. Los premios podrán canjearse llamando al 627 3600 y para mayores informes deberá visitarse la web: www.pilsentrujillo.com.pe

Esta singular iniciativa forma parte de la apuesta que tiene Pilsen Trujillo por celebrar los momentos especiales entre amigos y familiares, en una fiesta tan importante como la primavera.

En XIV Congreso Latinoamericano de Salud Ocupacional

Sopeso discutirá temas de Seguridad y Salud en el Trabajo

La Sociedad Peruana de Salud Ocupacional (Sopeso) discutirá del 26 al 30 de octubre tópicos referidos a la Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo en el XIV Congreso Latinoamericano de Salud Ocupacional – Lima 2015, como parte del Comité Organizador.

El presidente de Sopeso, Jonh Astete Cornejo, indicó que el evento, que reunirá a un gran contingente de profesionales y expertos, será una excelente oportunidad para generar aportes en la materia.

"Como representante de una Sociedad Científica en Salud Ocupacional y como profesional del área, deberíamos ver la factibilidad junto con profesionales de la economía de proponer al Estado que las empresas obtengan beneficios tributarios a razón de la implementación de sus Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, que sean medibles con indicadores técnicos y correctamente sustentados y de esa manera no solo facilitar el crecimiento económico empresarial sino salvaguardar la salud de sus trabajadores", indicó.

Algunos de los temas que se tocarán son: Evaluación de daño funcional en el trabajo, Vigilancia de las sustancias químicas en el trabajo, Riesgos psicosociales en el trabajo, Herramientas de ergonomía del trabajo, Actualización en Enfermería Ocupacional, Gerencia y gestión en la Seguridad y Salud en el Trabajo, Audiología Laboral, entre otros.

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

REVISTA Visión empresarial

SOMOS UN CANAL DE ALTO IMPACTO:

LLEGAMOS A SU PÚBLICO OBJETIVO

- Publicación emblemática de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad con 34 años en el mercado informativo local.
- Es la revista de Economía y Negocios pionera en la región La Libertad, su publicación es mensual.
- Nuestro producto se ha consolidado como el portavoz oficial de los empresarios liberteños.
- Visión Empresarial se distribuye entre nuestros socios; las Cámaras de Comercio de Tumbes, Piura, Lambayeque, San Martín, Cajamarca y Áncash; asimismo, a todos los gremios empresariales e instituciones públicas con sede en la capital.

Si desea colocar un aviso, comuníquese a:

044-484210 Anexos 25 y 26

publicidad@camaratru.org.pe

Jr. Junín 454 - Trujillo

Cierre de publicidad:
Quincenas de cada mes

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

IDE | esan
Instituto de Desarrollo Económico

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

UNIVERSIDAD esan

Diploma Trujillo

Especialización en Contrataciones del Estado

Inicio: Sábado 3 de octubre 2015
Horario: 8:30 a.m. - 6:30 p.m.
Clases: Sábados y Domingos (una vez al mes)
Lugar: Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (Jr. Junín 454)

OBJETIVO

Proporcionar a los participantes una visión integral de las contrataciones estatales. Aspectos teóricos - prácticos, principios, normas de gestión y competencias bajo los estándares de la Ley de Contrataciones del Estado y su reglamento.

PARTICIPANTES

Dirigido a funcionarios públicos, servidores públicos y personas interesadas en especializarse en el proceso de contratación del Estado.

TEMARIO

- Aspectos generales de la contratación pública.
- Planificación, actos preparatorios y proceso de selección clásico.
- Exoneraciones, procesos de selección especiales, nulidades y solución de controversias en la etapa administrativa.
- El contrato y la ejecución contractual.
- Ejecución de obras.
- Actores de la contratación estatal, control gubernamental, responsabilidades, regímenes paralelos y excepcionales.

Ofrecemos facilidades de pago de hasta 06 cuotas mensuales.

¡No dejes pasar esta oportunidad!

PRECIO ESPECIAL (*)
S/. 3,800
TARIFA NORMAL: S/. 7,000

(*) POR CONVENIO CON LA CÁMARA DE COMERCIO DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN DE LA LIBERTAD.

INFORMES E INSCRIPCIONES
044 - 484210 Anexos 45 y 27
comunicaciones@camaratru.org.pe
Jr. Junín 454 - Trujillo
http://ide.esan.edu.pe/