Visión empresarial

Nº 91 / AÑO 32 / MAYO 2013 / www.camaratru.org.pe

14 **Talento.** Empresas liberteñas buscan profesionales líderes.

26 **Efectividad.** Ventajas de la nueva Ley Procesal del Trabajo.

24 **¿Amigo y socio a la vez?** No ponga en riesgo su negocio.

Ilustración: Jean Izquierdo V.

Héroes anónimos

8 CON ESFUERZO Y MODESTIA, PEQUEÑOS EMPRESARIOS SACAN ADELANTE A NUESTRA REGIÓN. SIN EMBARGO, PUEDEN SER MÁS COMPETITIVOS SI SE ARTICULAN Y RECIBEN APOYO EFICIENTE DEL ESTADO.

Corporate Business English

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

Capacitación Empresarial

SEGUNDO GRUPO

INGLÉS PARA NEGOCIOS

Crecimiento corporativo, búsqueda de mercados, mayores ganancias y mejores remuneraciones por medio del idioma universal de los negocios: el Inglés.

INSTRUCTORA

Dra. Marisa Rosazza Pizarello, economista, con credenciales internacionales e interdisciplinarias, en la cátedra y gestión de negocios. Especialista en la enseñanza del Inglés. Ha obtenido la Certificación para la Enseñanza del English as a Second Language and Business English, otorgada por el Foreign Language Program de Rice University en Houston, Texas, EE.UU. Estas certificaciones no se otorgan en el Perú.

BENEFICIOS

- Oportunidades abiertas para hacer negocios.
- Competir en el mundo global y conformar redes de profesionales internacionales.
- Metodología: reading, writing, listening and speaking
- Técnicas efectivas de inmersión lingüística.
- Simulación de situaciones reales y vivenciales del mundo corporativo global.

NOTA

En caso de no cumplir con el mínimo de participantes, el curso se cancelará. Avisándoles con la debida anticipación.

PROGRAMA

NIVELES

Básico, Intermedio y Avanzado.

DURACIÓN

Ciclo de 3 meses por nivel.

HORARIOS FLEXIBLES

Miércoles y Viernes: 7:00 p.m. - 9:00 p.m.

INVERSIÓN

Asociados S/. 300 mensual
Asociados Corporativos (de 3 a más) S/. 280 mensual
No asociados S/. 370 mensual

(Incluye IGV, planeamiento, diversos materiales de trabajo, CD y certificado)

MATRÍCULAS ABIERTAS

comunicaciones@camaratru.org.pe
T: 231114 anexo 27 - 39
Cámara de Comercio
y Producción de La Libertad
Junín 454

PLACEMENT TEST

17 JUNIO

GRAFICA REAL

COMITÉ EJECUTIVO

PRESIDENTA
Rosario Bazán de Arangurí
PRIMER VICEPRESIDENTE
Lucas Rodríguez Tineo
SEGUNDO VICEPRESIDENTE
Nelson Kcomt Che
DIRECTORA DE ASUNTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS
Melva Paredes Florián
DIRECTOR SECRETARIO
Carlos Vílchez Pella

PRESIDENTES DE COMITÉS GREMIALES

1. Comerciantes
Presidente:
Dragui Nestorovic Camacho
Vicepresidente:
Ricardo Solórzano Velásquez

2. Industria manufacturera
Presidente:
Manuel Moncada Castañeda

3. Industria avícola, ganadera y empresas conexas
Presidente:
Alfonso Medrano Samamé
Vicepresidente:
Estuardo Jara Benites

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

5. Energía, minas e hidrocarburos.
Presidente:
Jimena Sologuren Arias

6. Turismo.
Presidente:
María Neciosup de Prevost
Vicepresidente:
Carlos Rojas Cerna

7. Empresas bancarias y AFP.
Presidente:
Silvio Dragunsky Genkin
Vicepresidente:
Mario Moreno Meléndez

8. Empresas financieras no bancarias, seguros y afines
Presidente: Luis Muñoz Díaz
Vicepresidente: Ana Cecilia Encomenderos Casuso

9. Servicios educativos
Presidente:
Walter Pollack Velásquez
Vicepresidente:
Luis Alor Ventocilla

10. Servicios de salud y empresas conexas
Presidente:
Hermes Escalante Añorga
Vicepresidente:
Walter Zegarra Carranza

11. Industria de la construcción y empresas conexas
Presidente:
Presby García Acosta
Vicepresidente:
Hugo Pretell Plasencia

12. Transportes y sus proveedores
Presidente:
Anselmo Carranza Pretell
Vicepresidente:
César Arispe Ribbeck

13. Comunicaciones, informática y empresas conexas
Presidente:
Jorge Rodríguez Lázaro
Vicepresidente:
Alejandro Ballón Espejo

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

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

MENSAJE DE LA PRESIDENTA

Por un sistema tributario justo que promueva el desarrollo del país

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

El sistema tributario debe buscar la armonía entre el Estado, los contribuyentes y las actividades económicas que constituyen las fuentes del tributo. En este contexto, la regulación tributaria debe reflejar equilibrio económico y social entre el acreedor y deudor tributario.

Sin embargo, al analizar el sistema tributario vigente, encontramos que los deudores tributarios no sólo tienen deberes de contribuir sino también tienen deberes de colaborar, esto es, pagar, cobrar y adelantar pagos de tributos. Asimismo, existe un sistema de infracciones y sanciones que afecta la renta de las empresas, es el caso del comiso de bienes o internamiento temporal de vehículos por incumplimiento de obligaciones que no son relevantes. Es decir, basta que una empresa formal cometa un pequeño error administrativo en la emisión de los comprobantes de pago o en las guías de remisión, para que el sistema tributario vigente le determine la infracción con el perjuicio económico que ésta significa para las empresas, debido a que el flujo comercial queda interrumpido entre las empresas proveedoras y sus clientes.
Bajo este sistema, la administración tributaria ha creado obligaciones sustantivas (retenciones, percepciones y detracciones) que como pagos adelantados de tributos resultan siendo verdaderos préstamos obligatorios cuyo incumplimiento también se sanciona. Del mismo modo, se ha creado el Sistema de Embargos por Medios Telemáticos – Grandes Compradores aplicable a las empresas que designa la Sunat, convirtiéndolas en auxiliares coactivos.

> EL SISTEMA DEBE ENFOCARSE EN LA INFORMALIDAD NO EN GENERAR MAYORES OBLIGACIONES A LOS CONTRIBUYENTES FORMALES.

Las obligaciones tributarias generadas como deber de colaboración sólo se justifican en épocas de emergencias, como fue el caso de la década de los 90's donde el Perú vivía los efectos de la crisis económica que heredamos del régimen militar y que se agravó con el primer gobierno del presidente García.

Los tiempos y las circunstancias han cambiado significativamente y si bien ya no vivimos en una crisis económica permanente –sino al contrario el Perú experimenta un crecimiento económico sostenido– el problema tributario de ahora es el de la informalidad y es en ello en lo que debe enfocarse el sistema de recaudación de tributos y no en generar mayores obligaciones que restan competitividad a los contribuyentes formales que somos los que estamos construyendo el crecimiento económico y el desarrollo social que experimenta nuestro país.

COLUMNA DEL SOCIO

¿Es la nueva ley más saludable?

DRAGUI NESTOROVIC CAMACHO
Gerente general Productos Razzeto

Es importante destacar que la Ley de Promoción de la Alimentación Saludable para niños, niñas y adolescentes –aprobada hace unas semanas por el Gobierno–, tiene un fin positivo, que es el de disminuir los índices de sobrepeso y la obesidad en el país.

No obstante, creemos que dicha medida no podrá obtener los resultados que espera pues el problema no radica sólo en el consumo inmoderado de 'comida chatarra'; por el contrario puede generar efectos adversos como la informalidad.

La norma parte del supuesto de que la publicidad es negativa en sí misma, cuando en realidad ésta es sólo una vía a través de la cual se informa al consumidor. Aunque cierta información puede parecer engañosa, la mayor parte de la información brindada suele ser verdadera y útil a la hora de tomar decisiones.

Cuidado con los datos personales

PATRICIA GARZÓN GÓMEZ
Gerente Empresa Agroindustrial Laredo S.A.A

Según el reglamento de la Ley 29733, aquellas personas que se vean afectadas por el uso inadecuado de sus datos personales, ya sea al momento en que se le ofrezca un crédito o servicio público o privado, podrán denunciar y solicitar sanciones para las empresas o entidades que manejan su información. Además, para que una empresa o entidad pueda manejar información de las personas deberá contar con su autorización de manera libre, previa, informada y expresa.

Esta norma busca prevenir el uso de los datos como medida para la seguridad de las personas y, a la vez, sancionar a los responsables de esta mala actividad.

Es necesario resaltar que la norma establece un plazo de dos años para que las bases de datos existentes se adecuen al reglamento.

62,2%

creció la inversión pública en La Libertad durante el primer bimestre del año, acumulando un monto de S/. 143 millones, según la Síntesis Económica del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

4º proveedor

de leche es La Libertad, después de Arequipa, Cajamarca y Lima. Además, Trujillo representa el **19%** de toda la producción láctea de nuestra región.

La Libertad: segundo productor de oro en el Perú

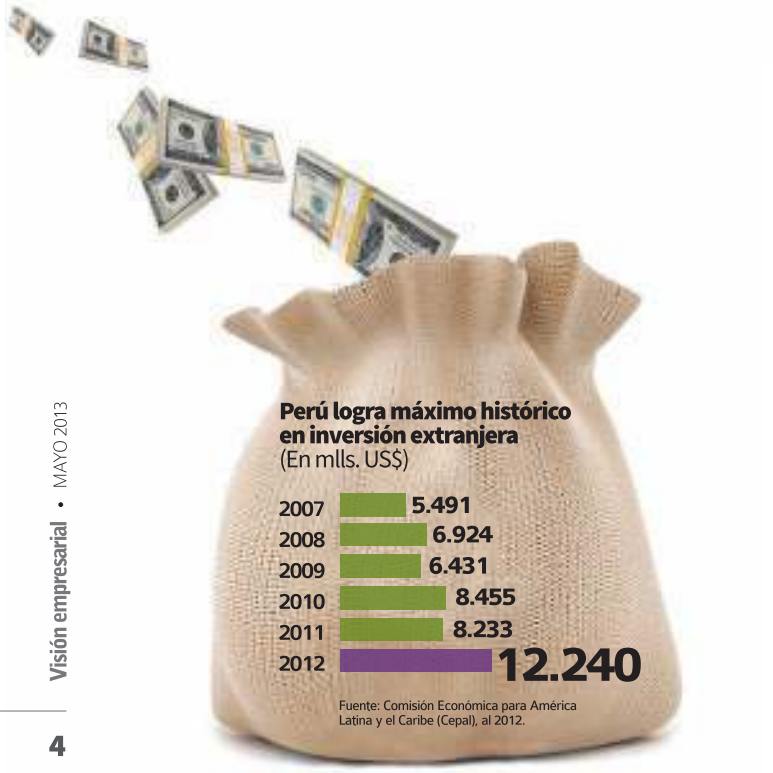
Departamento	Producción Miles granos finos	%
Cajamarca	55'229.369,43	34,20%
LA LIBERTAD	52'285.732.37	32,37%
Arequipa	16'518,340.33	10,23%
Madre de Dios	12'133.839,01	7,51%
Ayacucho	6'554.743,87	4,06%
Moquegua	5'875.113,07	3,64%
Puno	3'876.942,46	2,40%
Ancash	3'525.373,72	2,18%
Cusco	2'523.148,97	1,56%
Pasco	1'074.025,24	0,66%
Junin	852.767,52	0,53%
Lima	508.770,81	0,32%
Huancavelica	466.397,95	0,29%
Tacna	73.526,16	0,05%
Ica	12.101,68	0,01%
Total	**161'510.192,59**	**100%**

Fuente: Foro Económico Mundial (2011)

5,08%

creció el Valor Bruto

de Producción agropecuaria en La Libertad durante el periodo enero–marzo del 2013, en relación a similar periodo del año anterior, señaló el jefe de Estadística Agraria de la Gerencia Regional de Agricultura, Luis Díaz Vergara.



Cantidad de proyectos bajo la modalidad de 'Obras por Impuestos' por regiones.
(De enero a marzo del 2013)

Fuente: ProInversión.

AL GRANO

47%
de las empresas peruanas

tuvo problemas para conseguir personal durante el año 2012. Un año antes, en el 2011, solo el 10% experimentó esta situación, comentó la directora general de Manpower para Latinoamérica, Mónica Flores.

87%
de los ejecutivos

de las 280 empresas clientes del Servicio de Asesoría Empresarial (SAE), califica de deficiente la gestión del Gobierno, según una encuesta aplicada entre el 22 y 25 de abril.

Las agroexportaciones se duplicarán y sumarán más de **US$ 8.200** millones en los próximos diez años, gracias a la incorporación de más hectáreas de cultivos, estimó el titular del Minag.

La Corporación Azucarera del Perú (Coazúcar) obtuvo un incremento de **29,75%** en la producción de alcohol al cierre del primer trimestre del 2013, en comparación al 2012.

El intercambio comercial entre Perú y la India aumentó siete veces en los últimos cinco años. Solo en el 2012 llegó a **US$ 1,129 millones**, un alza de **35%** respecto a 2011, afirmó el economista Carlos Mathews.

La Municipalidad Provincial de Trujillo (MPT) informó que la construcción del terminal terrestre, cuya inversión es de S/. 50 mlls., presenta el 70% de avance.

El sector minero aportará el **30%** del crecimiento económico del Perú hasta el 2016, según el Minam.

70%
de turistas

que visitaron La Libertad en el 2011 manifestaron sentirse satisfechos y muy satisfechos durante su estadía, indica un estudio ejecutado por Promperú.

46
negocios

de la Ruta Moche fueron certificados por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) gracias a sus buenas prácticas de gestión de servicio.

"PARA CRECER AL 6% SE REQUIERE QUE LA INVERSIÓN PRIVADA SIGA CRECIENDO POR LO MENOS EN DOS DÍGITOS"

Luis Miguel Castilla.
Ministro de Economía Y Finanzas

El titular del MEF señaló en conferencia de prensa que el Ejecutivo se encuentra elaborando un conjunto de medidas que buscan agilizar los trámites y atraer un mayor volumen de inversiones al país, a fin de contribuir a mantener un nivel de crecimiento óptimo.

Compras estatales

1. Requerimiento	Paquete coagulometría semiautomático	Tubo capilar para VSG	Uniforme institucional de invierno y verano de damas y caballeros
2. Fecha de Vencimiento	17 de junio del 2013	17 de junio del 2013	23 de junio del 2013
3. Valor Referencial	**S/. 444.763,00**	**S/. 21.672,00**	**S/. 95.843,69**
4. Entidad	ESSalud	ESSalud	La Libertad Dirección Regional de Agricultura
5. Tipo de Proceso	**Licitación pública**	**Licitación pública**	**Adjudicación directa selectiva**
6. Código de Proceso	LP-1-2013-Essalud RALL Convocatoria N° 1	LP-1-2013-Essalud RALL Convocatoria N° 1	ADS-2-2013-GRLL-GGR-GRSA/CEP Convocatoria N°1
7. Código de Registro	03-130044491	03-130044491	03-130046020

SUMARIO

8

INFORME ESPECIAL:
Pequeños gigantes. Balance y retos del sector Mype.

14 La Libertad necesita profesionales con visión estratégica.

16 Agroexportaciones norteñas ganan más terreno.

18 Proverbios empresariales

24 Sepa elegir a sus socios

26 Conflictos laborales: procesos más cortos.

29 ¡Yo soy Cámara!

36 CCPLL en acción

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
Ricardo Varillas Santisteban
Lucyana Zavaleta Urtecho
Sachenca León Dancé

COLABORADORES
Tairi Rullier Pérez
Álvaro Umpire López
Gabriel Rovayo Vera
Claudio Moreno
Jorge Melo Vera

FOTOGRAFÍA
Comunicaciones Corporativas y Capacitación Empresarial

CONCEPTO GRÁFICO
Sapiens

IMPRESIÓN
Mass Impresos

PARA CONTACTARNOS
Jr. Junín 454
Trujillo, Perú

TELÉFONOS:
231114 Anexos 25 y 26
PUBLICIDAD:
publicidad@camaratru.org.pe

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

RENAULT LOGAN
Para familias que necesitan espacio.

Desde
$11,220
S/.29,733

T.R. S/. 2.50

RENAULT DUSTER 4x4
PARA TODOS

Desde
$18,950
S/.50,218

T.R. S/. 2.55

3 AÑOS DE GARANTÍA

RENAULT

DRIVE THE CHANGE

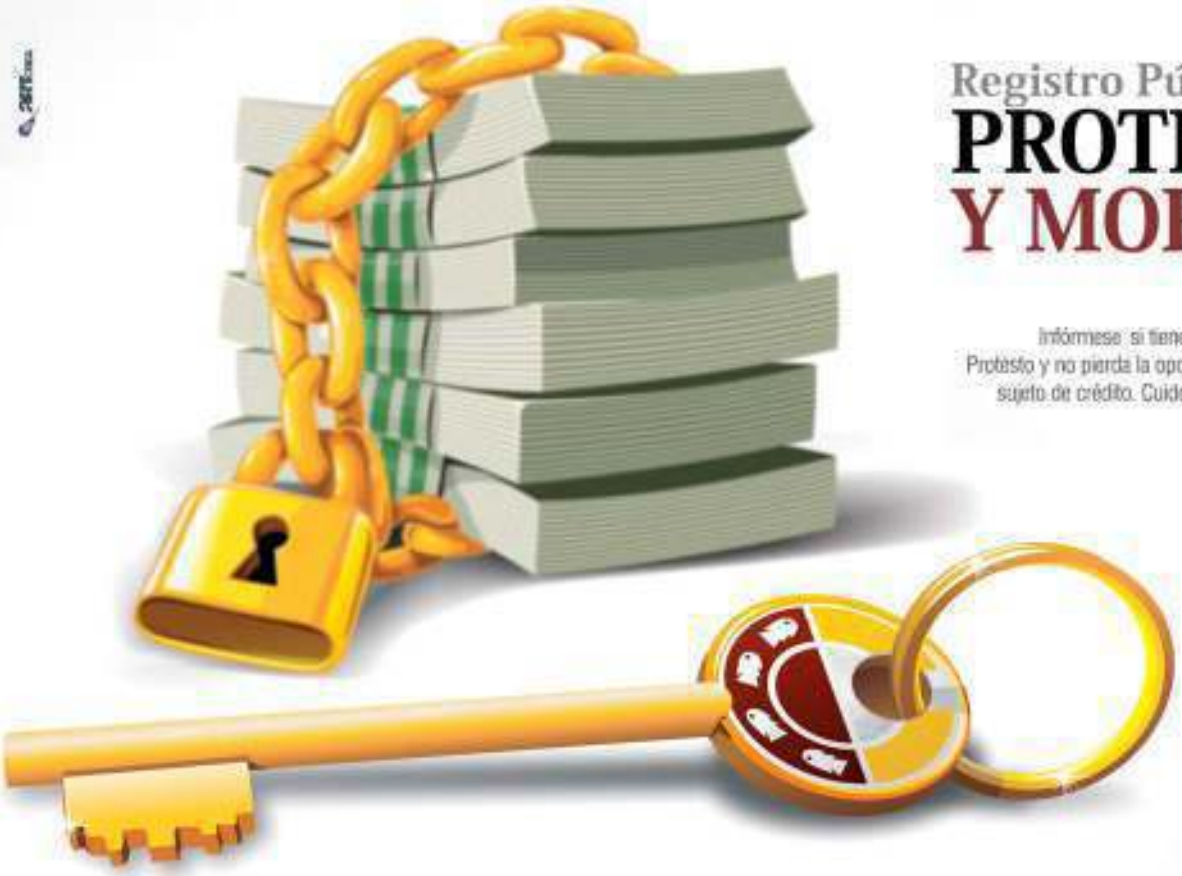
RENAULT

Mannucci Diesel

SEGUIMOS ATENDIENDO DE MANERA NORMAL EN NUESTROS 2 LOCALES:
- Av. Mansiche Nº 480, Trujillo - Telf. 235481
- MOTORPLAZA: Av. América Oeste 750 Urb. El Ingenio (Mall Aventura Plaza) - Telf. 250849

www.renault.pe

TESTDRIVE RENAULT
Solicite su prueba de manejo



Registro Público de
PROTESTOS Y MORAS

Infórmese si tiene algún Protesto y no pierda la oportunidad de ser sujeto de crédito. Cuide su imagen

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

www.camaratru.org Jr. Junín # 454 – Teléfono: 231114 anexo 41

NO OBSTANTE, UNO DE SUS PRINCIPALES PROBLEMAS ES SU ATOMIZACIÓN.

Mypes: una gran fuerza

Se estima que este sector contribuye con el 42% del PBI regional, sin embargo, su informalidad aún es muy elevada pues priman los negocios de subsistencia; el reto es que éstos se conviertan en unidades productivas e innovadoras.

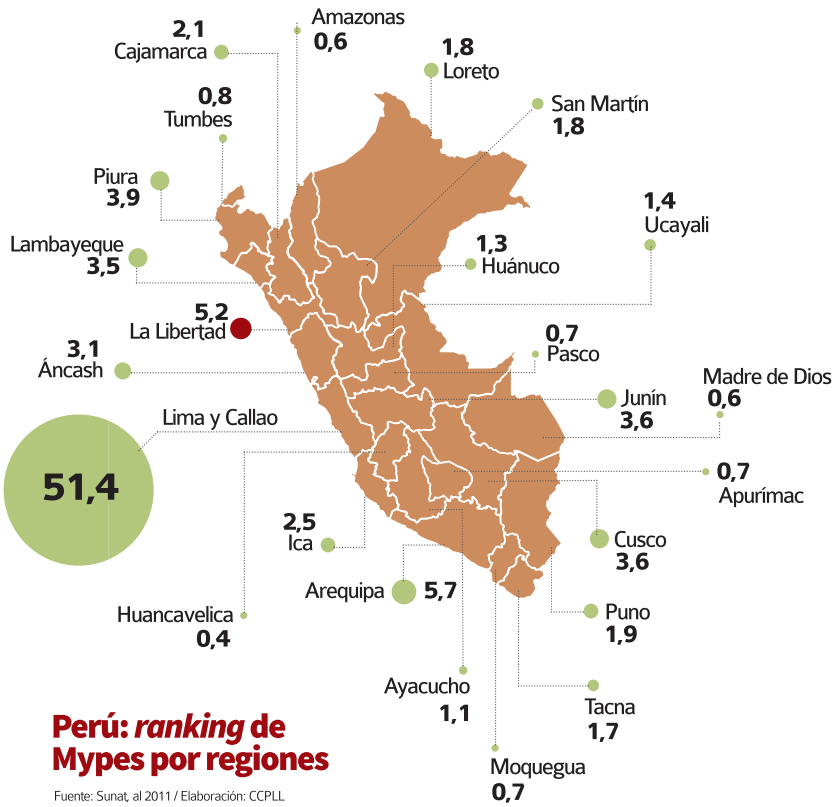
RICARDO VARILLAS S.
Jefe de Comercio e Información Económica - CCPLL

El Perú, desde hace dos décadas, viene registrando un crecimiento sostenido, que le ha permitido atraer importantes inversiones, incrementar sus exportaciones y propiciar el desarrollo de iniciativas o emprendimientos de negocios.

Gran parte del crecimiento económico registrado es el resultado de la generación de un gran número de micro y pequeñas empresas (Mypes), las cuales gracias a sus esfuerzos individuales, han logrado consolidarse como un sector clave para explicar el nivel de desarrollo económico y social de nuestro país.

Según la Sunat, existen 1'292.124 empresas registradas en el ámbito nacional. De este total, las micro y pequeñas empresas son 1'282.514, lo que representa el 99,26% de las empresas formales de nuestro país.

> DE LAS MYPES REGISTRADAS, EL 80% TIENE UNA ORGANIZACIÓN INDIVIDUAL, EN ESTE GRUPO SE ENCUENTRAN: LAS PERSONAS NATURALES CON NEGOCIO (70%).



Perú: *ranking* de Mypes por regiones

Fuente: Sunat, al 2011 / Elaboración: CCPLL

ENFOQUE REGIONAL

En el caso de La Libertad, al finalizar el 2011, de acuerdo a información de la Sunat, se registraron 66.825 empresas, de las cuales 66.461 son Mypes; es decir, el 99,6%. De ellas, 64.093 son microempresas (95,91%) y 2.368 pequeñas empresas (3,69%). Por su parte, existen sólo 264 empresas medianas y grandes, que representan 0,4%.

De las Mypes registradas, el 80% tiene una organización individual, en este grupo se encuentran: las personas naturales con negocio (70%), Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (8,6%) y personas naturales sin negocio (1,4%). Sólo el 20% de las Mypes liberteñas tienen una organización societaria, la organización societaria más representativa es la Sociedad Anónima Cerrada que concentra al 12% de las Mypes liberteñas, en tanto, las Sociedades Comerciales de Responsabilidad Limitada representan el 4% y siguen las otras.

A pesar de representar casi la totalidad de empresas en la región, la PEA ocupada por las Mypes liberteñas asciende a 61,6% del total; es decir, a 540.439 liberteños.

En cuanto al aporte al PBI de las Mypes –suponiendo que la estructura del PBI nacional es similar a la situación regional–,

podemos estimar que el aporte de éstas asciende a S/. 4.453 millones (42%).

SITUACIÓN DEL SECTOR

En el Perú, se vienen realizando esfuerzos para mejorar las condiciones de desarrollo de las Mypes, por ejemplo: la Ley Mype (creada en el 2003) que promueve la formalización y desarrollo de las microempresas, pues facilita el acceso a los derechos laborales y de seguridad social tanto a los trabajadores como a los empleadores; la política de apertura comercial del país, que permite la posibilidad para que estos negocios accedan a mercados internacionales, entre otros.

Estos esfuerzos han contribuido a reducir los niveles de informalidad del sector en los últimos años. Sin embargo, el nivel de informalidad aún es muy elevado.

Ante ello, lo que se requiere es mayor efectividad en las intervenciones de las instituciones públicas y privadas comprometidas con el desarrollo de las Mypes para incrementar la productividad del sector y de esa manera mejorar las condiciones laborales de una gran parte de la población peruana.

La informalidad permite a las Mypes comenzar a operar sin asumir los costos de las licencias de funcionamiento y permisos, del pago de impuestos y del registro de trabajadores en planilla para que accedan a beneficios sociales y laborales, entre otros.

Sin embargo, la informalidad, que al inicio permite a las Mypes ahorrar algunos costos, luego limita sus oportunidades de desarrollo y de sostenibilidad, puesto que no les permite acceder a mercados atractivos (exportación o mediana y gran empresa) para incrementar sus ventas, restringe su capacidad de acceder a financiamiento oportuno, les impide crear una marca para diferenciarse en el mercado, no pueden vender sus productos y/o servicios bajo una estrategia de precios bajos, no pueden acceder a economías de escala para comprar insumos, tampoco desarrollar una estrategia de negocio en el mediano y largo plazo; a todo ello hay que añadir que la baja pro-

Perú: Mypes formales por actividad económica

Actividad	Nº	%	
Comercio	601.499	46,9%	TERCIARIO 84%
Servicios	479.660	37,4%	
Manufactura	128.251	10,0%	SECUNDARIO 13%
Construcción	39.758	3,1%	
Agropecuario	23.085	1,8%	PRIMARIO 2%
Minería	6.413	0,5%	
Pesca	3.848	0,3%	
Total	1'282.514	100%	

Fuente: Sunat, al 2011 / Elaboración: CCPLL

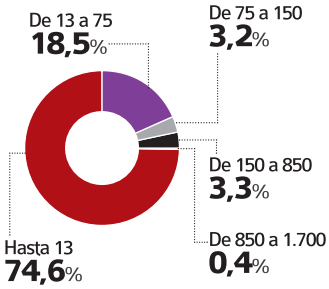
La Libertad: número de empresas por tamaño

Micro	64.093	95,91%
Pequeña	2.468	3,69%
Mediana	100	0,15%
Grande	164	0,25%
TOTAL	66.825	100,00%

El **99,6%** de empresas formales en La Libertad son Mypes.

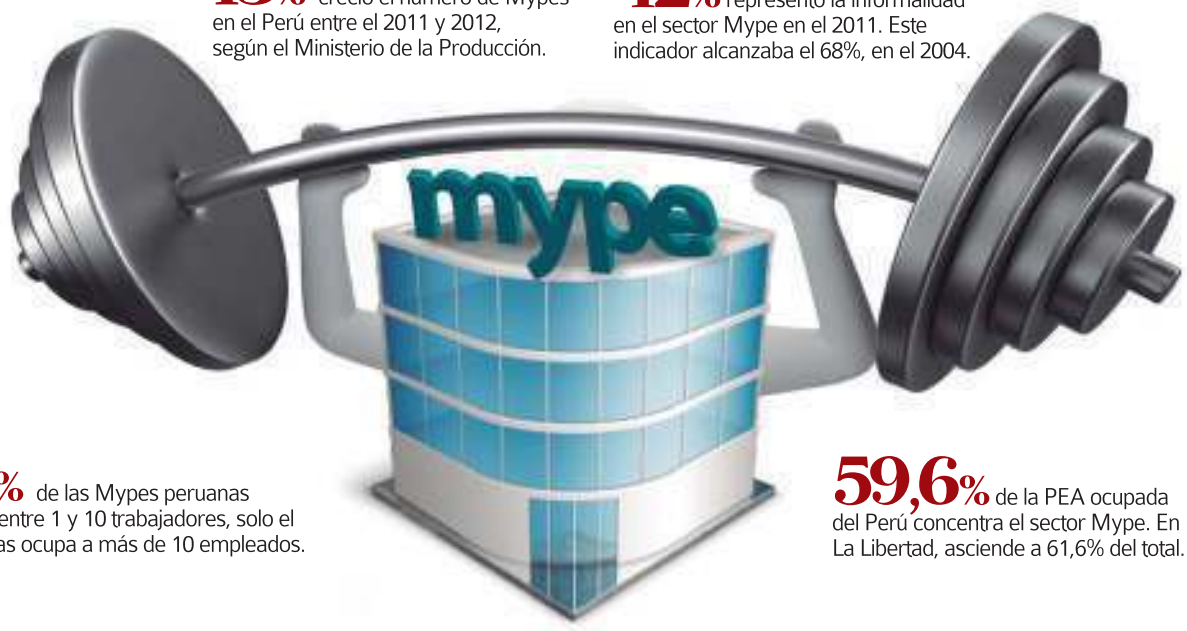
Fuente: Sunat, al 2011 / Elaboración: CCPLL

La Libertad: Mypes formales según ventas anuales (en UIT) - 2011



13% creció el número de Mypes en el Perú entre el 2011 y 2012, según el Ministerio de la Producción.

42% representó la informalidad en el sector Mype en el 2011. Este indicador alcanzaba el 68%, en el 2004.



98% de las Mypes peruanas emplean entre 1 y 10 trabajadores, solo el 2% de ellas ocupa a más de 10 empleados.

59,6% de la PEA ocupada del Perú concentra el sector Mype. En La Libertad, asciende a 61,6% del total.

ductividad de su personal será una 'cruz' para los negocios informales debido a que sus trabajadores tendrán bajas remuneraciones y no podrán contar con incentivos como capacitaciones.

BENEFICIO-COSTO

Frente a este panorama, lo que debe hacer el Estado es crear las condiciones necesarias para que el análisis beneficio-costo de ser formal que realizan las Mypes, sea positivo y las incentive a elegir la ruta legal.

Para reducir los costos de la formalización, el Estado debe establecer mayores incentivos tributarios y flexibilidad laboral a las Mypes, simplificar los trámites, reducir los costos y tiempos para la obtención de licencias y permisos, ente otros.

Respecto a incrementar los beneficios, este es el aspecto medular y pasa por ofrecer a las Mypes herramientas que las ayuden a ser más competitivas, a través de la asesoría y capacitación en: herramientas de asociatividad para exportar y/o vender a medianas y grandes empresas, estrategias de marketing, estandarización de procesos y buenas prácticas de calidad, gestión empresarial (contabilidad de costos, logística, finanzas, entre otros) e innovación y transferencia tecnológica para las Mypes.

Es importante destacar que, en la actualidad, el Estado está implementando programas y estrategias para hacer a las Mypes más competitivas en el ámbito nacional, a través de los Ministerios de Trabajo, Producción, Agricultura, Comercio Exterior y Turismo, entre otros.

Asimismo, los gobiernos regionales y locales están promoviendo programas de apoyo dirigidos a este importante sector. Por su parte, también existe una red de instituciones privadas como los gremios empresariales, las ONG, instituciones educativas y la cooperación internacional, las mismas que también están realizando esfuerzos importantes en esta materia.

No obstante, la única manera de optimizar el uso de los recursos y obtener un mayor impacto en la mejora de las condiciones para el desarrollo formal de las Mypes es trabajando de manera coordinada, de acuerdo a un plan integral que fomente el desarrollo de las Mypes, en el cual participen todos los niveles de gobierno y representantes de otras instituciones involucradas para impulsar la evolución sostenible de estos emprendedores que día a día, y con mucha modestia, aportan al crecimiento económico de nuestro país.

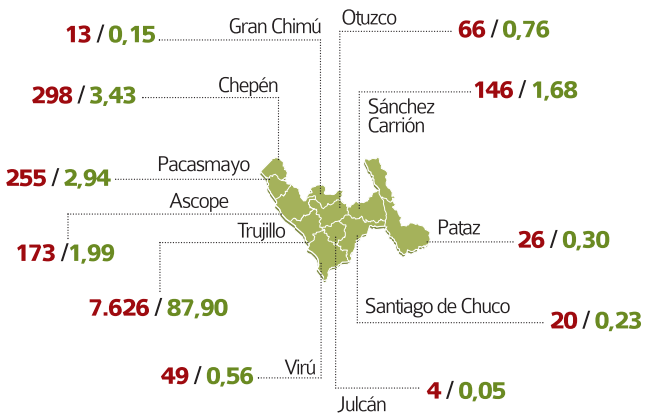
> PARA REDUCIR LOS COSTOS DE LA FORMALIZACIÓN, EL ESTADO DEBE ESTABLECER MAYORES INCENTIVOS TRIBUTARIOS Y FLEXIBILIDAD LABORAL A LAS MYPES.

EN REGLA

Se consideran Mypes formales a aquellas registradas en Sunat, que cumplen los siguientes requisitos:

a. RUC vigente.
b. Desarrollan actividad que genera renta de tercera categoría.
c. Declara ventas menores a 1.700 UIT al año.
d. Tipo de contribuyente con finalidad lucrativa.
e. Actividad económica declarada con finalidad lucrativa.

La Libertad: Mypes por provincia
N° Mype / Participación (%)



Fuente: Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (ReMype) – La Libertad, al 2012.

La Libertad: Mypes, según actividad económica

Actividad económica	N° Mype	Participación (%)
Agropecuario	160	1,84
Pesca	2	0,02
Minería	55	0,63
Manufactura	1.718	19,80
Construcción	1.155	13,31
Comercio	2.536	29,23
Servicios	3.050	35,15
Total	8.676	100

Fuente: Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (ReMype) – La Libertad, al 2012.

JUNTA DE USUARIOS DE RIEGO PRESURIZADO
DEL DISTRITO DE RIEGO MOCHE VIRU CHAO

Referente Nacional en la
Gestión del Recurso hídrico

www.jriegopresurizado.org.pe

Panamericana Norte km.522.5 sector California - Virú

Contacto:
TELEF.: 044-612532 / NEXTEL: 839*5506 / CEL. 949944883

Visión
empresarial

- La revista liberteña de economía y negocios con 32 años en el mercado informativo.
- Somos un canal de comunicación de alto impacto pues llegamos a todas las grandes, pequeñas y medianas empresas de nuestra región. Asimismo, a las principales instituciones públicas de La Libertad.

Si desea colocar un aviso en Visión Empresarial, comuníquese a:

Comunicaciones Corporativas y Capacitación Empresarial

Teléfono: **23 11 14**
anexos **25** y **27**

E-mail: comunicaciones@camaratru.org.pe

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

COMO CADA 15 DE MAYO, EN EL DÍA NACIONAL DE LA MYPE.

Emprendedores festejaron sus logros

Empresarios y autoridades locales y regionales destacaron la relevancia de este sector en las instalaciones de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL).

En reconocimiento al loable esfuerzo que despliegan día a día los micro y pequeños empresarios de la región, se celebró en la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), el Día Nacional de la Mype.

Para tener una idea de la relevancia de este sector, basta revisar algunas cifras. Según la Sunat, del total de empresas que operan en el territorio nacional, el 99,2% son Mypes, mientras que en La Libertad esta cifra se eleva a 99,6%, lo que equivale a un total de 66.561 unidades empresariales.

Durante la inauguración del evento, la presidenta del gremio empresarial, Rosario Bazán de Arangurí, remarcó la importancia de las Mype en el crecimiento económico y desarrollo social del país. "Se estima que contribuyen con el 42% del PBI nacional; es decir que estos emprendedores son el verdadero motor de la economía del país", precisó.

Bazán subrayó también que es necesaria la conjunción de es de los sectores público y privado, para dotar a las Mypes de las herramientas que les darán mayor competitividad.

"Desde la Cámara de Comercio venimos apoyando a las Mypes a través de capacitaciones. Les brindamos asesoramiento para la constitución de sus empresas, les otorgamos la información económica que requieren y también ponemos a su disposición los diferentes ambientes para sus reuniones comerciales", indicó Bazán.

A su turno, el gerente regional de la Producción, Alberto Shimokawa Shiguiyama, destacó la participación del Gobierno Regional de La Libertad, la Dirección Mi Empresa del Produce, la Municipalidad Provincial de Trujillo y la CCPLL en este merecido homenaje a los empresarios locales. "Continuaremos uniendo esfuerzos por el desarrollo de las Mypes. Ellos saben que trabajamos por su sector desde hace mucho tiempo, por eso hoy nos premian con su presencia ", afirmó.

LOS MEJORES. CCPLL premió a los empresarios Mype que más destacaron durante el último año en la región.

> DEL TOTAL DE EMPRESAS QUE OPERAN EN EL PAÍS, EL 99,2% SON MYPES, MIENTRAS QUE EN LA LIBERTAD ESTA CIFRA SE ELEVA A 99,6%.

PREMIACIÓN

El momento más esperado fue la premiación a las mejores Mypes. En Comercio se premió a Repuestos Miguelitos ; en Confecciones a Cruz Vera Diseños y Confecciones; en Calzado a Modatec; en Artesanía a Manos Laboriosas; en Gastronomía a Los Herrajes Restaurant ; en Agroindustria a Biológicos del Perú ; en Metalmecánica a L&S Nassi y en Madera a Andina Pallets y Embalajes.

ROSAS DE GUADALUPE
MARIACHI FEMENINO
Alegría, Elegancia
Encanto y Romanticismo
y ahora también...
Tu Boda de Lujo
Calle Tomás Edison N°623 Urb. Pay Pay
Telef. 044 - 425602 - 426982
Movistar: 983-695-994 RPC:958-795-690 973-336-306
YouTube
Email: rosasdeguadalupe@hotmail.es

NP
Nor Peruana
Corredores de Seguros S.A.
BRINDAMOS ASESORIA EN SEGUROS EMPRESARIALES Y PERSONALES
Multiriesgo
(Incendio, Riesgos de la Naturaleza y Riesgos Políticos)
Robo
Deshonestidad
Responsabilidad Civil
Accidentes Personales
Asistencia Médica Familiar
SCTR
(Seguro Complementario de Trabajos de Riegos)
CAR
TREC
Vehiculos
Vida ley
SOAT
30 Años
La mejor Opción para tu Protección...!
Jr. Bolivar N° 634
Ofc. 301-Trujillo
Contáctenos:
Telf.(044)226273
Telefax:226275
jsanchez@norperuanasa.com

Cumplimos 33 años
Llegar hasta aquí ha sido un logro. Más de tres décadas de trabajo conjunto, intenso y sostenido. Con el esfuerzo de todos nuestros colaboradores hemos logrado construir una empresa eficiente y socialmente responsable. Este saludo de aniversario está dedicado a todo ellos.
PODEROSA

Ganador del premio internacional a la calidad
GRUPO RI-CAR
AUTOMOTRIZ
Innovación y Tecnología Permanente
EQUIPAMIENTO 4x4
KEKO
CARRYBOY
Personal capacitado y calificado, experiencia y garantía
TODO EN UN SOLO LUGAR
25 AÑOS
SERVICIO de CALIDAD y ACCESORIOS de clase mundial
Defensa cromada
Cobertor de tolva

▸ **AGENDA PENDIENTE. LA LIBERTAD Y EL PERÚ NECESITAN PROFESIONALES LÍDERES Y CON VISIÓN ESTRATÉGICA.**

Del crecimiento económico al desarrollo del talento

Hoy en día, es necesario desarrollar competencias gerenciales pues las empresas y la economía mundial enfrentan cambios y situaciones de quiebre constantes, por lo que necesitan equipos altamente motivados y enfocados en el logro.

TAIRI RULLIER PÉREZ
trp@upnorte.edu.pe
Directora académica de de Posgrado – UPN

En el 2009, se nombró a Trujillo como una de las ciudades en Latinoamérica con mayor crecimiento entre el 2003 y el 2008, teniendo como uno de los indicadores principales la variación de 8,65% del PBI en este mismo periodo.

A ello podemos agregar que el crecimiento del ingreso promedio en la Población Económicamente Activa (PEA) del 2003 al 2012 se ha incrementado en un 47%. Está claro, impulsado por los tres rubros más importantes que dinamizan nuestra economía: minería, construcción y agroindustria, los cuales en el 2012, generaron un crecimiento sobre el 6%.

Reflejo de esto es la encuesta realizada en el 2011, donde se que el 55% del presupuesto familiar se destina a necesidades consideradas no básicas.

Este crecimiento económico ha generado una demanda interna de alto nivel que ha propiciado la creación de nuevas empresas, la apertura de agencias de servicios, la construcción de tiendas por departamentos, así como de viviendas y proyectos de infraestructura, que ofrecerían nuevos espacios para los profesionales y emprendedores de la región y del país.

ESCENARIO LABORAL

Hace algunos años, los líderes eran llamados jefes y los equipos de alto rendimiento eran llamados grupos de trabajo, este simple juego de palabras ha generado una profunda transformación en el ámbito laboral.

Es así que los expertos coinciden que los profesionales hoy en día deben desarrollar competencias soft o competencias gerenciales; es decir: competencias para desarrollar el talento en los equipos (liderazgo transformador, motivación y orientación al logro, comunicación empática y efectiva y pensamiento crítico) y competencias para desarrollar el talento interno (flexibilidad en el cambio, autonomía e innovación, visión estratégica, competencias socioemocionales y resolución de problemas).

Nos queda claro entonces que si bien es cierto los profesionales de hoy necesitan desarrollar competencias técnicas de alto nivel, es también vital desarrollar competencias gerenciales, pues hoy en día las empresas y la economía mundial enfrentan situaciones de quiebre constantes, por lo que necesitan equipos altamente motivados y enfocados en el logro, así como líderes empáticos que sean capaces de tomar decisiones con una visión estratégica que asegure la sostenibilidad de las empresas.

70%
de las empresas estiman que ahora es más difícil atraer y retener el talento.

6 de cada 10
empresas admiten haber perdido talento clave en un año.

A estos datos podemos agregar que:

61%
de las empresas consideran que no hay cuadros disponibles para los nuevos ingresos que serán necesarios en los diversos sectores en crecimiento en el 2013.

Existen vacíos en temas de liderazgo de equipos de alto rendimiento, gestión de personas, comunicación y competencias socioemocionales.

La foto del talento humano en las empresas

Un estudio de Mercer y la Asociación Peruana de Recursos Humanos (Aperhu) a nivel nacional, nos otorga algunos datos que nos pueden llevar a la reflexión:

¿Qué demanda el mercado laboral actual de los profesionales?

Competencias para desarrollar el talento en los equipos	Competencias para desarrollar el talento interno
Liderazgo transformador	Flexibilidad en el cambio
Motivación y orientación al logro	Autonomía e innovación
Comunicación empática y efectiva	Competencias socioemocionales
Liderando procesos	Toma de decisiones y resolución de problemas
Pensamiento crítico	Visión estratégica

Solo el 12,6%

de la PEA de la Libertad contaba en el 2011 con estudios superiores universitarios.

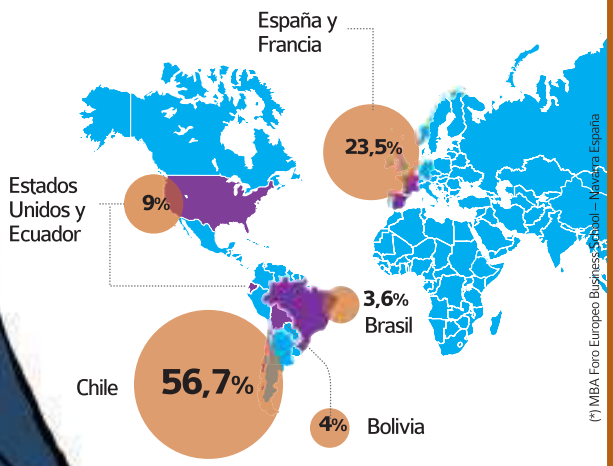
50%

de los cargos nuevos que se generaron en el 2012 no fueron cubiertos fácilmente en el Perú.

73%

de las personas que han rotado de centro de trabajo lo han hecho por inconvenientes con su jefe directo.

La migración de talento humano extranjero al Perú es más fuerte:



(*) MBA Foro Europeo Business School – Navarra España

AUTOEVALUÉMONOS

¿Cómo van mis destrezas de comunicación y autonomía?
Teniendo en cuenta que la comunicación empática y efectiva es necesaria en las organizaciones (horizontal y verticalmente).

-¿Soy una persona innovadora?
Teniendo en cuenta que la innovación no solo está ligada a generar nuevos negocios, sino también a generar procesos que impacten en la rentabilidad de las empresas.

-¿Soy un líder capaz de generar alto rendimiento?
Teniendo en cuenta que un equipo está orientado al logro común, diferente a un grupo de trabajo que es solo la suma de las metas individuales.

-¿Soy flexible ante el cambio?
Teniendo en cuenta que lo único constante es el cambio, debemos estar preparados para ésto.

-¿Soy un líder que prepara líderes?
Teniendo en cuenta que la curva de aprendizaje significa un costo para las empresas, la gestión del conocimiento significa que los miembros de los equipos vayan elevando su competitividad laboral para responder a las necesidades de nuevos puestos en las empresas.
Estas reflexiones son importantes pues finalmente lo que nos definirá como sociedad será la capacidad de responder a los nuevos retos que el mundo nos impone y a la necesidad de trascender como profesionales en un tiempo tan crucial como el actual.

ÁLVARO UMPIRE
Instituto Peruano de Tecnología Innovación y Gestión

▸ **SE ESTÁ IMPULSANDO EL MODELO ASOCIATIVO PARA EL COMERCIO EXTERIOR.**

Cuatro pilares del desarrollo agroexportador

Los envíos agrícolas de la macrorregión norte del Perú crecen a pasos agigantados, generan más empleo y se abren paso en forma descentralizada.

El desarrollo agroexportador del norte del Perú podemos explicarlo en cuatro pilares estratégicos: descentralización, fortalecimiento de capacidades, competitividad y diversificación de mercados.

En cuanto a la descentralización, podemos destacar la participación en ferias y misiones, tales como APAS en Brasil; Seoul Food en Corea; Feria Expoalimentaria, la PMA y la Fancy Food Show, en Estados Unidos; y la FHC en China.

Respecto a los estudios estratégicos de mercado, podemos precisar, las oportunidades que brindan los Tratado de Libre Comercio (TLC), los mercados potenciales y los estudios del área de inteligencia comercial de diversas entidades dedicadas a la exportación. Del mismo modo, se trabaja considerando los Planes Operativos de Mercado.

ESTRATEGIAS

En materia de competitividad, se ha tratado de reducir los costos logísticos (repotenciación del puerto de Paita – Región Piura), mantener el régimen laboral de la Ley de Promoción Agraria, promover normas complementarias para el desarrollo de la asociatividad agraria.

Por el lado del sector público, destaca el trabajo conjunto con instituciones como Minag, Mincetur, Sunat, MEF, Digesa, Senasa, MTC y el Congreso de la República.

En cuanto al fortalecimiento de capacidades, se impulsa el modelo asociativo para el comercio exterior, el programa 'Mypes Exportadoras' y el programa 'Vamos Perú'. En este tema también se destaca el trabajo con el sector público, especialmente los proyectos conjuntos con el Minag, Produce y Mincetur.

POTENCIALIDADES

El sector agroexportador del norte peruano, es el sector con la más alta tasa de generación de empleo. Durante el 2012, esta actividad creó 119 puestos de trabajo por cada millón de dólares exportados.
Haciendo un recuento del dinamismo de los principales productos de nuestra oferta exportable regional, al 2012; se puede mencionar el café, que creció en 80% y la uva que registró un incremento del 75%, gracias a su ingreso a mercados como Corea del Sur. Asimismo, no podemos dejar de mencionar el desarrollo del rubro de frutas y hortalizas, que de forma conjunta representaron más del 50 % de las agroexportaciones no tradicionales.
Por último, también resaltamos nuestro potencial orgánico y de comercio justo.

> **LA MACRORREGIÓN NORTE HA DEMOSTRADO UN CRECIMIENTO SOSTENIDO EN SUS AGROEXPORTACIONES, DE 35% PROMEDIO, HASTA EL 2012.**

EL NORTE 'PONE'

La macrorregión norte, compuesta por las regiones de: Tumbes, Piura, Lambayeque y La Libertad (exceptuamos Cajamarca, por los motivos ya conocidos), ha venido demostrando un destacable crecimiento sostenido en las agroexportaciones hasta el 2012, con un crecimiento anual promedio de 35% aproximadamente.

- Maestría en Gestión Pública
- Maestría en Administración de Negocios Internacionales MBA (Perú) con doble certificación en Master Universitario en Dirección de Empresas MBA (España)

EXAMEN DE ADMISIÓN
23 DE JUNIO

ESCUELA DE POSTGRADO
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Dr. César Acuña Peralta, Fundador

TRUJILLO: Av. Larco N.º 1770 (Pabellón B 2.º piso) Tel. 044 - 485000 anexo: 7187, **CHICLAYO:** Carretera a Pimentel Km 3.5 Tel. (074) 481616 anexo: 6520, **CHIMBOTE:** Urb. Los Portales Mz. H Lt. 1 Nuevo Chimbote (Espaldas de la Ugel Santa) Tel. (043) 317979 / (043) 483030 anexo: 4224, **PIURA:** Av. Loreto N.º 841 Tel. 948035139 / (073) 285900 anexo: 5533, **TARAPOTO:** Jr. Martínez de Compagñon N.º 450 Tel. 975537836 / 582200 anexo: 3127, **LIMA NORTE:** Av. Alfredo Mendiola N.º 6232 Panamericana Norte Los Olivos Tel. (01)-2024342 anexos: 2055 / 2052, **LIMA ESTE:** Av. El Parque N.º 640 Urb. Canto Rey San Juan de Lurigancho Tel. 980679819 / 947864751.

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 más 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.

LOS PROBLEMAS PONEN A PRUEBA TU CORAJE Y CAPACIDAD

*"En verano de 1998, **el fenómeno de El Niño afectó el balneario de Huanchaco** debido a un huaico que arrasó con nuestro distrito, dejándolo paralizado por dos o tres días. No había electricidad, **la mayoría de negocios cerraron**, incluso intentaron convencernos para hacer lo mismo, **pero nosotros abrimos como un día normal.** Teníamos un generador de energía que nos sirvió para poder atender y obviamente para escuchar por radio lo que pasaba. Huanchaco quedó aislado por completo porque el huayco inundó todo hasta el muelle, se tuvieron que colocar sacos de arena por temor de que avance más. Afortunadamente, Defensa Civil logro abrir un pase por el aeropuerto.*
Para nosotros fue una prueba que ratificó nuestras agallas, coraje y capacidad para enfrentar los problemas".

Alfredo Rojas Paredes
Gerente Administrativo del restaurante Big Ben de Huanchaco
Su éxito se basa en una carta especializada en pescados y mariscos.

LA INNOVACIÓN PUEDE SALVAR A TU NEGOCIO DE LA CRISIS

María Isabel Carranza Arévalo
Gerente general de Factoría Comercial y Transportes S.A.C.
Empresa de transporte de carga pesada que opera desde 1995.

*"En el 2008 , la crisis financiera global nos afectó mucho. Un año atrás, Trujillo experimentó un clima favorable, lo que se reflejó en el trasporte de carga pesada, incluso las personas naturales empezaron a adquirir maquinaría de este tipo. Sin embargo, al siguiente año, empieza los problemas en el rubro porque los bancos empezaron a quedarse con el equipo que no se terminaba de pagar. Muchas empresas cerraron, pero **nosotros logramos superar esta etapa con paciencia y esfuerzo, fue un largo proceso de innovación** en estrategias financieras y marketing, incluso tuvimos que buscar nuevos clientes. Hoy nos hemos recuperado y mantenemos la fidelidad de nuestros clientes, pero hemos aprendido que **siempre hay que estar preparado para todo".***

LA MEJOR HERRAMIENTA PARA COMPETIR ES EL COMPROMISO

*"Desde fines del 2009, nos propusimos ser la mejor empresa en nuestro rubro. y lo lfuimos, pero hoy la competencia ha aumentado, por ello nos preocupamos en fidelizar a nuestros clientes. **Somos una empresa en la que todos nos comprometemos con el trabajo, desde el vigilante hasta el gerente**. Recuerdo que una vez tuvimos que tramitar la renovación de un permiso de funcionamiento para poder brindar un servicio. El problema fue que los requisitos habían aumentado por lo que el proceso demoró casi tres meses. Como no teníamos la renovación tuvimos algunos retrasos con las empresas a las que les brindábamos servicios , pero afortunadamente, una vez que se emitió el permiso continuamos trabajando como lo venimos haciendo hasta la actualidad, sin inconvenientes".*

Doris Ramírez Armas
Contadora de Inversiones Medic Salud S.R.L.
Primera firma local en brindar servicios de Salud Ocupacional desde el 2009.

QUERÍA DEMOSTRAR QUE UNA MUJER PUEDE ASUMIR RETOS

"Antes de fundar Raíces, hace 20 años, vine a Trujillo y ***me presenté a trabajar en una empresa de ventas pero el administrador quería solo varones****, entonces le pedí que me diera la oportunidad de demostrarle mis capacidades. Me dieron el reto y comencé demostrar que una mujer puede ser una de las mejores vendedoras.. Cuando tuve mi segundo hijo ya no podía salir a vender, así que renuncié. Eso me dio tiempo para pensar en formar mi propia empresa . Al principio, solo era yo y poco a poco fuimos creciendo hasta llegar a ser los 120 trabajadores que hoy somos, con oficinas en Trujillo, Chiclayo y Cajamarca".*

Julieta Becerra Díaz

Gerente de la Distribuidora Raíces S.A. Tiene 16 años en la región y cuenta con sedes en Chiclayo y en Cajamarca.

SI NO CONOCES EL MERCADO, NO PUEDES AVANZAR

Mirta Castro

Propietaria del Hotel Plaza Grau.

"Cuando abrimos el hotel, hicimos contacto con una empresa cuyos ejecutivos llegaban a Trujillo por poco tiempo. Los tres primeros días tuvimos clientes, pero cuando los trabajadores de dicha empresa se fueron, nos quedamos sin huéspedes. Ante este vacío y no saber qué hacer, empezamos a trabajar con los taxistas quienes a veces nos traían turistas pero no siempre, entonces decidimos empezar a promocionarnos y poco a poco hacernos conocidos.
Esta experiencia me hizo estudiar Administración Hotelera. Ahora tenemos clientes fijos que hemos conseguido con ***perseverancia y actualización".***

CONFIAMOS EN LA EXPERIENCIA DE NUESTRO PERSONAL

"El fenómeno de El Niño, en 1998, impactó negativamente en numerosas empresas. En esa época nos preguntamos: ¿Ahora qué hacemos? Y consideramos que salir de situaciones como ésta era el ***reto que toda empresa debe afrontar, enfocándonos en la inversión en tecnología de punta y en el capital humano.*** *El Niño nos perjudicó porque uno de nuestros principales clientes es el sector arrocero. Pese a ello, confiamos en la experiencia de nuestro personal, con esfuerzo, trabajando duro y con ayuda del sistema financiero se pudo salir adelante.* ***Nuestra estrategia fue impulsar las ventas en otros sectores****".*

Arturo Marreros Álvarez

Gerente de Administración de Norsac S.A. Empresa certificada con el ISO 9001:2008 y que funciona desde 1967.

UN BUEN CLIMA LABORAL GENERA ÓPTIMOS RESULTADOS

Rosario Cisneros

Gerente Zonal Norte de Adecco Perú Firma mundial especializada en Recursos Humanos, opera desde 1998 en el Perú.

"En diciembre del 2005 ingresé a Adecco y en ese entonces éramos ocho personas con muchas ganas de sacar los proyectos adelante. Nuestra preocupación principal era la comunicación constante con nuestros clientes así como entre nosotros mismos. En la actualidad, ya somos 20 colaboradores y todos trabajamos en equipo. Además, tengo presente que el balance entre la vida laboral y personal es muy importante para todos.
Soy creyente de que con un clima laboral tranquilo, un sueldo adecuado y un pensamiento flexible, toda empresa triunfa*, así que a cuidar a su gente y mejorar el clima entre ellos".*

TRABAJAR SOLOS CONTRA EL MUNDO NO ES SOSTENIBLE

"Hace tres años la institución tuvo un viraje. ***Antes, nuestro enfoque era asistencialista y autónomo, creíamos que todo lo podíamos hacer solos****, no se necesitaba de ningún socio, ni coordinar con otras entidades. Pero cuando los fondos empezaron a disminuir, entramos en crisis. Es entonces que cambiamos de enfoque, pues sólos contra el mundo no podríamos continuar. Por eso formamos los gabinetes colaborativos, en los que sumando esfuerzos la inversión es más efectiva. Ahora trabajamos con esas entidades y somos socios de otras ONG que nos ven como amigos y no como competencia".*

Randy León León

Asesor Técnico regionalde la Asociación Solaris – Perú.

▸ CCPLL BRINDÓ UN SENTIDO HOMENAJE A LAS MADRES EMPRESARIA POR SU DÍA.

'Ama de su destino, capitana de su alma'

Bajo este lema, unas 180 emprendedoras disfrutaron de un nutrido programa, con dinámicas, shows y reflexiones motivadoras.

COMUNICACIONES CORPORATIVAS CCPLL
comunicaciones@camaratru.org.pe

Las palabras no bastan, y los actos resultan insuficientes cuando intentamos retribuir el amor y los cuidados que recibimos de nuestras madres, esas mujeres tenaces y luchadoras a las cuales rendimos un merecido homenaje cada segundo domingo de mayo. Como no podía ser de otra manera, la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL) se sumó a estas celebraciones, brindando a sus asociadas un merecido agasajo que contó con un selecto programa artístico–cultural.

La amena velada comenzó con la conferencia denominada 'Madre y empresaria próspera: desafío de la mujer de hoy' a cargo del reconocido psicoterapeuta Luis Alfonso Vera Cruzado. Durante su alocución, el profesional enfatizó un aspecto fundamental de las madres: su espíritu emprendedor. Asimismo, realizó una serie de dinámicas que relajaron y motivaron a las asistentes.

> SIEMPRE HAY DENTRO DE CADA MUJER UN ESPÍRITU LUCHADOR QUE NOS AYUDA A NO VER OBSTÁCULOS, SINO OPORTUNIDADES DE SUPERACIÓN.

LA TERTULIA

Seguidamente, la presidenta de la CCPLL, Rosario Bazán de Arangurí, dirigió un enriquecedor conversatorio en el que también participaron madres empresarias: María Neciosup de Prevost, gerente general del Hotel Los Conquistadores; Zenaida Kou de Zanabria, geren-

LLENO TOTAL. Asociadas asistieron masivamente a recibir el homenaje que la CCPLL preparó especialmente para ellas.

GANADORAS. Destacadas empresarias Claudia Gonzales Leca, María Neciosup de Prevost, Zenaida Kou de Zanabria, Marissa Rossaza Pizarello y la presidenta de la CCPLL, Rosario Bazán, al finalizar el conversatorio por el Día de la Madre.

ESPECTÁCULO. El grupo femenino de mariachis 'Rosas de Guadalupe' hizo vibrar a las asistentes con sus canciones.

MOTIVADOR. Reconocido psicoterapeuta, Luis Alfonso Vera Cruzado, dirigió conferencia denominada 'Madre y empresaria próspera'.

CON GARBO Y SALERO. Minchanzaman de la UNT encandiló con las danzas típicas del Perú que ejecutaron ante la atenta mirada de las madres presentes.

te general de Repuestos Miguelitos; Claudia Gonzales Leca, propietaria de Claudiatex; y la catedrática Marissa Rossaza.

Sin duda esta fue la parte más emotiva de la noche. Cada una de las madres compartió con sus pares, las experiencias positivas y negativas que vivieron al asumir el doble reto de dirigir sus empresas y continuar a la cabeza de sus hogares.

Uno de los testimonios que más caló en el público asistente fue el de Claudia Gonzales, quien a pesar de las numerosas dificultades, supo compaginar su labor de madre con el de empresario, al ser consciente de la importancia de su rol dentro de la sociedad.

"En Claudiatex generamos puestos de trabajo para mujeres discapacitadas, de la tercera edad y estudiantes universitarias a las cuales les ofrecemos un horario totalmente flexible, de acuerdo a su disponibilidad de tiempo, pues sabemos que no hay mercado laboral para ellas. Soy consciente de que si

PREMIADAS. Presidenta de la CCPLL, Rosario Bazán, junto a las felices ganadoras de los premios por el Día de la Madre.

FIN DE FIESTA. Madres terminaron la noche bailando al ritmo de huayno.

AUSPICIADORES

- RAZZETO
- GASTRONORT
- HOTEL LOS CONQUISTADORES
- DANPER
- FITO PAN
- LINDLEY

COLABORADORES

- PRIMA AFP
- AMBEV PERÚ
- COSTA DEL SOL
- INNVADENT
- RESTAURANTE MARISCO DEL AMOR
- CLÍNICA ZEGARRA
- VISAGE
- RESTAURANTE IL VALENTINO
- CALZADOS LINDA
- CALZADOS CABALL
- CALZADOS VILLA LAYANI
- COGORNO
- LEONARDO DA VINCI
- MARIJUAN
- RESTAURANTE BIG BEN
- EDITH CÓRDOVA

algo falla en mi empresa, estas mujeres se quedarían sin empleo, por ello, siempre continuo a pesar de los tropiezos", narró Claudia.

En otro momento de la velada, Zenaida Kou contó cómo empezó su empresa prácticamente de la nada y con un pequeño de apenas dos años de edad. "Vine de Lima porque mi esposo ya estaba trabajando acá. Cuando llegué necesitaba sentirme productiva, útil, realizada en mi ámbito laboral y con mi pequeñín no podía hacerlo más que de forma independiente. Mi madre me apoyó con un pequeño capital y comencé con muy poca mercadería. Por suerte, siempre hay dentro de cada mujer un espíritu luchador –y eso lo aprendí de mi madre y lo he visto en muchísimas mujeres– que nos ayuda a no ver obstáculos sino oportunidades de superación", concluyó la empresaria.

CANTÓ Y ENCANTÓ. 'Hombre orquesta' deleitó a las asistentes con sus alegres canciones.

AMENO SHOW

Durante la celebración, se sortearon más de cincuenta premios sorpresas. Las asistentes también disfrutaron de un selecto show artístico a cargo de una pareja del grupo Minchanzaman de la UNT que deleitó al público con valses y polcas; Carlos Mendoza, más conocido como el 'Hombre orquesta' hizo bailar a nuestras invitadas; mientras que el grupo femenino de mariachis 'Rosas de Guadalupe' conquistaron el auditorio con su música y canto.

El brindis estuvo a cargo de Carlos Vilchez Pella, director secretario de la CCPLL, quien destacó el esfuerzo y valentía de las madres empresarias.

El evento culminó con las palabras de agradecimiento de la presidenta de la CCPLL a las asistentes. "Cada mujer debe forjar y cambiar su propio destino, pido el día de hoy que Dios bendiga a cada madre de La Libertad, proveyéndonos de sabiduría y gracia permanente para hacer de nuestro hogar y trabajo lugares donde se cultiven los espíritus y mentes de gente campeona para la vida", manifestó.

LA PIEZA
QUE TE FALTA PARA LOGRAR COMPETITIVIDAD
ESTÁ AQUÍ

Capacitación **Empresarial**

Contratos de Naturaleza Civil
11 de junio 7:00 pm.

Proveerle al Estado: Una oportunidad de Crecer en el mercado 25 de junio 7:00 pm.

Día del Exportador: 18 de junio 4:00 pm.
'Requisitos de acceso a los mercados de Ecuador, Estados Unidos y Japón'

Charla Sunat:
Modificaciones en los pagos a cuenta de renta de tercera. 10 de junio 6:00 pm.

Charla Sunat:
Últimas modificaciones tributarias
17 de junio 6:00 pm.

III Foro Tributario 21 de junio

Manejo y Gestión Integral de Residuos Sólidos
28 al 30 de junio

Informes e inscripciones:
231114 Anexos 27 y 39
comunicaciones@camaratru.org.pe

TOLERANCIA, RESPETO Y CONFIANZA SON LAS TRES CLAVES PARA QUE UNA SOCIEDAD FUNCIONE.

Cinco razones por las cuales no debe elegir un amigo como socio

Un aliado es mucho más que un colega de trabajo, es con quien repartiremos responsabilidades y compartiremos el riesgo.

Si no se separan adecuadamente las dimensiones del negocio y la amistad, si no se ponen límites, si no se aclaran las condiciones y las reglas, el resultado puede ser lamentable.

¿SE PUEDE SER AMIGO Y SOCIO A LA VEZ?

Escoger socios entre los amigos es una decisión muy delicada, pues las implicaciones pueden afectar el negocio o la amistad. Si no se separan adecuadamente estas dos dimensiones, si no se ponen límites, si no se aclaran las condiciones y las reglas, el resultado puede ser lamentable: quedarse sin pan ni pedazo; sin negocio y sin amigo.
Por eso, vale la pena tener en cuenta las siguientes consideraciones:

1

La sola condición de amistad no garantiza que el negocio vaya a prosperar. Es importante tener confianza en los socios, pero el negocio requiere conocimiento del mercado, cumplimiento de responsabilidades en tiempos definidos y, si su amigo es de confianza, pero no conoce del negocio, usted perderá amigo y su negocio.

2

La amistad puede interferir en los protocolos. Además de socios, las personas ocupan roles dentro de la empresa. Entonces, en sesiones de Directorio son iguales, pero en la operación cotidiana hay una relación de subordinación. Es común que los amigos transfieran un trato coloquial a los contextos empresariales y, consciente o inconscientemente, desautoricen la autoridad de su socio.

3

La amistad distorsiona los motivadores adecuados. Es común ver que los amigos creen tener ciertos privilegios dentro de un negocio, pues el amigo 'les debe' grandes favores del pasado. Esto distorsiona las relaciones laborales, pues se condicionan a situaciones extra empresariales que, para el resto de accionistas, resultan inexplicables e irrelevantes y los incomoda e indispone.

GABRIEL ROVAYO
Presidente de Roadmak Solutions.

Cuando mis alumnos me comentan que han decidido emprender, antes de escuchar su modelo de negocios y antes de que me enseñen sus proyecciones financieras, les pregunto: ¿quiénes son tus socios? Para mí, esta es la pregunta más relevante porque el modelo de negocios se modifica, los números se recalculan, el capital se consigue; pero los socios funcionan o no. Y cuando la sociedad no prospera, el futuro del negocio puede verse en serio riesgo.

En este contexto, el error más común de los emprendedores es escoger al socio solamente por una de sus dimensiones, ya sea por el capital que tiene disponible, por su especialidad en un tema o por simples lazos de amistad o de sangre. Pero, ¡ojo!, a los potenciales socios hay que analizarlos globalmente. Un socio es mucho más que un colega de trabajo, es quien nos ayudará a lograr una gestión más eficiente, es con quien repartiremos responsabilidades y compartiremos el riesgo. Tolerancia, respeto y confianza son las tres claves para que una sociedad funcione.

> LOS SOCIOS SIMPLEMENTE FUNCIONAN O NO Y CUANDO LA SOCIEDAD NO PROSPERA, EL FUTURO DEL NEGOCIO PUEDE ESTAR EN RIESGO

83%
de los empresarios europeos encuestados por 'Factor Humano', aceptaron haber nombrado como ejecutivos de alta responsabilidad a familiares o amigos.

PARA TENER **EN CUENTA**

De ahí que escoger un buen socio sea una decisión tan relevante en el proceso de emprendimiento, comparto aquí algunos criterios que vale la pena tomar en cuenta antes de invitar a alguien a participar o antes de aceptar entrar en sociedad:

a. Fijarse en si la otra persona comparte nuestra visión, pasión y valores.

b. Analizar sus niveles de madurez emocional y profesional.

c. Siempre es preferible la gente con quien se tiene empatía.

d. Indagar sobre su reputación.

e. Investigar sobre su experiencia directiva.

f. Buscar alguien que nos complemente.

4

La amistad puede influir en el resultado esperado. Ocurre también que los amigos piensan, tácitamente, que su condición les otorga igualdad de condiciones dentro de una sociedad y subestiman el aporte de otros en términos de capital, network o know-how. En consecuencia, creen que merecen recibir, necesariamente, la misma utilidad que los otros o, trabajan menos para compensar.

5

La amistad hace que los límites se atenúen. Es muy común que los amigos que se vuelven socios, intimen menos para que esto no incida en las decisiones empresariales. También puede ocurrir que los espacios de intimidad empiezan a llenarse con conversaciones empresariales. Entonces, se lleva la amistad a la empresa o la empresa a la casa. Y ninguno de los dos escenarios funciona.

LOS TRABAJADORES SE VEN FAVORECIDOS PORQUE SUS CASOS SE RESUELVEN CON MÁS CELERIDAD.

La efectividad de la nueva Ley Procesal del Trabajo

Por su parte, las empresas ahora van a enfrentar sólo demandas reales y no aquellas inconsistentes o exageradas, pues quienes presenten demandas sin sustento serán multados.

CLAUDIO MORENO (*)
Presidente del Instituto de Actualización Jurídica Empresarial (Icaje)

La aplicación del nuevo sistema de procedimientos para los temas laborales en La Libertad ha generado un gran cambio en el pensamiento y conducta de los litigantes y de sus abogados. Ante la interposición de una demandada, ahora es el juez quien sanciona la temeridad de las partes, ya sea en la forma de plantear el reclamo de los derechos socio-laborales o en la absolución de las mismas.

La aplicación de esta nueva forma de reclamar los derechos laborales tiene un efecto favorable en los empresarios y sus trabajadores que se ven beneficiados porque los procesos ahora son más cortos, rápidos y simples, primando el principio de la oralidad, tomando en consideración que ahora el juez aplica sanciones a las partes que actúen de mala fe y que pretendan dilatar el proceso.

Con la entrada en vigencia de la Nueva Ley Procesal de Trabajo en La Libertad, se ha podido verificar que durante sus primeros años los conflictos socio-laborales se han solucionado con más celeridad, por tanto los nuevos procesos deben concluirse en 6 meses aproximadamente, una vez interpuesta la demanda. De esta manera, al inicio de la aplicación de esta norma (setiembre del 2010) se logró resolver las controversias en plazos muy cortos por la aplicación de los medios alternativos de conflictos (conciliación), a diferencia de la antigua ley bajo la cual los procesos demoraban varios años.

Este nuevo sistema también nos ha llevado a utilizar los medios tecnológicos de punta como es el uso de casillas electrónicas para el acto de notificación de las resoluciones.

Otra novedad de la nueva ley es que como un elemento para salvaguardar la presentación de las pruebas, las documentales ahora se digitalizan desde la mesa de partes para que los especialistas legales puedan transferir las pruebas de forma virtual en tiempo más corto. Las audiencias de conciliación, juzgamiento o audiencia única se están realizando con la aplicación de audio y video, acondicionados en salas de audiencias públicas, en dichos actos procesales los litigantes pueden conocer el fallo del proceso de forma oral y que posteriormente se materializa con la notificación de la sentencia.

> EN LAS AUDIENCIAS PREVALECE LA ORALIDAD, ES AHÍ DONDE LAS EXPOSICIONES DE LAS PARTES Y SUS ABOGADOS PREDOMINAN SOBRE SUS ESCRITOS.

SALA DE AUDIENCIAS LABORALES

En estas audiencias sólo prevalece la oralidad, es ahí donde las exposiciones de las partes y sus abogados predominan sobre sus escritos, que serán escuchados por el juez, pudiendo interrogar a las partes, sus abogados y a terceros que participan en las audiencias. Este método exige más preparación de

Recomendaciones a las áreas de Recurso Humanos

Preventivas	Mejoramiento de las políticas de contratación y manejo de personal.	Es importante que de ahora en adelante exista un mayor cuidado con las políticas de contratación y que éstas se ajusten al ordenamiento laboral.
		Antes de tomar una decisión que pueda generar un conflicto (despido, reducción de remuneraciones, descuentos, etc.) evalúe su idoneidad.
		Ante un proceso vertiginoso, resulta indispensable mejorar el sistema de almacenamiento de datos del personal en caso se requieran como pruebas.
	Identificación de contingencias.	Anticiparse a los posibles conflictos laborales será de gran ayuda para poder corregirlos a tiempo y prevenir un posible proceso laboral.
		Es recomendable que haya una revisión de la forma en la que se llevan las relaciones laborales en la empresa que pueda detectar estos problemas.
Frente al Conflicto	Capacitación del personal	El nuevo proceso laboral requiere de personal capacitado sobre, tanto para prevenir posibles riesgos, como para participar en las audiencias.
	Cambiar la mentalidad frente a los conflictos.	Es importante diferenciar las controversias que ameritan proponer una conciliación de aquellas donde lo más conveniente es defender a la empresa.

los profesionales en Derecho, ya que deberán estar listos para conocer el caso y absolver cualquier recurso jurídico que puede presentarse.

La efectividad en este nuevo sistema se ve reflejada en las estadísticas presentadas en las dos últimas memorias anuales que fueron presentadas en los discursos de orden del presidente de la Corte Superior de La Libertad, las cuales describen que durante el primer año de aplicación de este nuevo sistema procesal se ha logrado concluir el 52% de los procesos pues se realizaron mediante conciliación, reflejando así que desde su inicio tuvo muy buena acogida entre las partes que acudieron al Poder Judicial para solucionar su controversia laboral.

No obstante, en su segundo año, las partes cambiaron un poco el espíritu conciliador, ya que tan sólo se pudo obtener un 32% de procesos terminados y durante estos últimos meses se está fortaleciendo hasta en 30% el resultado en la forma de conclusión del proceso (conciliación). Estas cifras son el reflejo del trabajo motivador del juzgador con las partes para informarles las bondades de los medios alternativos de resolución de conflictos.

1.127

casillas electrónicas han sido entregadas a la fecha para los abogados de la región La Libertad, las mismas que pueden ser utilizadas a nivel nacional.

MÁS CAMBIOS

Otro elemento que también se introduce en este nuevo sistema es que los sindicatos tendrán la capacidad para comparecer en defensa de sus dirigentes y afiliados, no siendo necesario presentar un poder especial de representación, brindando así más posibilidades para que la masa trabajadora pueda ser oportunamente representada hasta en la instancia judicial.

Se puede concluir que este sistema sería más eficaz que el tradicional (en el cual se debería esperar varios meses para que se señale las audiencias de conciliación o pruebas para conocer el fallo de la controversia); sin embargo, también se debe reconocer que el Poder Judicial está pasando contratiempos al retrasarse en la señalamiento de las audiencias, esto debido a que aún falta crear algunos nuevos juzgados especializados en la Nueva Ley Procesal que ayuden a descongestionar la carga procesal.

(*) Especialista en Derecho Laboral y Previsional

PREVISIONES

En lo que concierne a las empresas:

1 Se recomienda revisar exhaustivamente los temas legales a través de una auditoría y corregir o cumplir con los aspectos que no están acordes con la ley.

2 En paralelo, el desarrollo de una buena gestión humana al interior de las organizaciones se torna imprescindible, especialmente para mejorar el clima laboral. Hay que tener presente que un trabajador feliz es finalmente el que menos reclama.

A los trabajadores se les aconseja:

1 Tener mayor cuidado al momento de elegir a sus asesores legales. Éstos, muchas veces con el afán de incrementar sus honorarios (y aprovechándose de la mayor información con que cuentan) presentan demandas indebidas, exageradas o infladas, que están destinadas a fracasar.

JORGE MELO VEGA
jmelovega@responde.pe
Gerente
Consultora Responde

▸ **LA SOSTENIBILIDAD ES UNA VENTAJA COMPETITIVA CONTUNDENTE.**

Una empresa sin ganancias no es socialmente responsable

Si el negocio no cumple el primer precepto de ser eficiente para lograr utilidades, estará condenado al fracaso y ese resultado tendrá un impacto muy negativo para toda la sociedad.

Sostenibilidad. Ese es el requisito sine qua non para una empresa que busque comprometerse con la Responsabilidad Social. Es a partir de ese precepto que se ha construido una sólida teoría en la que se privilegia la relación de las empresas con su entorno, sus grupos de interés y el diálogo que permite transmitir las expectativas de unos y otros, para que exista un equilibrio sostenible con ganancia mutua. Pero, ¿qué ocurre cuando se equivocan los roles y la empresa no obtiene beneficios?

Ése es precisamente el reto que tiene la RSE en realidades como la nuestra. En el Perú, por ejemplo, la iniciativa privada no goza de mucha aceptación y eso lo hemos visto reflejado en los mensajes que los políticos usan para achacarle el origen de nuestros males.

Ese tipo de mensajes son los que a la larga impiden desarrollar una cultura de emprendimiento donde se premie el éxito. El emprendedor exitoso prefiere mantenerse en un tamaño límite en el que la informalidad lo proteja de ser percibido como un ganador.

A RENDIR CUENTAS

En la otra orilla, si alguna actividad funciona mal y es desarrollada por el Estado, es tolerada y hasta justificada. A partir de esta diferenciación, en la que la empresa privada está obligada a realizar actividades a favor de la comunidad porque gana plata y el Estado está liberado del cumplimiento de sus obligaciones, resultará difícil salir de una cultura acomplejada en la que no somos capaces de exigir rendición de cuentas a nuestras autoridades, pero sí exigimos del privado mayores compensaciones porque ellos están obligados a ser eficientes.

Esa es la visión equivocada que se maneja en nuestro medio respecto a la Responsabilidad Social. Las propias empresas caen en la distorsión haciendo de su relación con la comunidad su política privilegiada de RSE; mientras tanto, la sociedad se neutraliza, demanda mal a la empresa y no es capaz de supervisar la Responsabilidad Social del Estado. Finalmente, los roles se confunden y el gran perdedor es la propia sociedad que no es capaz de construir una ciudadanía corporativa, donde se funciona en base a derechos y deberes entre los propios ciudadanos y de éstos con las distintas instituciones.

> **A PARTIR DE LA 'RSE' SE HA CONSTRUIDO UNA SÓLIDA TEORÍA EN LA QUE SE PRIVILEGIA LA RELACIÓN DE LAS EMPRESAS CON SU ENTORNO.**

PRIMERO LO PRIMERO

Es importante que todos interioricemos que si queremos que las empresas sean socialmente responsables, éstas, primero, tienen que ser eficientes y, esa eficiencia y competitividad se verá luego reflejada en la obtención de utilidades que será la principal muestra de su sostenibilidad.

Yo soy cámara

Entrevistados del mes

CUESTIONARIO:

1. ¿Qué les inspiró o motivó a formar su empresa?

2. ¿Cuántos años tienen en el mercado?

3. ¿A cuánto ascendió el monto de inversión con el que iniciaron su negocio?

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?

"ESTOY CONVENCIDO DE QUE LA MITAD DE LO QUE SEPARA A LOS EMPRENDEDORES EXITOSOS DE LOS QUE NO TRIUNFAN, ES LA PERSEVERANCIA".

STEVE JOBS
Visionario y cofundador de Apple.

Isa Torres Producciones:

(Dirección: Jr. Pizarro 278).

▸ Representante: Isabel Torres

1. Siempre viví cerca al mundo de las confecciones porque mi padre tenía un taller. A pesar de que terminé la universidad, cuando viajé a Lima, ingresé a estudiar lo que realmente es mi pasión: la moda. Allí supe que eso era a lo que quería dedicarme. Tengo la convicción de que nada casual. Estoy convencida de que Dios me puso en este camino.

2. Comenzamos en 1995.

"TENGO LA CONVICCIÓN DE QUE NADA ES CASUAL. ESTOY CONVENCIDA DE QUE DIOS ME PUSO EN ESTE CAMINO"

3. S/. 3 mil.

4. Tenemos varias unidades de negocios. En el atelier damos servicios de alta costura. En la escuela capacitamos a niñas, jóvenes y adultos en todo lo que se refiere a imagen. La organización hace los concursos de belleza y canaliza las franquicias. La nueva área es el Cemit, centro donde capacitaremos en moda a jóvenes.

5. Ponemos lo mejor de nosotros en cada servicio que brindamos. Además, manejamos otras unidades de trabajo que son complementarias a la principal que es el atelier.

6. La fortaleza es que somos empeñosos. La debilidad es que las oportunidades para los diseñadores en provincia son pocas.

Restaurante Spondylus:

(Dirección: Cal. Díaz de Cabrera Nro. 384 – Urb. Andrés).

▸ Representante: Dani Leiva

1. La idea fue de mi padre, quien trabajó en una empresa dedicada a la conservación del ambiente en Tumbes, donde conoció a pescadores y cocineros, eso lo motivó a iniciar el negocio.

2. Estamos casi 4 años.

3. Aproximadamente, US$ 50 mil.

4. Somos un restaurante con especialidad en pescados y mariscos. Nuestro cebiche tiene un sabor particular, más parecido al que se sirve más al norte.

"APOYAMOS A LOS PESCADORES Y CUIDAMOS EL MEDIOAMBIENTE PORQUE SOMOS RESPETUOSOS DE LAS VEDAS"

5. Los insumos que utilizamos son traídos directamente de Tumbes y algunos de Piura. Los cocineros de Tumbes nos brindan un sabor distinto.

6. La fortaleza es que el pescado se come siempre. Una debilidad es que no se encuentra todas las especies todo el año.

Centro dental HAOC:

(Dirección: Av. Los Ángeles No. 595-Urb. California)

▸ Representante: Andrés Ojeda Cornejo.

1. Comenzamos en Arequipa porque soy de allá. Después llegamos a Cuzco y luego a Trujillo porque vimos que tenía uno de los mejores ingresos per cápita, así que para nosotros era un mercado atractivo. Hoy somos una de las primeras empresas en el Perú en trabajar en el rubro odontológico.

2. Nos constituimos en 1993.

3. No más de S/. 5 mil.

4. Contamos con todas las especialidades odontológicas. Nuestro servicio principal es la ortodoncia y también los implantes, trasplantes y reimplantes dentales. Es muy interesante porque éstos van a reemplazar a los puentes.

"HOY EN DÍA, LOS PACIENTES SON MÁS CONSCIENTES DE LA IMPORTANCIA DE SU SALUD BUCAL"

5. Nosotros somos una empresa seria y me felicito por eso. Algunos colegas suelen a ofrecer cosas que no se pueden realizar. Preferimos tener un grupo selecto de pacientes que entiende cuáles son las limitaciones de los tratamientos.

6. Una fortaleza es que la gente en Trujillo es más culta. Los pacientes son conscientes de la importancia de su salud bucal y hacen prevención. La debilidad es que no hay una gran clínica dental que trabaje con especialistas en todas las ramas. Son clínicas pequeñas y eso limita mucho el desarrollo del rubro.

El Gran Marqués:

(Dirección: Calle Díaz de Cienfuegos 145 – Urb. La Merced)

▸ Representante: Katya Morante Macedo.

1. El hotel fue fundado por la familia Martínez. Ellos vieron la necesidad que tenía Trujillo de contar con un alojamiento acorde con su crecimiento. En la época en que comenzamos sólo existía un hotel, pero no tenía una amplia capacidad instalada.

2. Tenemos 17 años en el mercado

3. S/. 80 mil.

4. Somos un hotel de cuatro estrellas que brinda servicios de alojamiento a turistas nacionales y extranjeros. Actualmente, estamos trabajando un proyecto de ampliación de nuestras instalaciones.

"ACTUALMENTE, ESTAMOS TRABAJANDO UN AMBICIOSO PROYECTO DE AMPLIACIÓN DE NUESTRASMODERNAS INSTALACIONES

5. Nos distingue nuestra atención personalizada. La mayoría de nuestros huéspedes son personas que vienen por trabajo, por eso tratamos de darle todas las herramientas tecnológicas que necesita. También tenemos ambientes amplios para que realicen sus eventos corporativos. Asimismo, brindamos el servicio de spa.

6. La fortaleza es que tenemos un mercado en crecimiento. La debilidad es la competencia desleal porque algunos hoteles de la misma categoría están bajando sus tarifas y eso al final nos perjudica a todos.

Street Media:

(Dirección: Av. Larco 770 - Of. 201).

▸ Representante: Mauro Montenegro Arbulú.

1. Mis socios y yo vimos que hacía falta la publicidad exterior en Trujillo, porque más o menos en el tiempo en que empezamos, comenzaron a llegar los centros comerciales y a la vez aumentó la demanda. Antes, trabajé en el área de marketing de una empresa y me encargaba de contratar ese tipo de servicios.

2. Empezamos hace 6 años.

3. El capital inicial fue de US$ 3 mil.

4. Somos una empresa de publicidad exterior que se dedica a la venta de espacios publicitarios.

5. Nos distinguimos por el servicio personalizado. Tratamos de tener contacto directo y permanente con nuestros clientes, al menos con la mayoría. Cualquier problema lo resolvemos inmediatamente.

"TRATAMOS DE TENER CONTACTO DIRECTO Y PERMANENTE CON NUESTROS CLIENTES, AL MENOS CON LA MAYORÍA

6. La fortaleza es que el Internet no ha perjudicado a la publicidad exterior como sí ha afectado a la prensa y a la radio. La debilidad es la informalidad en el rubro. Hay muchos que trabajan sin licencia y sin medidas de seguridad, perjudicando la imagen de todos los empresarios del sector.

Industrias Metálicas Pairazamán:

(Dirección: Calle 1, Mz. A-2, lote 16 - Urb. Parque Industrial).

▸ Representante: Esteban Pairazamán García.

1. Antes de comenzar el negocio trabajé en diversas factorías. Poco a poco, iba ahorrando dinero para comprar maquinaria e iniciar la empresa. Me gustó este rubro y he continuado. Ahora ya tenemos nuestro local propio que nos ha costado bastante, pero aquí estamos.

2. En setiembre de 2004.

3. S/. 5 mil.

4. Fabricación y mantenimiento de unidades de transporte pesado, venta de material del mismo rubro como planchas y algunos repuestos. Ofrecemos semirremolques, plataformas, furgones, cañeros, tolvas, etc.

"LO QUE NOS DIFERENCIA ES LA DURABILIDAD DE NUESTROS PRODUCTOS, LOS CLIENTES LOS LLEVAN CON GARANTÍA

5. Lo que nos diferencia es la durabilidad de nuestros productos porque durante todos los años que venimos trabajando no hemos tenido problemas con las unidades, pueden haber sufrido accidentes pero no se han hecho nada. También ofrecemos productos con buen acabado.

6. La fortaleza es que hay trabajo en estos tiempos, no falta para nadie debido al buen momento económico. La debilidad es que a veces no se puede competir porque el mercado está "amarrado" en las mismas tiendas de ventas de unidades, a través de comisiones a los vendedores.

Building Engineering Safety Total (Best):

(Dirección: Orbegoso 185 2do piso of. 202).

▸ Representante: **Gelqui Gómez Guerrero.**

"RECLUTAMOS JÓVENES DE LAS UNIVERSIDADES PARA IR FORMÁNDOLOS CON NUESTRA FILOSOFÍA EMPRESARIAL"

1. Como ingeniero civil y como bombero que soy, quise hacer una empresa que es y que a la vez cubra la seguridad en obras.

2. Comenzamos hace 6 años.

3. S/. 40 mil.

4. Brindamos servicios de construcción y asesoramiento integral en lo que corresponde a seguridad, pero llámese así al tipo de protección como seguridad contra incendios, seguridad en sistemas de detección de humos y alarmas, prevención de riesgos para obras civiles, entre otros.

5. Somos una empresa que hace construcción, trabajo inmobiliario y seguridad de las edificaciones. Además, brindamos una atención cálida. Reclutamos jóvenes de las universidades para ir formándolos bajo nuestra filosofía.

6. La fortaleza es que el crecimiento del sector continuará. La debilidad es que hay empresas informales que no cumplen los parámetros de seguridad y eso nos perjudica.

DC Computer:

(Dirección: Av. España 2155 – 2do piso 209).

▸ Representante: **Dionicio Castillo.**

"OTROS EMPRESARIOS ESPERAN QUE EL CLIENTE VAYA HACIA ELLOS, MIENTRAS QUE NOSOTROS VAMOS POR ELLOS"

1. Cuando estudiaba Matemática en la universidad hubo una huelga, y justo en esa época un profesor llegó de Alemania y me pidió que le ayude a dar mantenimiento a unos equipos de cómputo. El trabajo me empezó a gustar y comencé a estudiar Informática, de ahí surgió la idea de formar la empresa.

2. Siete años en el mercado.

3. S/. 800.

4. Venta de equipos de cómputo, de todo lo que son servidores, cableado de red estructurado, mantenimiento de equipos de cómputo, especialmente de laptops que necesitan un trabajo especial.

5. Casi todos los empresarios del rubro esperan que el cliente vaya hacia ellos, pero lo que hacemos nosotros es visitar las empresas para que compren nuestros productos. También contratamos con el Estado a través de los nuevos mecanismos que ha establecido.

6. Una fortaleza es que hemos sabido mantenernos en el mercado a pesar de la aparición de los malls, ello a través de precios más bajos y calidad. La debilidad es que trabajamos independientemente, nunca ha habido un consenso de las empresas por ejemplo para hacer una feria tecnológica.

Hostal Sol de Primavera:

(Dirección: Jr. Zepita 366).

▸ Representante: **Miguel Gutiérrez Zúñiga.**

"ESTÁ DENTRO DE NUESTRA VISIÓN SER LÍDERES EN EL RUBRO. POR ELLO, TAMBIÉN TENEMOS PLANES DE EXPANSIÓN"

1. La idea fue de Vicente Rossel Berendson que lideraba un grupo de socios. Inicialmente, esto iba a ser una academia de estudios pero se cancelaron los permisos para este tipo de locales en el centro de la ciudad, así que ya que estaba el edificio construido decidieron convertirlo en un hostal acogedor.

2. Vamos a cumplir dos años.

3. S/. 10 mil.

4. Ofrecemos servicio de alojamiento de alta calidad, dirigido a empresarios en su mayoría. Les damos toda la ayuda que necesitan, pues está dentro de nuestra visión ser líderes en nuestro rubro. Por ello también tenemos planes de expansión para obtener la categoría de hotel.

5. Nos diferenciamos por la seguridad, comodidad e higiene que ofrecemos a . Nuestras habitaciones tienen aproximadamente 30 m2, tienen dos camas incluso las simples, frigobar y TV.

6. La fortaleza y a la vez la debilidad es estar en el centro de Trujillo. Esto es positivo porque estamos cerca de los lugares turísticos y es negativo porque esta parte de la ciudad está descuidada por las autoridades.

Nor Peruana Corredores de Seguros:

(Dirección: Jr. Bolivar Nro. 634 Int. 301).

▸ Representante: Jorge Sánchez Pereyra.

1. Desde mis inicios trabajé como administrador de Pacifico Compañía de Seguros, después fui representante de la misma firma. Luego me independicé y decidí formar esta empresa. Ahora somos el corredor más antiguo de la región y uno de los más productivos según datos de la SBS.

2. Tenemos 30 años en el mercado.

3. El capital inicial fue de S/. 5 mil.

4. Asesoramos a nuestros clientes buscando las mejores alternativas del mercado asegurador tanto en costos como en condiciones. Buscamos que el servicio en la atención de siniestros sea no solamente adecuada sino también oportuna, por eso realizamos un constante seguimiento de los casos.

"NOS DIFERENCIAMOS DE OTRAS EMPRESAS PORQUE CONTAMOS CON UNA AMPLIA EXPERIENCIA EN EL MERCADO DE SEGUROS"

5. Nos diferenciamos de otras empresas porque contamos con una amplia experiencia en el mercado, lo que garantiza que nuestro trabajo es profesional.

6. La fortaleza es la vocación de servicio que tienen casi todos los corredores de seguros que tratan de brindar cada vez un servicio de calidad. La debilidad es que la gente desconoce las ventajas de contratar a un corredor de seguros y va directamente a las compañías de seguros.

Universidad Privada Leonardo Da Vinci:

(Dirección: Av. España N° 2715).

▸ Representante: Dr. Alberto Escudero

1. El insistente pedido de la colectividad para que se cree la universidad fue uno de nuestros motivos. Además, tenemos el deseo de brindar la oportunidad a miles de jóvenes de acceder a una educación de calidad. Esta universidad ha sido creada por y para emprendedores.

2. Tenemos dos años de creación.

3. Fue una inversión considerable de recursos, siendo el Instituto Leonardo Da Vinci el principal ente inversor.

4. Ofrecemos las carreras con enfoque emprendedor, como: Administración de Empresas y Servicios, Contabilidad y Finanzas Corporativas, Derecho y Ciencias Empresariales, Ingeniería de Sistemas y Tecnologías de Información, Marketing y Negocios Internacionales.

5. La ventaja comparativa se sustenta en el modelo educativo que forma profesionales con espíritu emprendedor.

"ESTA UNIVERSIDAD HA SIDO CREADA POR EMPRENDEDORES PARA EMPRENDEDORES"

6. La fortaleza es la experiencia con proyectos serios y comprometidos en brindar una formación de calidad. La debilidad es que la educación tiene problemas en los niveles básicos, generando así una brecha que dificulta el proceso de adaptación del estudiante en la universidad.

Colegio de Economistas de La Libertad

(Dirección: Av. Hnos. Uceda Meza - Mz. G Int., Lote 9 - Urb. Miraflores).

▸ Representante: Jorge Terrones Luna

1. Nace en 1964 ante la necesidad de agrupar a todos los profesionales de la carrera de Economía de las distintas universidades de La Libertad. Nuestro objetivo es representarlos y velar por el cumplimiento de la buena práctica de la profesión.

2. E octubre cumplimos 49 años.

3. Nos mantenemos con el aporte de los colegiados.

4. Ofrecemos diplomados, capacitaciones en Finanzas, Microfinanzas, Gestión Pública, Marketing, Negocios Internacionales; y asesorías en Proyectos de Inversión.

"SOMOS UN REFERENTE DE OPINIÓN EN MATERIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES DE LA REGIÓN"

5. Nuestra principal ventaja es que nuestros agremiados se encargan de diseñar, formular y evaluar la gestión de planes, programas y proyectos económicos; además de proyectos de innovación tecnológica, científica y financiera.

6. La fortaleza es que somos un referente de opinión en materias económicas y sociales de la región. La debilidad es que no hay conciencia sobre la importancia de la colegiación.

▸ SERVICIO DE REGULARIZACIÓN DE MORAS Y PROTESTOS DE LA CCPLL.

Realice transacciones comerciales con bajo riesgo

Los asociados pueden acceder a nuestra amplia base de datos también de manera virtual, sin salir de su empresa.

Realizar transacciones comerciales con el menor riesgo posible, requiere de información oportuna y confiable. En nuestra ciudad, la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL) a través de su Oficina de Regularización de Moras y Protestos, es la entidad autorizada para brindar estos valiosos datos que le permitirán cerrar negocios exitosos.

La CCPLL es la institución encargada de registrar y difundir los títulos valores (letras, pagares, cheques, entre otros) protestados, así como de regularizarlos una vez que han sido cancelados. Posteriormente, la información que se registra en nuestra base de datos, se canaliza hacia la Cámara de Comercio de Lima (CCL), a donde llegan datos similares de las diferentes provincias del país. Una vez allí, se difunde a todo el país, mediante el Registro Nacional de Protestos y las centrales de riesgo privadas.

Conocer el historial crediticio de sus potenciales clientes-ya sean éstos personas naturales o jurídicas a través de la información proporcionada por Oficina de Regularización de Moras y Protestos de la CCPLL, reduce los riesgos implícitos en las relaciones comerciales, optimizando el resultado de sus negocios.

Podrá conocer por ejemplo el historial financiero de una persona a la que le alquilará su casa, con quien se van asociar para un negocio, o evaluar a un aspirante para un puesto dentro de su empresa.

ATENCIÓN . Consultas se realizan en nuestras cómodas oficinas.

> **CONOCER EL HISTORIAL CREDITICIO DE SUS POTENCIALES CLIENTES REDUCE LOS RIESGOS EN SUS RELACIONES COMERCIALES.**

¿QUÉ ES UNA CENTRAL DE RIESGO?

Es un sistema integrado en el que se registra riesgos financieros, crediticios, comerciales y de seguros. Allí se procesa y clasifica a los deudores de las diversas empresas tanto del sistema financiero como de seguros. Si bien todas las personas naturales o jurídicas que hayan intervenido en un crédito figuran en las centrales de riesgo, esto no es positivo ni negativo en sí mismo, sólo evidencia que han sido sujetos de préstamos o han hecho uso de tarjetas de crédito. Si han cumplido puntualmente con sus obligaciones aparecerán con una calificación positiva, mientras que si han incumplido con los pagos por servicios, impuestos u omisiones en Sunat, predios, multas, u otros, aparecerán con una calificación negativa.

¿QUÉ ES UN PROTESTO?

Es el acto mediante el cual un notario público da fe sobre el incumplimiento de una obligación contenida en un título valor (letra de cambio, cheque o pagaré), con lo cual acredita en forma auténtica que la deuda no ha sido cancelada dentro de los plazos acordados. Luego, dicha información se difunde en los sistemas información para la consulta de los interesados.

30

consultas mensuales gratuitas, pueden realizar nuestros agremiados con sólo ingresar a nuestra web http://www.camaratru.org.pe, en la pestaña 'consultas en línea'.

Niveles de calificación en una central de riesgo

Categoría	Calificación	Días de retraso
Normal	0	Hasta 8
Problema potencial	1	De 9 hasta 30
Deficiente	2	De 31 hasta 60
Dudoso	3	De 61 hasta 120
Pérdida	4	De 120 a más

Tarifas de reportes por centrales de riesgo en la CCPLL:

Central	Tarifa	
	Persona natural	Persona jurídica
X. change	S/. 20	S/. 25
Informa del Perú	S/. 20	S/. 25
Equifax	S/. 30	S/. 30

▸ **60 AÑOS ENCABEZANDO LAS VENTAS EN LA MACRORREGIÓN.**

Razzeto: líderes en el norte del país

Tecnología de punta y tradición los mantienen con más del 70% de participación en el mercado de embutidos.

Acaba de cumplir 60 años y sigue siendo la principal empresa de embutidos del norte del país. Razzeto es una marca trujillana que tiene una larga y prestigiosa trayectoria en la región, no en vano siguen siendo la única fábrica de embutidos localizada fuera de Lima.

Razzeto es ya una empresa tradicional trujillana, cuyos inicios se remontan al año 1953. No obstante, quienes han guiado sus destinos, han sabido mirar al futuro a través de la innovación, por lo que han podido mantener vigente su marca.

GERENTE. Dragui Nestorovic comanda Razzeto, orgulloso de mantener vigente una empresa con tradición.

PROCESO. Cada paso del proceso de elaboración de sus productos se ejecuta con calidad.

NUEVA MAQUINARIA. Producción de la firma sigue creciendo gracias a sus recientes adquisiciones.

"Procuramos seguir invirtiendo en tecnología y procesos, pero sobretodo intentamos mantener la tradición y no descuidar a nuestros clientes que prácticamente son como nuestros socios. Hay puestos de mercado que llevan 60 años con nosotros, avanzando de la mano, por lo que estamos muy contentos y les agradecemos su fidelidad", comenta Dragui Nestorovic, gerente general de Productos Razzeto y Nestorovic S.A.C.

Uno de sus más mayores logros obtenidos hasta el momento por Razzeto es tener más del 70% de participación en mercado, debido a la calidad y variedad de sus productos.

PLAN DE INVERSIONES

En los últimos años, Razzeto ha apostado por la innovación , por ello estableció un plan estratégico de inversión de capitales por más de US$ 5 millones . "Hemos invertido US$ 3 millones en los últimos dos años y para el siguiente hemos dispuesto unos US$ 2 millones", refiere Nestorovic.

Entre las innovaciones realizadas con la reciente inyección de dinero se cuentan las ampliaciones de las plantas y la adquisición y renovación de maquinaria, entre otras.

CORAZÓN TRUJILLANO

Por otro lado, los planes de expansión se encuentran en marcha y esperan consolidarse durante éste y el siguiente año. "La planta se queda en Trujillo, estamos orgullosos de eso. En cambio, los centros de distribución sí se pueden expandir en provincias, ahora nos estamos mudando a nuestro nuevo local en Piura" finaliza Nestorovic.

Fomentan innovación en las empresas

RECURSOS. CCPLL capacitó a empresarios para acceder a los fondos concursables de 'Innóvate Perú'.

Durante su participación en el seminario sobre acceso a financiamiento para empresarios, que se desarrolló en la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), el gerente regional de la Producción, Alberto Shimokawa Shiguiyama, recordó que el FINCyT (Financiamiento para la Innovación, la Ciencia y la Tecnología), es un programa que a través del Fidecom, otorga recursos para promover la innovación científica y tecnológica orientada a optimizar la competitividad empresarial.

También señaló que el tiempo entre la fecha de convocatoria y el cierre de inscripciones del concurso 'Innóvate Perú', es muy corto, por ello invocó a los empresarios a preparar sus proyectos con anticipación.

Shimokawa precisó además que La Libertad apenas presentó 28 proyectos en la última convocatoria de Innóvate Perú.

CCPLL dispuesta a trabajar con la UNT para elevar las competencias de los egresados

Representantes de la Universidad Nacional de Trujillo (UNT) y destacados empresarios locales participaron en el I Gabinete Académico: Universidad – Empresa, iniciativa a través de la cual se busca elevar las competencias laborales de los egresados de este centro superior de estudios.

La falta de desarrollo tecnológico se debe a que en

COMPROMISO. Mejorará el perfil de los egresados de la universidad.

la región casi no existen profesionales con los conocimientos que demanda el mercado actual, señaló la presidenta de la CCPLL, , Rosario Bazán de Arangurí. No obstante, sostuvo que esta situación puede revertirse mediante el trabajo conjunto entre la universidad y las empresas locales.

Asimismo, se comprometió a iniciar una alianza estratégica con la UNT, a fin de elevar las competencias laborales de sus egresados. "La Cámara está lista y presta para trabajar con la UNT señores, la pelota está en su cancha", subrayó.

Cámara promueve espíritu emprendedor en los alumnos de Senati

Continuando con el cronograma de conferencias magistrales, los alumnos de las carreras de Administración Industrial y Agroindustria de SENATI, asistieron a la ponencia del segundo vicepresidente de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL) Nelson Kcomt Che, realizada con la finalidad de brindar a los estudiantes liberteños mensajes de superación personal.

VIVENCIAS. Médico Nelson Kcomt motivó a jóvenes a trabajar para alcanzar sus metas.

El empresario empezó narrando a los estudiantes los inicios de su vida laboral, y resaltó la importancia del trabajo en el camino hacia el triunfo profesional. "No es sencillo llegar a tener un nombre y una profesión. Para ser exitoso hay que ponerle pasión, corazón y esfuerzo a cada acto que realizamos", recalcó el galeno.

Entidades públicas y privadas unidas por la modernización de Salaverry

La modernización del puerto Salaverry es un tema de agenda regional en el que todas las instituciones públicas y privadas de La Libertad están alineadas. Así lo destacó el ministro de Transportes y Comunicaciones, Carlos Paredes, luego de reunirse con el presidente regional de La Libertad, José Murgia; el alcalde de Salaverry, Félix Campaña; la presidenta de la Cámara de Comercio y Producción de la Libertad (CCPLL), Rosario Bazán de Arangurí; los parlamentarios Elías Rodríguez y Ramón Kobashigawa; y los dirigentes portuarios José Cabrera y Jorge Linares, en busca de soluciones para la problemática del terminal liberteño.

Como resultado de esta reunión, no sólo se logró que la operatividad del Puerto Salaverry y su modernización sea incluida como prioridad en la agenda del MTC y de Pro Inversión, sino que además, la iniciativa privada para la construcción del muelle de minerales presentada por el Consorcio Transportadora Salaverry (CTS), fuera valorada y ratificada como una importante inversión.

UNIÓN DE ESFUERZOS. Titular del MTC destacó el compromiso de las autoridades liberteñas con el progreso de su región.

Asimismo, la representante de los empresarios coincidió con Paredes en que lo que se busca son soluciones integrales para lograr eficiencia en toda la infraestructura portuaria.

Trujillo contará con su primer circuito turístico nocturno

La Ciudad de la Eterna Primavera pronto ampliará su oferta turística. Esto será posible gracias a la creación del primer circuito turístico 'Trujillo de Noche', que desde hace algún tiempo promueve la CCPLL.

Para concretar esta propuesta, diversos empresarios ligados al sector, realizaron un recorrido por algunos de los lugares que incluirá el circuito 'Trujillo de Noche'.

"Esta primera salida nos sirve para identificar qué sitios debe incluir la ruta, cuánto tiempo debe tomar todo el recorrido y otros puntos a tener en cuenta para brindarle a los visitantes una experiencia de viaje diferente", subrayó la presidenta del Comité de Turismo de la CCPLL, María Neciosup.

INICIATIVA. Presidenta del Comité de Turismo de la CCPLL, María Neciosup encabezó jornada.

Destacan la importancia de Infobolsa Trujillo 2013

La Bolsa de Valores de Lima (BVL) llegó por tercera vez a Trujillo con el evento denominado Infobolsa 2013, cuyo principal objetivo es dar a conocer las ventajas de ingresar al mercado de capitales, como alternativa de financiamiento para el desarrollo de las empresas.

VENTAJAS. Bazán afirmó que ingresar al mercado de capitales es favorable para las empresas.

Durante la inauguración del evento, la presidenta de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), Rosario Bazán de Arangurí, indicó que pese al crecimiento económico que experimenta el país durante los últimos años, el mercado de capitales aún se encuentra en un estado incipiente, por ello recalcó la importancia de Infobolsa 2013, que con su nutrido programa de exposiciones impulsa a los empresarios a buscar financiamiento en la BVL.

Además, que hoy en día existen nuevas modalidades para que las pequeñas y medianas empresas puedan acceder en mejores condiciones a la BVL.

Upao continúa impulsando decididamente la inclusión laboral

Casa superior de estudios brinda puestos de trabajo a personas con habilidades diferentes.

La Organización de Naciones Unidas (ONU) señala que en el mundo existen más de mil millones de personas con algún tipo de discapacidad o habilidades especiales, de las cuales casi el 57% habita en países en vías de desarrollo; además un 15% al total de población mundial vive en esta situación.

Por ello, la Universidad Privada Antenor Orrego (Upao) viene promoviendo la inclusión laboral de estas personas. Víctor y Pamela, dos alumnos del colegio especial Santo Toribio (La Esperanza) se desempeñan como anfitriones desde el 21 de enero del presente año, cuando fueron presentados en una conferencia de prensa que presidió el gerente general de la Upo, economista Ulises González Urrelo, en el marco de la política de inclusión social que desarrolla la universidad.

"La inclusión la realizábamos en algunos eventos desde la CCPLL y así dimos ejemplo de esta buena práctica", comentó Gonzáles Urrelo. Además, "hay que tener en cuenta que cuando una compañía decide incorporar a trabajadores con habilidades especiales, es reflejo de su desarrollo natural. Nos habla de empresas más maduras y conscientes", acotó.

Norte Exporta benefició principalmente a Pymes

Según la presidenta de la CCPLL, dejó un balance positivo para los pequeños empresarios.

La rueda de negocios denominada Norte Exporta 2013, realizada el mes por primera vez en nuestra ciudad, y que contó con la participación de diversos empresarios de La Libertad, Cajamarca, Lambayeque, Piura, Tumbes y Ucayali, dejó un balance positivo principalmente para las pequeñas y medianas empresas, indicó la presidenta de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), Rosario Bazán de Arangurí, quien además destacó la relevancia de esta reunión para ampliar el mercado de los empresarios locales.

"Norte Exporta ha sido el resultado de una iniciativa institucional de los gobiernos regionales, locales y de las cámaras de comercio reunidas en la Fedecam del Norte, los cuales han contado con la valiosa contribución de Promperú como organizador de este evento que ha beneficiado particularmente a los empresarios de sectores como agroindustria, calzado y bebidas", manifestó Bazán de Arangurí.

El evento durante el cual se realizaron aproximadamente 500 citas ejecutivas permitió a los empresarios liberteños establecer importantes contactos con compradores del exterior.

Ofrecieron un análisis sobre las perspectivas de inversión en el país.

Intéligo Sab, asesoró a empresarios liberteños

Representantes de la Sociedad Agente de Bolsa Intéligo, que forma parte del grupo Intercorp y está presente en el mercado de valores desde el año 1993, ofrecieron en las instalaciones de la Cámara de Comercio de La Libertad (CCPLL), una conferencia de prensa donde dieron a conocer a la población trujillana las características del entorno económico actual y las perspectivas de inversión que existen hoy en día.

El jefe de análisis de Inteligo SAB, Roberto Flores Saona, aseguró que pese a la contracción de la economía a nivel global, para este año se proyecta que el Perú crezca como mínimo un 6%, con lo cual nos posicionaremos como el país con mayor crecimiento económico en Latinoamérica.

También informó que en lo que va del año la región norte ha demostrado un considerable crecimiento económico, en especial los sectores comercio, construcción y servicio, respaldado por el consumo que viene creciendo a buen nivel, y con expectativas empresariales bastantes favorables. "Trujillo es una de las ciudades que exhibe un dinamismo económico muy grande, lo que se evidencia con el aumentado la clase media un 10% en los últimos 15 años", aseguró Roberto Flores.

Razón Social	Fecha Fundación
SEGURINDUSTRIA S.A.	1977-05-01
CHIMÚ AGROPECUARIA S.A.	1985-05-01
PANIFICADORA SANDOVAL E.I.R.L.	1997-05-01
LEZAMA CONSULTORES DE SALUD OCUPACIONAL S.C.R.L.	2002-05-01
CUC S.A.C.	2008-05-01
MAGASEGUROS ASESORES Y CORREDORES DE SEGUROS S.A.C.	2009-05-01
GRÁFICA DE EUROPA S.R.L.	2010-05-01
INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR LOS LIBERTADORES	1979-05-02
AGRÍCOLA LA MERCED S.A.	1999-05-03
EMPRESA EDITORA EL COMERCIO S.A.	1993-05-04
MIBANCO - BANCO DE LA MICROEMPRESA S.A.	1998-05-04
PROYECTOS DE INGENIERÍA Y CONSTRUCCIONES S.A.C.	2001-05-04
HSBC BANK PERÚ	2006-05-04
COMPAÑÍA MINERA PODEROSA S.A.	1980-05-05
ROLL PRINT S.A.C.	2003-05-05
A. SOLANO & CIA. S.A.C.	1985-05-06
EMPRESA TRANSPORTES NUEVO CALIFORNIA S.A.	1993-05-06
TRANSPORTES SAN FELIPE S.A.	1988-05-07
CORPORACIÓN SALUD UNIVERSAL S.A.C.	2012-05-07
HIDALGO VERA JOSÉ FERNANDO	1960-05-08
JUNTA DE USUARIOS RIEGO PRESUR. DIST. RIEGO MOCHE VIRÚ CHAO	1999-05-08
AUTOSAFE S.A.C.	2002-05-08
UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO	1824-05-10
ISA PRODUCCIONES S.A.C.	2004-05-10
ESPACIO ARQUITECTURA Y CONSTRUCCIÓN S.A.C.	2007-05-10
GZR CONTRATISTAS Y SERVICIOS GENERALES S.A.C.	2010-05-11
NEO MOTORS S.A.C.	2010-05-11
SODEXHO PASS PERÚ S.A.C.	2004-05-12
QUÍMICOS DEL NORTE S.A.C.	1999-05-13
FORMAVENA CONSTRUCTORES Y SERVICIOS GENERALES S.A.C.	2003-05-13
FERRETERÍA INDUSTRIAL KOU S.A.C.	2008-05-13
INVERSIONES TURÍSTICAS SESA S.A.C.	2005-05-14
PRODUCTOS RAZZETO & NESTOROVIC S.A.C.	1953-05-15
EMPRESA AGRÍCOLA SINTUCO S.A.	1997-05-15
EMPRESA DE VIGILANCIA PRIVADA GOE 911 S.A.C.	1997-05-15
GRUPO CRECER E.I.R.L. - JARDÍN DE LA SALLE	2004-05-15
SERVICIOS SUPLEMENTARIOS S.A.C.	2005-05-15
BANCO INTERNACIONAL DEL PERÚ - INTERBANK	1897-05-17
INTERNACIONAL DE TRANSPORTE TURISTICO Y SERVICIOS S.R.L.	1993-05-17
ASERRADERO EL TIGRILLO S.A.C.	1995-05-17
INVERSIONES E IMPORTACIONES LA NUEVA PIEL S.A.C.	2001-05-17
ODONTONET S.A.C.	2005-05-17
ESTUDIO VILLARÁN & DE LA ROSA, COLINA, CASTILLO S.A.C.	1992-05-18
INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PARTICULAR PABLO CASALS S.A.C.	2000-05-18
NUTRIMENTOS TRUJILLO S.R.L.	1988-05-19
SERVICIOS ELECTRÓNICOS FLORES S.A.C.	2011-05-19
ANDINA SERVICIOS Y REPRESENTACIONES E.I.R.L.	1987-05-20
CENTRO MÉDICO OFTALMOLÓGICO LASER S.R.L.	2003-05-20
ZEUS SEGURITY AND SERVICE S.A.C.	2005-05-20
SOMOS LIMPIEZA S.C.R.L.	1999-05-21
EMPRESA DE TRANSPORTISTAS INDEPENDIENTES S.R.L.	2007-05-21
GRUPO LA REPÚBLICA PUBLICACIONES S.A.	1994-05-22
KOMATSU - MITSUI MAQUINARIAS PERÚ S.A.	2000-05-22
GRUPO PALERMO S.R.L.	1996-05-23
MANPOWER PERÚ S.A.	1996-05-23
CONSULTORÍA Y CAPACITACIÓN MARÍA ISABEL ROSAZZA S.A.C.	2012-05-23
ARENERA JAEN S.A.C.	1988-05-24
BUILDING ENGINEERING SAFETY TOTAL S.A.C.	2007-05-24
AFP HORIZONTE S.A.	1992-05-26
DISMAR & SOL S.A.C.	2010-05-26
MARIÁTEGUI JLT CORREDORES DE SEGUROS	1987-05-27
GRIFO AMIGO S.A.	1997-05-27
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO PARROQUIA SAN LORENZO TRUJILLO LTDA. 104	1958-05-28
TURISMO CAROLINA TRAVEL S.A.C	2010-05-29
INTELEC PERÚ S.A.C.	2007-05-30
ASOC. DE PRODUCTORES DE HARINA Y ACEITE DE PESCADO - APROCHICAMA	2005-05-31

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

Estimado asociado, en su aniversario, queremos recordarle que usted es una pieza fundamental para el progreso económico y social de La Libertad.

Mayo 2013

Felicidades

WWW.ICP.ORG.PE

ESTAMOS A LA VANGUARDIA

PORQUE NOS HEMOS ESPECIALIZADO EN CADA UNO DE LOS REQUERIMIENTOS DE TU EMPRESA

PON TU SEGURIDAD AMBIENTAL, SOCIAL Y EMPRESARIAL EN MANOS DE NUESTROS EXPERTOS

Asesoría, consultoría e implementación de estudios ambientales. Nuestra amplia experiencia en proyectos con empresas como GRUPO GLORIA, GRUPO FAVRE, GRUPO FIERRO (Destilerías Unidas), SEDAUB, entre otras, nos respaldan.

Asesoría en la implementación de los Sistemas Integrados de Gestión ISO 9001 - ISO 14001 - ISO 18001 - ISO 26000 - HACCP. Contamos con trabajos consolidados en las principales organizaciones regionales.

Asesoría especializada para la consolidación de proyectos de inversión. Asimismo, elaboramos la documentación técnica necesaria para facilitar el mayor conocimiento de productos y procesos.

Capacitaciones in house a empresas e instituciones públicas que requieran de cursos y talleres que cubran las nuevas exigencias del mercado y, de paso, que se ajusten a los lineamientos de su especialidad.

Realizamos toma de muestras y análisis de campo y laboratorio físico, químico, metales, biológico, microbiológico, alimentos, aguas, efluentes, suelo, emisiones, calidad de aire, entre otros. Asimismo, monitoreamos estos procesos a fin de lograr los resultados más óptimos.

Jr. Junín 454 - Trujillo
www.camaratru.or.pe

CONTÁCTENOS

icp@icp.org.pe / icp@camaratru.org.pe
Tel: 204235 - 231114 (Anx. 34 / 35) Fax: 242888
Rpm: *882471