



EXPOSITORES:

Dr. Daniel Montes Delgado

🙏 Dra. Martha Bringas Gómez 🔒 Dra. Mirella Bernal Suárez

TEMARIO -

MÓDULO A. Tópicos laborales

- 1. Seguridad y Salud en el Trabajo
- 2. Aporte de independientes a las AFP
- 3. Infracciones laborales y fiscalización

MÓDULO B. Tópicos tributarios

- 1. Cambios a Régimen de Micro, Pequeña y Mediana Empresa
- 2. Fiscalización del IGV a través de verificaciones
- 3. Ingreso como recaudación de las Detracciones
- 4. Reparos del IGV por comprobantes de pago y guías de remisión



Martes 17 de setiembre



3:30 p.m. a 8:00 p.m.



SALA DEL ESPEJO (Junin 454)



Asociado | 8/. 40 Asociado corporativo (más de 3)

No Asociado | 8/. 60

(Incluye IGV, material de trabajo, coffee break y certificado)

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

Informes e Inscripciones:

Cámara de Comercio y Producción de La Libertad Junin 454 484210 anexo 27 comunicaciones@camaratru.org.pe





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

PRESIDENTES DE COMITÉS GREMIALES

Comerciantes

Presidente: Dragui Nestorovic Camacho Vicepresidente: Ricardo Solórzano Velásquez

2. Industria manufacturera

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: Iimena Sologuren Arias

6. Turismo.

María Neciosup de Prevost Vicepresidente: Carlos Rojas Cerna

7. Empresas bancarias y AFP.

Silvio Dragunsky Genkin

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 v 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

Comunicaciones. informática y empresas conexas

Presidente: Jorge Rodríguez Lázaro Vicepresidente: Alejandro Ballón Espejo

Servicios especializados

Presidente: Federico Tenorio Calderón Vicepresidente: Rosario Cisneros Roeder

Servicios profesionales

Presidente: Ramón Chumán Rojas Vicepresidente: Guillermo Guerra Salas

MENSAJE DE LA PRESIDENTA

El círculo virtuoso entre calidad y competitividad

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



n el mundo globalizado y ferozmente competitivo en el que operamos, las empresas debemos hacer frente a los exigentes y cambiantes desafíos del mercado para poder ser seleccionadas por éste y poder así trascender a la siguiente generación. Las empresas estamos bajo el escrutinio de nuestros diversos grupos de

interés (stakeholders) y sobre todo bajo nuestra propia presión positiva para lograr un desempeño altamente competitivo en cada uno de los vectores de la sostenibilidad de nuestros negocios; entendiendo por sostenibilidad a la conjugación armoniosa del desempeño económico, el social y el ambiental.

A la luz de lo expuesto, la capacidad de transparencia para hacer una gestión efectiva sobre el impacto de nuestras actividades en el medioambiente, la aplicación de los más altos estándares de cali-

dad para gestionar la seguridad y el desarrollo de nuestro capital humano y la seguridad de nuestros procesos, así como la implementación del círculo de la mejora continua a lo largo de nuestra cadena de suministro, de producción y de valor, son algunos de los principales desafíos que tenemos que enfrentar las empresas para lograr los niveles de productividad y competitividad requeridos para ser seleccionados por el mercado y poder contar así con la preferencia de nuestros clientes, colaboradores, proveedores, comunidades y demás grupos de interés.

OPINIÓN

El diseño de un sistema integrado de gestión de la calidad representa una muy valiosa herramienta para el establecimiento y revisión continua de los procesos y

> estrategias de una empresa permitiendo que ésta responda de manera oportuna y competitiva a los cambios y desafíos de su entorno interno y externo.

> En la región La Libertad existen claros ejemplos de organizaciones empresariales que operan con altos estándares de calidad en el ámbito económico, social y ambiental porque están convencidas que para lograr el desarrollo sostenible de sus emprendimientos es imprescindible conjugar armoniosamente la obtención de objetivos económicos, sociales y ambientales.

La gestión integrada de la calidad garantiza productos o servicios que cumplan de manera competitiva con los requerimientos del mercado y demanda el involucramiento y compromiso del talento y actitud proactiva de todos los miembros de la organización. Por ello, en esta edición, los invitamos a comprometerse con la gestión del cambio y la innovación.

COLUMNA DEL SOCIO

Seguridad social para los independientes



SILVIO DRAGUNSKY **GENKIN** AFP Integra

a Ley N° 29903 estableció que las personas menores de 40 años que presenten recibos por honorarios profesionales, deberán aportar a un régimen previsional, ya sea la ONP o el SPP.

En nuestro país, sólo tienen acceso a la seguridad social poco más de 3 millones de personas sobre una PEA que supera los 12 millones; es decir, 1 de cada 4 personas que trabajan no cuentan con ningún seguro que les cubra los riesgos de vejez, incapacidad o salud. Por tanto, estas personas en algún momento deberán ser sostenidas por sus hijos o por el Estado mediante algún plan de subsidios.

Esta ley, si bien incluye a un grupo no demasiado numeroso, es un paso positivo hacia la inclusión de los trabajadores independientes a la cobertura de la seguridad social.

El falso paradigma del uso de hormonas en pollos



LA GESTIÓN DE LA

PRODUCTOS O

CALIDAD GARANTIZA

SERVICIOS COMPETI-

TIVOS Y ACORDES

A LAS DEMANDAS

DEL MERCADO.

MEDRANO **SAMAME** Molino La Perla

xiste la antigua y falsa creencia doméstica que los productores de aves de carne de este siglo utilizan en la ración hormonas femeninas para que éstos engorden más rápido.

Pues ese es un craso error profesional. Un pollo no es inyectado ni alimentado conninguna hormona, simplemente son animales genéticamente eficientes y alimentados con raciones balanceadas (maíz, soya, subproductos de trigo, etc.) que hacen relucir todo su potencial genético-productivo. ¿Se imagina inyectar hormonas a 52 millones de pollos cada mes? Resulta absurdo y risible.

El pollo significa más del 60% de las proteínas que ingiere el peruano al año como sustento alimenticio. La tecnología moderna de crianza pecuaria consiste en optimizar científicamente la producción avícola.

SUMARIO

Visión empresarial

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

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

COMITÉ EDITORIAL

EDICIÓN Lenny Carbonel Namay

REDACCIÓN Ricardo Varillas Santisteban Lucyana Zavaleta Urtecho Kiara Linares Patricia

COLABORADORES
Gabriel Rovayo Vera
Alejandro Inga Durango
Rubén Saavedra Rodríguez
Percy Castro Rangel
Orlando Vargas Meza

CORRECTOR DE ESTILO Luis Miguel González Rosell

FOTOGRAFIA Comunicaciones Corporativas y Capacitación Empresarial

CONCEPTO GRÁFICO Sapiens (www.sapiens.pe)

IMPRESIÓN Mass Impresos

PARA CONTACTARNOS Jr. Junín 454 Trujillo, Perú

TELÉFONOS: 484210 Anexos 25 y 26

PUBLICIDAD: publicidad@camaratru.org.pe

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



Especial.

Conozca los grandes beneficios de implantar en su empresa la cultura de la mejora continua.

24-29

Envíos con valor agregado 'sacan cara' por la región.





10 La Libertad no puede avanzar sin una atención de salud óptima.

Proverbios empresariales: la experiencia manda.





22 24 Encuentro Empresarial del Norte: hacia la competitividad.

31 iYo soy Cámara! Conozca la oferta de nuestros asociados.







NUESTROS SERVICIOS

- Exámenes Médicos Ocupacionales.
- Laboratorio Clínico
- Radiografias
- Audiometrías
- Espirometrías
- Electrocardiogramas
- Odontología
- Psicología Organizacional
- Psicosensometría...











Av. Túpac Amaru 927 Urb. Primavera.

Telfs. 044 470815 RPC: 966709049 RPM: #964951999 - 964951999 #979052575 - 979052575

citas@saludocupacionalnorte.com.pe

www.saludocupacionalnorte.com.pe





SOFTWARE CONTABLE, FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO, LIBROS ELECTRONICOS (PLE) BAJO NIIF

ADECUADO PARA LA EXPORTACION DIRECTA A UTILITARIOS SUNAT

- PDT DAOT
- Percepciones
- Retenciones
- Detracciones
- PDB Exportadores
- Control de Activos Fijos
- Libros Electrónicos (PLE)
- PDT Detalle de Operaciones
- Libros y Registros RS. Nº 234
- Contabilidad Completa y Simplificada
- ▶ PCGE. Adecuado a NIIF Full y NIIF PYME
- NIIF Full y NIIF PYME





UNA SOLUCIÓN INTEGRAL PARA OBTENER INFORMACIÓN EN TIEMPO REAL











LAS EMPRESAS.

Empresarios se interesan en certificar a sus operarios

Programa, en alianza con Ipeba, empezará con los sectores Agroindustria y Construcción, por ser los que mayor crecimiento han logrado durante los últimos años.



a Cámara de Comercioy Producción de La Libertad (CCPLL), demostrando su firmecompromiso de trabajar por elevar la competitividad de los empresarios liberteños, los convocó a fines de agosto para conocer los beneficios del programa decertificación para operarios que promueve junto al Instituto de Instituto Peruano de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad de la Educación Básica (Ipeba).

Durante la reunión de trabajo a la que acudieron empresarios de diversos sectores, la directora de Evaluación y
Certificación del Ipeba, Gabriela
Arrieta, informó que para iniciar el proceso de certificación
en nuestra ciudad, se requiere
que existan entidades certificadoras, pues son ellas las que
se encargarán de evaluar el desempeño de los trabajadores.

"Una entidad certificadora puede ser cualquier empresa que cumpla con los requisitos mínimos para serlo, o también alguna universidad local, pero lamentablemente hasta el momento ninguna casa de estudios se ha mostrado interesada en participar", manifestó.



EXPOSICIÓN. Funcionaria de Ipeba brindó detalles del mecanismo de certificación.

Según precisó la funcionaria de Ipeba, lo que se busca de las entidades certificadoras es que tengan solvencia técnica (experiencia en la actividad), solvencia económica (contar con infraestructura y equipos) y solvencia moral (institución sin sospechas de corrupción).

Los sectores Agroindustria y Construcción serán los primeros en obtener la certificación por parte de Ipeba, pues son los de mayor crecimiento en la región, por tanto ya se tiene elaborado el perfil técnico de los operarios que se requieren en ambos rubros.

"Por ahora, contamos con el perfil y las normas de competencia elaboradas con apoyo del sector productivo, del operario en el manejo de la uva, de los encofradores de madera y también los carpinteros industriales, que son algunos de los puestos de mayor demanda en la región", detalló Arrieta. Además, refirió que la certificación trae múltiples beneficios: alempresario, porque le ahorra costos en la selección de personal y en capacitación; al trabajador, porque mejora su capacidad laboral y de negociación; y al país, porque gana en competitividad y productividad.

Por su parte, la presidenta de la CCPLL, Rosario Bazán de Arangurí, resaltó la importancia de este tipo de programas, que además de beneficiar a los empresarios con mano de obra calificada, les permite a los trabajadores contar con el respaldo del Estado en su formación.

LA CERTIFICACIÓN
LE PERMITE AL
EMPRESARIO
AHORRAR COSTOS
EN LA SELECCIÓN
DE PERSONAL;
Y AL TRABAJADOR,
MEJORAR SU
CAPACIDAD DE
NEGOCIACIÓN.



Prolongación Santa 1515, Urb. Pay Pay - Trujillo

ÁREA TOTAL: 5,232.67m², PRECIO POR M2: US\$ 500

CARACTERÍSTICAS

- 2 frentes (Av. Santa y Calle Sipión Llona Urb. Pay Pay)
- Inmueble totalmente cercado. Área construida: 1,100 m² (Oficinas) + Duplex completo en 2° y 3° piso.
- Zonificación: RDM y Comercio Vecinal.
- Electricidad Trifásica y Doméstica.
- Usos: Comercial Vivienda Taller Terminal Terrestre Clínica.
- Zona Urbanizada y tranquila (A 3 cuadras de la UPN, entre el Open Plaza y Plaza Vea Chacarero)
- Cuenta con todos los servicios.
- Referencia: a 1/2 cuadra de Av. Federico Villarreal. 1 cuadra de Av. América Norte.

Ubícanos en: www.curtiembresunidas.com E-mail: alanvillanueva@curtiembresunidas.com Contacto: ALAN VILLANUEVA RUIZ (Trato Directo)

Más información: 044-217040 Mov. 976-544920 RPM # 75-4804



AUDITORES & CONSULTORES S. CIVIL Comprometidos con el éxito

Autorización SBS R. № 2859-2013 RESAE

SERVICIOS:

- Auditoría
- Contabilidad
- Finanzas
- Tributación
- Laboral Legal

Jr. Colón Nº 705 Of. 200 (Edif. Santo Domingo)

RPM: #965980098 C. 949705488

T: 044-251276

Sociedad Civil conformada por un grupo multidisciplinario de selectos profesionales con amplia experiencia en empresas de prestigio de diferentes sectores económicos a nivel nacional como: empresas financieras, cooperativas de ahorro y crédito, empresas del sector construcción, empresas de servicios y entidades del sector público en general, en los campos de Auditoría, Contabilidad, Finanzas, Tributación, Tecnología de la información y Legal.

Nuestro propósito es contribuir con nuestros servicios profesionales a potenciar la gestión integral de riesgos de las empresas para una adecuada optimización de sus recursos económicos y financieros; así como, disminuir el nivel de informalidad en la gestión empresarial en nuestro país.

C.P.C. Jhon Rodríguez Espejo | C.P.C. Esther Ruiz de Angulo

administrador@jmauditores.com.pe

JM AuditoresyConsultores

@Auditores

- · Diseño del soporte virtual
- Elaboración de contenidos
- Creación de cuentas e interconexión de redes.
- · Community Manager.



Comunicación multimedia

Comunicación gráfica

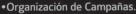
 Diseño editorial, gráfico, publicitario e Infografía.



- Cortos educativos
- Documentales
- Reportajes
- Programas y
- microprogramas
- · Spots
- •Cuñas

Comunicación audiovisual





- ·Cobertura mediática.
- · Asesoría
- · Programas radiales comunitarios.
- Material informativo y educativo en vídeo, audio y escrito.



Comunicación para el lesarrollo –



CONTACTO

RPM: #950472940 RPC: 973377836 W. Torres Mz. "S" Lt. 16 Urb. Miraflores

contactointeligente@sapiens.pe



Comunicación

estratégica

- · Auditoría de comunicación e imagen.
 - · Comunicación en crisis.
 - Portavocía.
 - Reputación corporativa on/off line.
 - · Marketing on/off line.
- Estrategias de comunicación interna y externa.
 - · Branding y desarrollo de marca.



► EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS CON VALOR AGREGADO VIENE CRECIENDO SOSTENIDAMENTE.

Región no tradicional

La Libertad pasó de facturar US\$ 200,5 millones en el 2005 a US\$ 597,2 millones en el 2012, a una tasa promedio anual de 18,2%.



ALEJANDRO INGA DURANGO Economista

as exportaciones de productos no tradicionales, constituidos por aquellos bienes que han registrado cierto grado de transformación y que históricamente no se vendían en el exterior, aumentaronenLaLibertaddeUS\$200,5 millonesenel2005aUS\$597,2 millones en el 2012, a una tasa promedio anual de 18,2%, por encima del promedio nacional (15,7%). El crecimiento anual ha sido sostenido, con excepción delaño 2009 que, por efecto de la crisis financiera internacional iniciada en Estados Unidos, el valor exportado se contrajo 13%. En los dos años siguientes, las exportaciones recuperaron su dinamismo, pero en el 2012 la expansión se desaceleró a 2,5% y durante el primer semestre del 2013, el crecimiento fue de 4,5%.

Las exportaciones no tradicionales de La Libertad representanel5,4% del total país; sin embargo, los productos agropecuarios tienen una significación mayor (15 %), lo que refleja la importancia, a nivel nacional, de la industria agroexportadora departamental



EL RUBRO
AGROPECUARIO
EXPORTÓ EN EL
2012 US\$ 456,9
MILLONES, LO QUE
REPRESENTA EL
76,5 % DE LA
EXPORTACIÓN NO
TRADICIONAL DEL
DEPARTAMENTO.



instalada en los valles de Chao, Virú y Moche, en donde el sector privado, con importantes inversiones, ha puesto en producción cerca de veinte milhectáreas nuevas y ha permitido que La Libertad sea líder en la producción de conservas de espárragos, alcachofas y pimiento piquillo. De concretarse la tercera etapa del Proyecto Chavimochic, el potencial de crecimiento es muy amplio para el sector agroexportador.

La exportación por grupo de productos muestra que el rubro agropecuario, con un valor anual exportado de US\$ 456,9 millones en el 2012, representa el 76,5 % de la exportación departamental no tradicional, aunque bastante menos de la participación de 95 % que tenía en el 2005, lo cual muestra la aparición de

nuevos productos en la oferta exportable. Los productos sidero-metalúrgicos, de nula significación en el 2005, representan en el 2012, el 11,1 % del total exportado, con su principal producto: plata aleada (US\$66,4 millones). Los productos químicos, representan el 5,5 %, y destaca elalcoholetílicoconunvalorexportado de US\$ 31,7 millones, proveniente de las empresas azucareras: Casa Grande, Cartavio y Laredo. Le siguen en importancia, los productos mineros no metálicos, con un peso de 2,5% y un valor exportado anual de US\$ 14,5 millones, con su principal producto: carbón antracita. Destaca también, el grupo de maderas y papeles, con una participación de 2,2% yun valor exportado de US\$12,2 millones. Continúan los produc-





| no tra | pertad: ex adicionale illones de | S | iones |
|--------|--|------|------------|
| 2005 | 200 | 033) | |
| 2006 | 257 | | |
| 2007 | 35 | 55 | |
| 2008 | | 430 | |
| 2009 | 3 | 74 | |
| 2010 | | 445 | |
| 2011 | | | 583 |
| 2012 | | | 597 |
| | | | |

| | Empresas | Producto | Mllns. US\$ |
|----------------|---------------------------------|------------------------------------|-------------|
| 2 01 | Danper Truji ll o S.A.C. | Espárragos y alcachofas preparadas | 107,4 |
| 2 | Sociedad Agrícola Virú S.A. | Espárragos y alcachofas preparadas | 96,3 |
| ² 3 | Alicorp S.A.A. | Alimentos para animales | 80,1 |
| 4 | S. Minera El Rosario de Belén | Plata aleada | 66,4 |
| 5 | Camposol S.A. | Espárragos preparados, paltos | 63,8 |
| 6 | Talsa | Espárragos preparados | 20,1 |
| 7 | Green Perú S.A. | Espárragos preparados, paltos | 19,1 |
| 8 | Trupal S.A. | Papel corrugado | 12,2 |
| 9 | Coazúcar del Perú S.A. | Alcohol etílico | 11,4 |
| 10 | Agroindustrial Casa Grande | Alcohol etílico | 10,6 |
| | Resto de empresas | Diversos productos de 153 empresas | 109,8 |
| | Total exportado | | 597,2 |

ductos textiles, que representan el 1% de lo exportado, por un valor de US\$ 6 millones, particularmente, el envío de hilados, tejidos y prendas de vestir. Finalmente, hay un grupo de productos que en conjunto representan el 1,2 % de lo exportado (US\$ 7,3 millones), donde sobresalen, los productos pesqueros (US\$ 0,5 millones) y metal-mecánicos (US\$ 0,4 millones).

El principal producto de exportación no tradicional son los espárragos preparados, con un valor exportado de US\$ 105,1 millones, durante el 2012; sin embargo, por efecto de la crisis internacional, su exportación se ha contraído en tres de los últimos siete años. En el 2008 alcanzó su mayor valor exportado con US\$ 163 millo-

66

EL PRINCIPAL
PRODUCTO DE
EXPORTACIÓN NO
TRADICIONAL ES
EL ESPÁRRAGO
PREPARADO, CON
UN VALOR EXPORTADO DE US\$ 105,1
MILLONES EN 2012.

nes, paradecrecer 36,2% y 8,7%, en el 2009 y 2010, respectivamente. En el 2011, la exportación se recuperó, pero en el 2012 volvió a decrecer (-11,0 %) y la caída se mantiene (-6,7%), durante el primer semestre del presente año. El segundo producto en importancia corresponde a alimentos para animales, con US\$ 79,5 millones; el tercero, son alcachofas preparadas, por US\$ 68,4 millones; el cuarto, espárragos frescos, por US\$ 68,4 millones; y el quinto lugar, plata aleada, por un valor de US\$ 66,4 millones.

En cuanto al orden, por principales empresas exportadoras, Danper Trujillo se ubica en el primer lugar, con un valor exportado de US\$107,4 millones, que equivale al 18% de la exportación no tradicional departamen-

tal. En segundo lugar, está Sociedad Agrícola Virú, con US\$ 96,3 millones; en tercer lugar, Alicorp, con US\$80,1 millones; en cuarto lugar, Sociedad Minera El Belén, con US\$66,4 millones; y en quinto lugar, Camposol, con ventas por US\$63,8 millones.

Con relación a los mercados de destino, Estados Unidos es el principal comprador por un valor de US\$ 138,7 millones, principalmente, alcachofas preparadas (US\$ 34,4 millones), espárragos frescos (US\$ 33,6 millones) y espárragos preparados (US\$ 29,7 millones). En segundo lugar, se ubica Ecuador, que adquiere un total de US\$ 88,5 millones, donde destaca alimentos para animales. Le sigue en importancia, España e Italia.



► PARA QUE EL SISTEMA SEA EFECTIVO, NUESTRA REGIÓN NECESITA PROFESIONALES COMPETITIVOS.

Salud: el engranaje para ser más productivos

La Libertad tiene el desafío de lograr que el proceso de descentralización se evidencie en una mejora sustancial de la calidad del servicio de salud brindado a los ciudadanos.



RICARDO VARILLAS SANTISTEBAN Jefe de Comercio e Información Económica - CCPLL

ichael Porter, en "*The Global* Competitiveness Report 2001-2002", sostiene que la competitividad de un país depende, entre otros componentes, de tres factores claves: las personas, el capital físico y los recursos naturales, los cuales, al combinarse favorablemente entre si aumentan el valor de la producción agregada de un determinado país.

Eldenominado capital humano de los países, tiene una influencia directa en sus niveles de productividad y de competitividad. Además, elbie-nestar de una población no sólo se determina por su ingreso per cápita, sino además por la capacidad que tiene cada habitante para satisfacer adecuadamente sus necesidades básicas y acceder a oportunidades de desarrollo que le permitan tener una buena calidad de vida.

Entre las principales necesidades básicas que debe satisfacer una población se puede identificar: servicios de salud y educación. Así, el Estado de la salud de una población está determinado por el acceso que tiene a servicios básicos de agua y saneamiento, los niveles de inversión del Gobierno en el sistema de salud, así como la calidad de éste y el alcance de su

En la medida en que la inversión en salud que realiza un Estado, permita a la población acceder a servicios médicos equitativos, eficientes y de buenacalidad, se alcanzará un "círculo virtuoso" por el cual se logrará mejorar la competitividad de los individuos, de las empresas y de la sociedad en su conjunto, todo lo cual nos permitirá avanzar hacia un mayor desarrollo económico con verdadera inclusión social.

COBERTURA

En el Perú, EsSalud ofrece servicios de salud a la población asalariada y sus familias, tanto los que trabajan de manera dependiente en una empresa, comoatrabajadores independientes y del régimen agrario. La financiación de la seguridad social se encuentra bajo un esquema contributivo: empleador y trabajador realizan aportes mensuales para recibir el servicio de salud.

De acuerdo a información al mes de marzo del presente año, EsSalud cubre al 33% de la po-



EXISTEN 9 MILLONES, 883 MIL **ASEGURADOS A ESSALUD EN EL** PERÚ. MIENTRAS **QUE EN LA** LIBERTAD SE **REGISTRAN** 555.243 ASEGURA-DOS, A MARZO DEL 2013.

blación peruana, es decir que existen 9 millones, 883 milasegurados. En el caso de La Libertad, en el mismo periodo, se registraron 555.243 asegurados, lo que equivale al 5,62% del total de asegurados a nivel nacional y corresponde al 30,6% de la población liberteña.

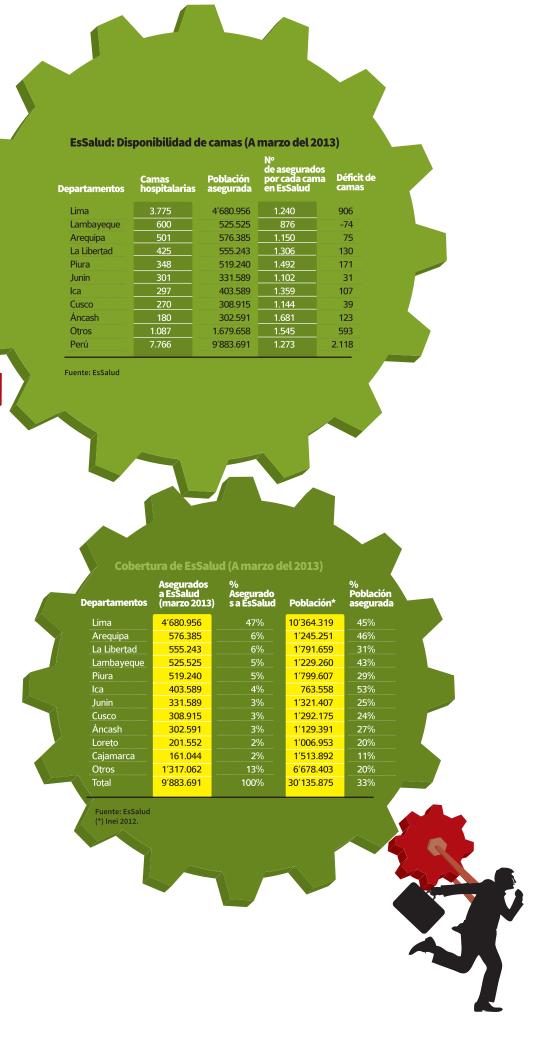
EN EMERGENCIA

En nuestro país, los servicios de salud a los cuales tiene aceceso provienen basicamente del Ministerio de Salud (Minsa), de EsSaludy de las entidades prestadoras de salud privadas.

En el caso de EsSalud, existe una serie de problemas que en gran medida sevienen suscitando por el rápido incremento de la población asegurada.

En La Libertad, al 2007, había 394 mil asegurados, mientrasquealmesdemarzodel 2013 existen 555 mil, lo que significa un incremento del 41%.





Asimismo, en el ámbito nacional, en el año 2007, se registraron 6,8 millones de asegurados y en la actualidad son 9,9 millones; es decirque lacantidad de asegurados se incrementó en 46%. Este rápido incremento de la cobertura ha saturado los servicios que Essalud brinda, lo que hace más notoria la falta de un crecimiento en infraestructura, equipamiento y recursos humanos en la seguridad social.

Por su parte, el servicio del Minsa presenta problemas similares, de acuerdo a lo informado por el gerente regional de Salud, Henry Rebaza Iparraguirre, quien detalla que del 2007 al 2012, el número de establecimientos de salud se han incrementado en nuestra región, de 207 a 350; y la cantidad de especialistas casi se ha duplicado, al pasar de 3.862 a 6.242.

Deigual forma, lacifrade plazas para médicos pasó de 50 en el 2007, a 190 en el 2012. Sin embargo, la brecha entre la oferta de profesionales y la demanda de los pacientes es aún considerable, pues se requiere al menos 900 médicos más en La Libertad para poder atender las necesidades de la población. Para cubrir este déficit se requiere, de un lado, una mejora en la remuneración para los galenos, sobre todo los que deben cubrir plazas en zonas de la sierra liberteña; por otra, parte, es necesario que las universidades locales formen a profesionales que cuenten con las competencias que requiere la población liberteña, puesto que en la actualidad estamos anteuna falta de especialistas tanto de ramas básicas como como Medicina, Cirugía, Ginecostetricia, Medicina In-

> CAPITAL HUMANO

terna, así como en especialidades más complejas como Neurocirugía, Cirugía Cardiovascular, Cardiología, Dermatología, Otorrinolaringología. Uno de los casos más problemáticos es la escasez de Neonatólogos.

FRAGMENTACIÓN

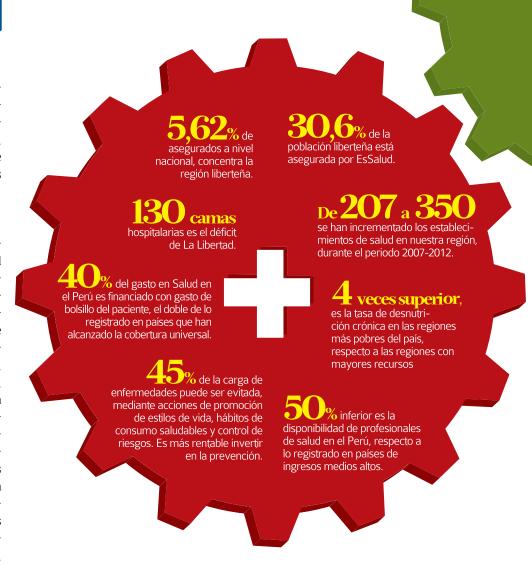
Las deficiencias en el servicio de salud, no es exclusividad de EsSalud, el Ministerio de Salud también presenta estos problemas en sus establecimientos. Esta situación se debe a que desdeelaño 2001, secrea el Sistema Integral de Salud (SIS), mediante Ley 27767 - Minsa, con la finalidad de proteger a la población no asegurada, priorizando los segmentos de pobreza extrema, pobreza y grupos vulnerables como madres gestantes y niños, con una orientación a resolver las restricciones al acceso a servicios de salud explicadas por la presencia de barreras económicas, culturales y geográficas.

Sin embargo, la fragmentación del sistema de salud en subsistemas y la falta de integración de éstos, contribuyen a limitar las capacidades de administración del sistema, resultando en baja capacidad de control, deficiente asignación de los recursos y duplicidad de esfuerzos, entre otros.

Esta situación se refleja claramente en las cifras de cobertura que presenta nuestro sistema de salud. De acuerdo a información del Minsa, en el país el 27% de la población no cuenta con cobertura de seguridad en salud; casi 8 millones de peruanos, de los cuales 1,8 millones son población pobre.

POLÍTICAS URGENTES

En enero de este año, me-



EN EL PAÍS, EL 27%
DE LA POBLACIÓN
TIENE COBERTURA
DE SALUD; CASI 8
MILLONES DE
PERUANOS, DE
LOS CUALES 1,8
MILLONES SON
POBRES.

diante Resolución Suprema N° 001-2013-SA, se encargó al Consejo Nacional de Salud, la tarea de formular y proponer medidas y acciones necesarias que permitan la reforma del sector Salud y el fortalecimiento del Sistema Nacional de Salud.

La prioridad es mejorar el acceso a los servicios de salud, a la atención integral y a medicamentos de calidad; así como promover una cultura de Salud y mejorar la calidad de vida de la población, asegurando que las instituciones que conforman el sistema se complementen y operen dentro de una racionalidad global que garantice eficiencia en el gasto y la inversión. Además, se busca definir

la planificación, regulación y supervisión de las políticas nacionales en salud, y programas de salud a cargo del Ministerio de Salud; asícomo acortar la brecha de profesionales de la salud, particularmente en las zonas más alejadas del país, que históricamente son las más desatendidas.

A nivel regional, de acuerdo a información de Rebaza, se está mejorado la infraestructura y el equipamiento en salud, principalmente en zonas del ande, donde se han incrementado las remuneraciones de los profesionales, a fin de que las plazas se vuelvan más atractivas y no sean abandonandas, dejando sin atención a la población.



RUBÉN SAAVEDRA R. Socio del estudio Chumán, Saavedra & Asociados

onforme lo dispone el Código Tributario, la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) tiene la facultad de verificar el correcto cumplimiento de las obligaciones tributarias; además de ello, se encuentra obligada a comunicar al Ministerio Público, si detecta hechos que presumiblemente configuren delitos.

Es así, que como resultado de acciones de fiscalización la Sunat, hadetectado que empresas, que con el objeto de disminuir el pago del Impuesto General a las Ventas e Impuesto a la Renta, pretenden sustentar crédito fiscal además de costos y/o gastos con facturas falsas, es decir, por adquisiciones no realizadas (operaciones no reales).

1. 'PROVEEDORES FANTASMA'

La Sunat ha descubierto que existen redes de tráfico de facturas falsas, conformadas por malos contadores y terceros, dedicados a obtener facturas debidamente autorizadas por Sunatcon'proveedores fantasma', a quienes manipulan para inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) y solicitar autorización de comprobantes de pago, pero que nunca realizaron actividad económica; o falsifican facturas (clonación) de contribuyentes formales, etc.

2. CONSECUENCIAS PENALES

La comisión de estos hechos no sólo tiene implicancias administrativas para los contri-



SENTENCIACONDENATORIA

El último viernes 09 de agosto la Sala Penal Transitoria de la Corte Superior de Justicia de Lambayeque, dictó un contador en calidad de cómplice primario al haber facilitado las facturas falsas a los contribuyentes, además de haber contabilizado los referidos documentos, imponiéndole una pena privativa de la libertad efectiva y suspen-sión en el ejercicio de su profesión por tres años. En el referido proceso también se sancionó a dos contribuyentes, quienes se acogieron a la terminación anticipada del proceso penal seguido en su

▶ DESDE REPARACIONES CIVILES HASTA SANCIONES PENALES.

Malos contribuyentes en la mira

Con la compra de facturas falsas, empresas dejan de pagar impuestos, afectando así los ingresos fiscales del Estado lo que perjudica el cumplimiento de sus funciones constitucionales.



LA SUNAT HA
DESCUBIERTO QUE
EXISTEN REDES DE
TRÁFICO DE
FACTURAS FALSAS
CONFORMADAS
POR MALOS
CONTADORES.

buyentes; sino también consecuencias penales, pues la Sunat debe informar a la Fiscalía, la existencia de indicios de defraudación tributaria, conducta delictiva cuyas sanciones fluctúan entre cinco (05) a doce (12) años de pena privativa de la libertad, entre otras.

3. CÓMPLICES

Cabe precisar que el Decreto Legislativo N° 1114, publicado el o5 julio del 2012, señala que quien a sabiendas proporcione información falsa para la inscripción o modificación de datos en el RUC, y así obtenga autorización de impresión de comprobantes, guías de remisión, notas de crédito o notas de débito; confeccione, obtenga, venda o facilite, a cualquier título, los documentos mencionados para facilitar un delito, recibirá fuertes sanciones.

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.



NUESTRA PRIORIDAD SON NUESTROS CLIENTES

"La empresa se fundó en octubre del 2006. La idea del negocio surgió porque se presentó la oportunidad de tener como clientes a los estudiantes y administrativos de la Universidad César Vallejo. Uno de esos días de trabajo, nos solicitaron un inmenso lote de mercadería y realmente no sabíamos cómo solucionar este gran pedido, pues que nuestro stock sólo cubría el 20%. Este

memorable suceso fue lo que nos forzó a requerir inmediatamente un préstamo bancario para así poder llegar al 100% de la demanda, es así como llegó el éxito de nuestra empresa. Finalmente, a todos los emprendedores liberteños recuerden que la clave del éxito está en actuar con optimismo y convicción. Recuerden siempre que la prioridad de cualquier negocio son sus clientes".



Richard F. Acuña Nuñez

Gerente de Matt E.I. R. L., empresa dedicada a la venta de artículos de escritorio, cerámica y porcelanato.

Rosa Isabel

Gerente de avícola Akum Lam, firma con poco más de 18 años en el mercado, dedicada a la venta de maíz y huevos al por mayor y menor.



65

LA EXPERIENCIA Y EL CONOCIMIENTO AYUDAN A SUPERARSE

"Hace diez años, con la recesión económica que hubo, los bancos limitaban todo tipo de créditos, elemento importante para que un empresario pueda seguir invirtiendo; sin embargo, aunque no lo crean, fueron la experiencia y el conocimiento los que nos ayudaron a superar esta dificultad. Uno de los problemas que no se puede controlar dentro de una

empresa es que hay empleados que no son 'camiseta'; es decir, no son constantes ni perseverantes con el trabajo, y es algo que los empresarios debemos saber manejar. A los nuevos empresarios les recomiendo que primero decidan bien en qué rubro quieren invertir, y luego que trabajen con constancia y seriedad para conseguir sus objetivos".



LOS EMPRESARIOS DEBEMOS TOMAR BUENAS DECISIONES

"En el año 96, con la reforma tributaria, tuvimos varios inconvenientes con las entidades bancarias. En esos años recurrí a la Cámara de Comercio en busca de asesoramiento tributario, es así que con el presidente de aquella época, hicimos las gestiones respectivas para fraccionar deudas; y de esta manera pudimos rescatar también a miles de empresas. En el rubro de maquinarias,

las grandes empresas han disminuido sus compras; no obstante, es el trabajo activo de nuestro personal calificado el que nos genera una serie de beneficios. Actualmente, por razones políticas nacionales e internacionales, la crisis nos está afectando nuevamente pero serán las buenas decisiones y el trabajo constante lo que nos permitirá salir adelante".



Víctor Vásquez

Propietario de Representaciones Y Servicios Técnicos América, empresa con 20 años de experiencia en el mantenimiento y reparación de maquinaria pesada.



EL FACTOR HUMANO DECIDE EL ÉXITO DE LAS EMPRESAS

"Hemos tenido experiencias muy difíciles pero no insolubles. De los bancos, que debían ser nuestros asociados, sentimos el golpe, pues en los años 98 nos restringían todo tipo de créditos. Sin embargo, este problema generó en mí una especie de coraje que 'me obligó' a ser más creativo en la búsqueda de

soluciones. Uno de los errores frecuentes es el inadecuado trato al trabajador, que puede provocar el fracaso. Ellos son importantes ya que definitivamente, sin su talento no se puede avanzar, . Actualmente, es la época del emprendimiento y para ello se necesita un proyecto interesante y mucha pasión".



Humberto Flores

Representante de tiendas Pirani, negocio enfocado en la venta de líneas de ropa para varones, desde pañuelos hasta zapatos.

Guillermo Moreno

Dirige la escuela de gastronomía Gastonort, que pese a su corto tiempo en el mercado, ha logrado un importante posicionamiento.



66

SIN INICIATIVA, NINGÚN NEGOCIO PUEDE CONSOLIDARSE

"Cuando uno se inicia como empresario, siempre habrá una inversión que debemos recuperar. En nuestro caso, la publicidad fue un factor clave para ello. Ahora, a dos años de nuestra inserción en el rubro, poco a poco nos vamos haciendo conocidos, y creciendo a paso firme. En el rubro de gastronomía, somos una

de las mejores escuelas que hay en Trujillo, prueba de ello son los premios obtenidos por nuestros alumnos. A los emprendedores les diría que lo primero que uno debe tener es la iniciativa de formar un negocio, luego la ambición de mantenerlo en el mercado, y finalmente la continuidad por ser cada día mejores".



HAY QUE CREER EN LOS SUEÑOS PARA QUE SE CUMPLAN

"Una de las experiencias más difíciles para un empresario es que sus empleados incumplan con el trabajo y no tener la menor idea cómo resolver un problema. Es ahí donde uno se da cuenta de que debe involucrarse más en los procesos básicos y elementales del negocio, pues no sólo se trata de conocimientos administrativos. A nivel externo, el error de los empresarios es pensar que cuando el consumo es pequeño, la atención debe ser menor, lo cual es completamente falso. Quisiera aconsejarles a los emprendedores que si tienen un sueño, sólo tomen la decisión, crean en él y perseveren hasta conseguirlo".



Alcides

Propietario del restaurante Los Herrajes, dedicado a la preparación de platillos a base de pescados y mariscos.



Propietario de la dulcería y pastelería Castañeda, negocio especializado en la preparación de alfajores y bizcochos.





LA UNIDAD NOS HA PERMITIDO LOGRAR NUESTRAS METAS

"Felizmente no hemos tenido serias dificultades porque heredamos de nuestros padres una empresa con antigüedad y prestigio, siendo éstas nuestras principales fortalezas en el rubro de pastelería y panadería. Asimismo, la unidad entre todos los hermanos Castañeda Cueto, hace que super-

emos cualquier dificultad, si algún día se presentara. El error más común de los empresarios a nivel interno es la falta de sensibilidad humana hacia los trabajadores, socialmente hablando; y a nivel externo, es ser poco cuidadosos con la calidad de sus productos y no saber respetar las sugerencias de sus clientes".



LOS VALORES CRISTIANOS SON EL SOPORTE DE MI EMPRESA

Una mala experiencia que recuerdo a menudo fue la estafa que nos hizo un pseudo contador, debido a la excesiva confianza que le brindamos; sin embargo, con prudencia, mayor recelo y mucho trabajo, pudimos superarlo. Por otro lado, la tecnología avanza a pasos agigantados, y quieran o no los empresarios no deben

ignorarlo, más bien deben tratar de acoplarse. Ahora, con experiencia les puedo decir a los jóvenes, que nunca abandonen sus ganas de surgir, y que encuentren en los valores cristianos su mayor fortaleza, tal como ocurre dentro de mi empresa, que tiene reconocimiento por ese trato distinto que ofrecemos".



Elizabeth Vargas Machuca Sánchez

Propietaria del Instituto Superior Los Libertadores, centro educativo que forma profesionales en Contabilidad, Prótesis dental y Enfermería técnica

► ROMPA ANTIGUOS PARADIGMAS AL MOMENTO DE HACER EMPRESA.

Enfóquese en modelos de negocios exitosos



GABRIEL ROVAYOPresidente de Roadmak Solutions

Olvídese de los planes de negocio y guíese por la racionalidad de cómo una organización crea, entrega y agrega valor.

i tiene en mente lanzar un emprendimiento propio, le recomiendo que no pierda el tiempo haciendo un plan de negocios. Eso quedó en el pasado. No se estrese que no lo digo yo, sino Harvard, la mejor escuela de negocios del mundo en su artículo Why the Lean Start-Up Changes Everything, de autoría de Steve Blank. Según este emprendedor en serie, con base en Sillicon Valley y más de 30 años en la industria de tecnología, los planes de negocio se basan en "hipótesis no probadas que terminan convirtiéndose en adivinanzas".

Por ello, Blank propone sustituirlo por el Business Model Canvas o Lienzo de modelo de negocios, que es un sencillo diagrama de cómo una empresa crea valor para sí y para sus clientes.

Este esquema se basa en el libro Business Model Generation, A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers, cocreado por 470 emprendedores de 45 países, con el fin de compartir un lenguaje común para describir la racionalidad de cómo una organización, crea, entrega y agrega valor. Si a ellos les funcionó, por qué no probarlo.



3

Canales: Este punto resuelve el cómo una compañía se comunica con sus segmentos de clientes para entregarles su propuesta de valor. Para ello, hace falta analizar los siguientes puntos: ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado? ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes? ¿Cómo se conjugan nuestros canales? ¿Cuáles tienen mejores resultados? ¿Cuáles son más rentables? ¿Cómo se integran en las actividades diarias de los clientes?

Propuesta de valor: Aquí se describirá el abanico de productos y servicios que crearán valor para los segmentos previamente definidos. En este caso, se harán las investigaciones pertinentes para hallar una respuesta a las siguientes reflexiones: ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes? ¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a solucionar?¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos? ¿Qué paquetes de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado?

LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS

Segmentos de mercado: Este es el corazón del modelo de negocios. Los grupos de clientes pertenecen a segmentos diferentes si sus necesidades requieren y justifican una oferta diferente. Se requieren diferentes canales de distribución para llegar a ellos, hacen falta un tipo de relación diferente, su índice de rentabilidad es muy diferente, o están dispuestos a pagar por diferentes aspectos de

la oferta. Las preguntas clave que deben hacerse en este apartado son: ¿Para quién creamos valor?¿Cuáles son nuestros clientes más importantes?



5

Fuentes de ingresos: Si los clientes constituyen el centro de un modelo de negocio, las fuentes de ingresos son sus arterias. Este bloque representa el dinero en efectivo que una empresa genera a partir de cada segmento de clientes. Para llegar a una respuesta, hace falta tener claros los siguientes aspectos: ¿Qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Por qué pagan actualmente? ¿Cómo pagan actualmente? ¿Cómo les gustaría pagar? ¿Cuánto reportan las diferentes fuentes de ingresos al total de ingresos?



4

Relaciones con los clientes:

Las empresas deben definir el tipo de relación que desean establecer con cada segmento de mercado. Estas pueden ser de captación, fidelización o estimulación de ventas. Para ello, se deben hallar las respuestas a estas interrogantes: ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado? ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido? ¿Cuál es su costo? ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?



Este concepto se ha probado a escala internacional y ha sido puesto en práctica por parte de grandes empresas privadas, como IBM, Ericsson y Deloitte, así como por organizacio-nes públicas como el Ministerio de Obras Públicas y Servicios Gubernamentales de Canadá. Aquí les comparto el lienzo y una breve explicación de cómo desarrollar y entender cada uno de sus nueve bloques de construcción:



Recursos clave: Todos los modelos de negocio requieren recursos clave que permiten a las empresas crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, establecer relaciones con segmentos de mercado y percibir ingresos. Los recursos clave pueden ser físicos, económicos, intelectuales o humanos.

En ese contexto, es crítico hacerse esta pregunta: ¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos?



7

Actividades clave: Este segmento hace referencia a todas las acciones que una empresa debe tomar para crear y ofrecer su propuesta de valor, acceder a mercados y mantener a los consumidores. Para saberlo, hay que determinar: ¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos?



8

Asociaciones clave: Las empresas crean alianzas para optimizar sus modelos de negocio, reducir riesgos o adquirir recursos. Es momento de hallar respuestas a estas preguntas: ¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave adquirimos a nuestros socios? ¿Qué actividades clave realizan los socios?



9

Estructura de costos: En este módulo se describen los principales costos en los que se incurre al trabajar con un modelo de negocio determinado, hay que considerar los procesos de creación y la entrega de valor como el mantenimiento de las relaciones con los clientes y la generación de ingresos tienen un coste.

Para ello, hace falta aclarar los siguientes puntos: ¿Cuáles son los costos más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio? ¿Cuáles son los recursos clave más caros? ¿Cuáles son las actividades clave más caras?









17



► NUESTROS ASOCIADOS SE UNEN PARA TRABAJAR EN BENEFICIO DE LA COMUNIDAD.

Ilustres embajadores de la Responsabilidad Social

Cogorno, Gastronort y Fitopan vienen ejecutando cursos de capacitación en cocina, panadería y pastelería, dirigidos a personas de escasos recursos económicos.



ATENTAS. Aprenden los secretos de la buena cocina peruana.



MANOS A LA OBRA. Mujeres ponen a prueba sus conocimientos en panadería.



xisten empresas liberteñas para las cuales, asumir acciones de Responsabilidad Social no es un tema que se ha puesto de moda en los últimos meses, es un compromiso que han asumido hace variosaños, conscientes de que éstas acciones son una retribución justa y necesaria para con la comunidad donde desarrollan sus actividades.

Cogorno, Gastronort y Fitopan son tres empresas trujillanas asociadas a la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL) que han asumido desde hace varios años este compromiso. Al principio cada una por separado, pero



INICIATIVAS COMO ÉSTA MERECEN SER REPLICADAS POR OTRAS EMPRESAS, PUES CONTRIBUYEN A DEJAR DE LADO EL ASISTENCIALISMO.



DEGUSTACIÓN. Emprendedoras exhibieron lo mejor de su producción panadera en el día de su graduación.

hace algunos meses lo vienen haciendo de forma conjunta. Fruto de esta alianza, a mediados de julio se graduó la última promoción de técnicos en panadería y cocina.

Otro aspecto destacable de esta iniciativa, desarrollada en coordinación con la Municipalidad de Trujillo, es que esta entidad pública brindará su apoyo a las beneficiarias de este programa, dotándolas de equipamiento para que inicien pequeñas unidades productivas que les permitan poco a poco obtener su independencia económica.

"Los talleres de nutrición, cocina y de panadería los empezamos hace cinco años con el



ENTRE FOGONES. Los chefs de Gastronort llegan a diversos distritos de la región, donde imparten sus conocimientos a pobladores de escasos recursos.



MÉRITO. La última promoción de egresadas recibe en la Municipalidad de Trujillo, el diploma que las acredita como expertas en panadería y pastelería.

Gobierno Regional, a través de Proind. Realizamos en promedio tres al mes, ahora también con la Municipalidad de Trujillo yconotrasmunicipalidadesque nos buscan para capacitar a sus pobladores. Nos llena de satisfacción ver que los talleres de años pasados ya están dando sus frutos. En El Milagro por ejemplo, hay un grupo de madres que ha inaugurado su propio restaurante, y en Alto Mochica otro grupo de mujeres viene sacando adelante hace un año una panadería", afirmó el gerente regional Norte de Cogorno, Manuel Moncada.

Asimismo, destacó que desde hace dos años vienen

Zonas cubiertas

Laredo

El Porvenir Florencia de Mora

Víctor Larco

Moche

Salaverry

Poroto

Simbal

Shirán La Esperanza El Milagro

Huamachuco

Santiago de Chuco

Otuzco

Callancas

Huangabal Cascas Casa Grande

Rázuri

Paiján

Chao

Virú El Carmelo

Huamán San Pedro de Lloc Guadalupe

Pacasmayo .

Chepén San José

Verdún

Chocope

Huanchaco

haciendo el seguimiento a las unidades productivas formadas luego de culminados los talleres. Los resultados mostraron que durante último año, de seis panaderías que se implementaron, cinco de ellas continúan funcionando, gracias alempuje de las mujeres emprendedoras que las dirigen.

"Los costos del material los asumimos nosotros, así como también el pago de capacitadoresquellevamosadistintaspartes. Vamos a dictar cursos fueradeTrujillo, incluso a zonas del ande. Por eso, para nosotros es un orgullo poder hacer estas actividades gratuitas para que la gente de escasos recursos pueda formar sus propios negocios y no esperen que las autoridades les estén dando dádivas. Esto les permite, sobre todo a las mujeres, tener una oportunidad de trabajo digno", expresó el gerente de Gastronort, Guillermo Moreno Mesta.

▶ SE ESPERA EL ARRIBO DE MÁS DE 200 HOMBRES DE NEGOCIOS, ESPECIALMENTE, DEL NORTE PERUANO.

24 EEN promoverá la competitividad regional

Evento motivará y generará decisiones claves que fortalezcan el rol del Estado para superar las principales barreras internas que frenan el desarrollo de nuestra economía.



ompetitividad y Desarrollo: grandes desafíos para el Estado y la Empresa, se denomina la 24 edición del Encuentro Empresarial del Norte (EEN), evento que desde sus inicios promueve la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), con el objetivo de crear espacios donde el Estado, los empresarios y los académicos, puedan socializar sus propuestas para mejorar la situación económica y social del país.

Si bien el Perú viene creciendo sostenidamente desde 1999, la volatilidad que presentan los mercados mundiales hoy en día, nos motivan a reformular los proyectos que sostendrán la economía nacional durante las próximas décadas. "El rol del Estado como encargado de crear las condiciones para que el empresariado invierta en el país, debe asumirse con seriedad. No olvidemos que la única forma real de reducir los niveles de pobreza, no es a través de programas sociales, sino de la creación de puestos de trabajo digno", enfatizó la presidenta de la Cámara de Comercio y Pro-



LA VOLATILIDAD QUE PRESENTAN LOS MERCADOS MUNDI-ALES NOS MOTIVA A REFORMULAR LOS PROYECTOS QUE SOSTENDRÁN LA ECONOMÍA DU-RANTE LAS PRÓXIMAS DÉCADAS.

ducción de La Libertad (CCPLL), Rosario Bazán de Arangurí.

La máxima líder de los empresarios liberteños manifestó que el Perú no está en crisis pero sí está afectado por la recesión que viven sus mercados de destino, por eso el Encuentro Empresarial busca este año dar una mirada global a lo que está pasando en la economía mundial; en ese marco, refirió que se realizará un análisis sesudo de lo que está ocurriendo al interno de nuestro país.

"Vamos a analizar cuáles son esas barreras que el mismo Estado nos pone a los empresarios formales, como mayores obligaciones, plazos exageradamente cortos, multas demasiado onerosas y trámites burocráticos en aspectos tributarios, de seguridad y salud en el trabajo,

licencias y permisos sectoriales, entre otros; restándonos así productividad y en consecuencia competitividad", subrayó la también gerente general de Danper.

Por ello, la presencia del Ministro de Economía y Finanzas (MEF), Luis Miguel Castilla, quien disertará acerca de la 'Realidad y desafíos de la competitividad en el Perú', será de gran interés para los empresarios. Asimismo, la participación del asesor económico-financiero internacional, Ricardo Lago, es desde ya una de las más esperadas, pues es la segunda vez que este experto visita la CCPLL. Su ponencia sobre la 'Tendencia de la economía y la competitividad mundial: ¿cómo tiene que transformarse la empresadelPerú?', está programa-



PARTICIPACIÓN. Los medios de comunicación se hicieron presente para conocer los detalles del evento empresarial más importante del norte del país.



LLAMADO. La presidenta de la CCPLL, Rosario Bazán, exhortó al Estado a cumplir con su tarea de propiciar condiciones favorables para que los empresarios continúen invirtiendo sin temor en el país.



PLUS. El presidente del Comité de Eventos Especiales de la CCPLL, Carlos Vílchez, indicó que las mesas de contactos empresariales permitirán establecer importantes vínculos entre emprendedores.

da para el viernes 18 de octubre, al igual que la titular de Economía.

Entendiendo que el desarrollo de una nación se sostiene sobre la competitividad, y que ésta a su vez sólo puede obtenerse a través de la productividad, también se tienen previstas conferencias como 'El Roldel Estado en la promoción



EL 24 EEN DARÁ
UNA MIRADA
GLOBAL A LO QUE
ESTÁ PASANDO EN
LA ECONOMÍA
MUNDIAL; NO
OBSTANTE, TAMBIÉN VAMOS A
ANALIZAR LO QUE
ESTÁ OCURRIENDO
AL INTERNO DEL
PAÍS.

de la competitividad empresarial' y 'Los desafíos para la región norte'.

Por su parte, la academia hará su valioso aporte a través de las ponencias 'Cómo hacer de la universidad un centro de la innovación estratégica para la competitividad' y '¿Cómo deben actuar las universidades en un contexto de desarrollo del país?'.

Las conferencias, así como las mesas de contactos empresariales, se desarrollarán del 17 al 19 de octubre en el auditorio Rafael Remy, destacó el presidente del Comité de Eventos Especiales de la CCPLL, Carlos Vílchez. "El año pasado se realizaron veinte importantes contactos, por ello vamos a reforzar estos espacios de encuentro", sostuvo el directivo.

Cabe destacar que el 24 Encuentro Empresarial del Norte cuenta con el patrocinio de Rímac Seguros, Upao y La Industria y con el auspicio de Cementos Pacasmayo, Chimú Agropecuaria, Movistar e IBM. Además, Barrick, Banco de Crédito del Perú y Clínica San Pablo nos participarán como colaboradores este año.

OBJETIVOS

- Motivar, involucrar y generar decisiones claves que fortalezcan el rol del Estado para superar las principales barreras internas que frenan el desarrollo de nuestra economía, con el objetivo de promover la competitividad empresarial, y con ella, mejores niveles de bienestar para la población.
- Anticipar los cambios económicos y sociales y fomentar la innovación, la infraestructura para el desarrollo, la iniciativa empresarial para la inversión y la tecnología.

> ¿QUÉ SE DEBATIÓ EN LA ÚLTIMA EDICIÓN DEL ENCUENTRO EMPRESARIAL DEL NORTE?

Vitrina de propuestas

l 23 EEN tuvo como eje temático 'Nuevos mercados: oportunidades de la economía global'. Durante los tres días que duró el evento, los ponentes dieron a conocer las tendencias, oportunidades y riesgos que se presentan en la actualidad tanto para el sector público como para el privado, y de qué forma ambos pueden enfrentar de manera articulada los retos de un mercado global cada vez más competitivo. Entre las presentaciones que marcaron la agenda el año pasado, resaltaron:

FALTA EDUCACIÓN TÉCNICA

Ex presidente de la Confederación de Instituciones Empresariales Privadas (Confiep), Humberto Speziani. "Hemos dado unos buenos primeros pasos pero a pesar del crecimiento no tenemos una educación técnica adecuada y el país necesita innovación y tecnología. Necesitamos científicos, ya tenemos suficientes administradores."





CAMBIARON LOS PATRONES DE CONSUMO

◆ Representante del Banco Interamericano de Desarrollo –BID- en el Perú, Fidel Jaramillo.

"Hace apenas nueve años la clase media representaba el 19% de la población, ahora bordea el 67% y esto significa que están variando los patrones de consumo hacia bienes más sofisticados como educación y salud, etc."

URGE CORREGIR EL SNIP

• Presidente de la Asociación para el Fomento de la Infraestructura Nacional, Gonzalo Prialé.

"Si queremos consolidar el crecimiento económico del país tenemos que corregir el Sistema Nacional de Inversión Pública –SNIP- porque nació para cuidar la inversión pública pero no está propiciando el desarrollo de proyectos y su nivel de ejecución es muy pobre."





APOSTEMOS POR LA TECNOLOGÍA

▶ Ex ministro de Economía y Finanzas, Luis Carranza Ugarte. Es necesario contar con industrias ganadoras y que apuesten por la innovación tecnológica. "La apertura comercial en determinados sectores es un incentivo muy grande para

generar competencia en una economía y eso genera productividad."









PERCY CASTRO Coordinador de la carrera de Ingeniería Industrial - UPC.

l nuevo entorno económico de globalización y transformación de las economías, impuso a las empresas un nuevo desafío: aumentar su competitividad.

Una manera eficiente de lograrlo es con la implementación de sistemas de gestión que permiten mejorar los productos y servicios, mediante la optimización de los recursos y una visión comprometida con la calidad.

En los sistemas de gestión destacan las normas ISO (InternationalStandarOrganization). La elaboración de estándaresinternacionales las suelen realizar los comités técnicos de ISO formados por representantes de los países miembros. La mayoría de países han desarrollado normas basadas en las normas ISO, siendo Indecopi el organismo encargado de emitir las Normas Técnicas Peruanas.

Los sistemas de gestión son certificados por compañías acreditadas internacionalmente. La certificación en sistemas integrados cubre todos los aspectos del negocio, desde la calidad del producto y el servicio al cliente, hasta el mantenimiento de las operaciones dentro de una situación de desempeño ambiental y de seguridad y salud ocupacional aceptables. En la actualidad, los sistemas integrados de gestión de Calidad (ISO 9001), Medioambiente(ISO14001)ySeguridad y Salud Ocupacional (OHSAS 18001), son los más difundidos en nuestro mercado.

► CONOZCA LA IMPORTANCIA DE LAS CERTIFICACIONES.

¿Cómo comprometerse con la calidad?

A través de estas herramientas, se garantiza que la organización cumpla a cabalidad con los requisitos contractuales de los clientes, medioambientales y de seguridad de los trabajadores, entre otros.

Beneficios de implementar un Sistema Integrado de Gestión

En los procesos:

- Tener claramente identificados y controlados los aspectos relacionados con la calidad, impactos ambientales, los peligros y riesgos y las condiciones laborales.
- Haber definido los controles de las actividades, para asegurar la calidad de los productos, reducir los impactos ambientales y riesgos asociados.
- Tener identificados los requisitos legales relacionados con el producto, el medio ambiente, la salud y seguridad ocupacional y derechos del trabajador.
- Tener planes de emergencia que integren los aspectos medioambientales y de salud y seguridad ocupacional.

Institucionales:

- Mejora de la imagen de la organización con sus clientes, con los organismos del Estado y con la comunidad en general.
- Mayor confianza de los inversionistas y trabajadores, al tener sistemas de gestión eficaces.
- Incrementa el rendimiento, competencias y el entrenamiento de los miembros de la organización.
- Logra una concientización sobre la preservación del medio ambiente en todos los niveles y un ambiente de trabajo más seguro para todos los miembros de la organización.

Económicos:

- Optimización de recursos. Se puede disminuir los gastos al aumentar la eficacia de los procesos.
- Aumentar la cartera de clientes por brindar productos y servicios de calidad garantizada.
- Posibilidad de acceder a mejora condiciones en las primas de seguros, préstamos, etc., por la reducción de los riesgos y por un manejo ambiental responsable.
- Posibilidad de tener algunos ingresos por la disposición de residuos (chatarra, aceites usados, plásticos, etc.).
- Economía en la inversión realizada (tiempo y dinero).





ENTREVISTAS GRATUITAS

Estimado(a) socio(a) participe gratuitamente en nuestras secciones **PROVERBIOS EMPRESARIALES** y **YO SOY CÁMARA**. Aproveche esta oportunidad para promocionar su empresa.





▶ EL MERCADO ES MÁS COMPETITIVO, POR TANTO, ES NECESARIA LA EXCELENCIA EN TODOS LOS CAMPOS.

El éxito de las empresas versus las certificaciones

Se requiere una gestión integral en todas las actividades de la organización, pues la sola gestión de la calidad –en la actualidad – no es suficiente.



ORLANDO VARGAS
Certification
Manager SGS
Colombia

a certificación en las normas de sistemas de gestión ha tenido en nuestro medio una penetración bastante intempestiva, la aceptación ha sido total y sorprendente. Esta penetración en gran parte está justificada por las ganas de éxito de las organizaciones, porque las empresas han visto en las normas de sistemas de gestión un modelo de éxito.

En estos tiempos de turbulencia económica el entorno empresarial se torna oscuro y los riesgos aumentan, por lo tanto el número de empresas que fracasano que tienen grandes crisis financieras aumenta, y cuando éstas están certificadas, sobre todo en ISO 9001, surge la pregunta: ¿Por qué una empresa certificada en ISO 9001 fracasa? Debido al prestigio de la certificación, no entendemos cómo una empresa certificada puede fracasar.

De esta inquietud nace un análisis que debe ser amplio; es decir desde diferentes ángulos con el objetivo de profundizar en temas que mejoren la eficacia y eficiencia de los sistemas de gestión.

UN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD...

1

No garantiza el logro de las metas empresariales

Las organizaciones empresariales deben desempeñarse en un medio cada vez más hostil y competitivo; esto hace que los riesgos aumenten en todos los campos y que la sola gestión de la calidad no sea garantía para mantenerse exitoso, aun manteniendo un excelente sistema de gestión de calidad. El éxito de las organizaciones es el resultado de una excelente gestión en todos los campos, no solamente en un campo determinado.

La norma ISO 9001 no contiene requisitos de gestión financiera y aunque se escuchan voces solicitando que contenga este tipo de requisitos, no es muy probable que se incluyan en la revisión del año 2015. Aunque la norma ISO 9001 ha sido usada como modelo de gestión general para toda la organización, principalmente en las micro y pequeñas empresas —y éste es uno de los legados en los 25 años de existencia de la norma—, no es exactamente una norma de administración de la organización. ISO 9001 es una norma de sistema de gestión de la calidad que busca garantizar la conformidad del producto/servicio y aumentar la satisfacción del cliente. Por lo tanto la norma es de un ámbito limitado y existen muchas labores gerenciales que tienen relación con el éxito de las organizaciones por fuera de la norma y que no hacen parte de su alcance.





No brinda herramientas gerenciales.

Otro de los elementos de juicio que debemos tener en cuenta es que la norma ISO 9001 contiene requisitos de eficacia (extensión en que se realizan las actividades planificadas y se alcanzan los resultados planificados) y no contiene requisitos de eficiencia (relación entre el resultado alcanzado y los recursos utilizados).

Por lo tanto creer que un sistema de gestión de la calidad va a darle todas las herramientas gerenciales a una empresa es exceder en grado sumo el propósito y alcance de ISO 9001. El éxito de las organizaciones tiene muchas variables adicionales a la de la gestión de la calidad.

El comité TC 176 de la ISO, con el objetivo de ampliar el enfoque de la gestión de la calidad, publicó en el 2009 la tercera edición de la norma ISO 9004 "Gestión para el éxito sostenido de una organización. Enfoque de gestión de la Calidad" en la cual se amplía el espectro de elementos que una organización debe considerar en la implementación de un sistema de gestión de la calidad, esta norma ya incluye la eficiencia de los procesos y amplía el número de partes interesadas. Es una norma que va más allá y que trasciende los límites de ISO 9001. Cuando una organización logra la certificación en ISO 9001, debería empezar a estudiar e implementar la ISO 9004, aunque es necesario aclarar que esta norma no es certificable.

3

No debería desconectar las áreas de una empresa.

Otro de los factores de análisis es la desconexión de los sistemas de gestión entre los diferentes niveles de la pirámide organizacional. Como ya sabemos, en el vértice de la pirámide se ubican los niveles directivos que crean las políticas, objetivos y estrategias de la organización, y en la base de la pirámide están las áreas operativas/misionales que tienen los procedimientos operacionales como estándares para sus labores del día a día y deben garantizar los niveles de calidad del producto/servicio. En la mayoría de las empresas ISO 9001 se desarrolla con mayor énfasis en las áreas operativas y la alta dirección cree tener responsabilidad con el sistema sólo para la revisión por la dirección. Esta desconexión desde luego que crea un abismo entre los diferentes niveles jerárquicos de la empresa y con frecuencia se evidencia este rompimiento en las auditorías.

Como acción para evitar esta desconexión, las organizaciones deben garantizar que los objetivos y estrategias bajen de un nivel a otro en forma de cascada y se mantengan en todas las áreas y niveles de la organización.

Buscar el alineamiento de las personas con el sistema también evita el rompimiento: entre los colaboradores se debe sembrar y afianzar la fe y creencia en el sistema de gestión, aumentar la competencia en temas de desempeño, logro de objetivos, capacidad de dirección y liderazgo.



El éxito
tiene muchas variables:
la innovación, el visualizar
oportunidades, el medir
adecuadamente los niveles de riesgo, entre
otras.

4

Debe fortalecer a una organización. No es un 'saludo a la bandera'.

Otro de los análisis está en el funcionamiento interno de los sistemas de gestión y este ítem es de vital importancia para los organismos de certificación. Algunas empresas pueden tener el sistema para mostrarlo al certificador y no como una verdadera herramienta de mejoramiento y de gestión. Como

las auditorías son un reflejo del funcionamiento del sistema en un espacio de tiempo determinado, algo así como una foto, y los certificadores no están todo el tiempo en las empresas, es posible que el sistema no funcione permanentemente como lo solicitan las normas. En este caso la certificación no refleja el verdadero estado del sistema. Es importante mencionar que esta deficiencia afecta más a la empresa que al certificador, puesto que el sistema se convierte en un gasto para la empresa y no en una inversión, se tiene a la empresa al servicio del sistema y no al sistema trabajando para la eficacia y eficiencia de la empresa. Esta situación, que podría interpretarse como un engaño al organismo de certificación, es más un engaño a los clientes y partes interesadas de la organización. Desde luego afecta la credibilidad del certificador y el esquema de certificación puede perder confianza, pero quienes más se afectan son la empresa y los clientes que perderán confianza en su proveedor.



EL DATO:

SGS del Perú S.A.C brindará los siguientes cursos en Trujillo: ▶ Interpretación y Forma-

- ción de Auditor Internos ISO 9001:2008 (26 – 27 y 28 de setiembre).
- ▶ Interpretación y Formación de Auditor Internos OHSAS 18001:2007 (10 – 11 y 12 de octubre). Mayor información: lili.dangles@sgs.com

LAS CERTIFICACIONES DE CALIDAD SON CADA VEZ MÁS REQUERIDAS.

Empresas que sí quieren marcar la diferencia

Conozca los testimonios de empresarios exitosos que apostaron por obtener una certificación internacional, y hoy disfrutan de los diversos beneficios que éstas aportan a sus corporaciones.



a calidad, entendida como el conjunto de características de un producto o servicio, que tiene la capacidad de satisfacer las expectativas de los clientes, debería ser el objetivo al que apunten todas las empresas, sin importar su tamaño o el rubro en el cual se desenvuelven, pues es a través de ella que lograrán posicionarse efectivamente en su nicho de mercado.

Sin embargo, ¿quién garantiza que un producto o servicio cumple con ciertos estándares de calidad? Obviamente, el mismo empresario no puede hacerlo, pues sería juez y parte. Por ello, surgieron las entidades certificadoras, cuyos orígenes se remontan a mediados del siglo XX. No obstante, esta tendencia llegó a nuestro país con muchos años de retraso.

Pese a este desfase, en la última década, los empresarios liberteños-conscientes de que para incursionar con éxito en

66EL LABORATORIO

EL LABORATORIO
ESCALABS OBTUVO
LA CERTIFICACIÓN
DE CALIDAD DE
ACUERDO A LA
NORMA ISO 9001
VERSIÓN 2000, Y EN
EL 2011 FUERON
RECERTIFICADOS
CON LA VERSIÓN
2008.

nuevos mercados, especialmente del exterior, es necesario contar con certificaciones que avalen el trabajo serio y responsable de sus corporaciones- han apostado por certificar sus productos y procesos.

Aunque existen diversos tipos de certificaciones, éstas generalmente se otorgan sobre un sistema de gestión de calidad (ISO 9001), gestión de inocuidad de alimentos (HACCP), de gestión ambiental (ISO 14001) o de gestión de Responsabilidad Social (SA 8000). A continuación, conozca las experiencias de éxito de empresarios liberteños en esta materia.

EL VALOR DE UNA BUENA ASESORÍA

Setrami, empresa dedicada al servicio de transporte de minas, obtuvo la certificación ISO 9001:2008 en 2010, luego de un proceso que si bien no fue sencillo, se hizo en un plazo relativamente corto. Fueron aproximadamente seis meses de arduo trabajo, que gracias a una adecuada asesoría, les permitió esquematizar y preparar todos los procedimientos e instructivos, que los dejó aptos

para lograr la meta que se habían propuesto.

"Tomamos la decisión de certificarnos porque queríamos ordenar nuestros procesos y tener un enfoque basado plenamente en la satisfacción del cliente. Ahora que va contamos con la certificación sabemos que el esfuerzo no ha sido en vano, pues ahora tenemos una visión más clara de las políticas que debemos cumplir para mantener la calidad de nuestros servicios, por eso les recomiendo a los empresarios, en particular a los medianos, que empiecen este proceso que les traerá muchos beneficios", afirmó el gerente general de Setrami, Luis Livicy Rossellon.

NO SE DETIENEN

El laboratorio Escalabs obtuvo la certificación de calidad de acuerdo a la Norma ISO 9001 versión 2000, y en 2011 fueron recertificados con la versión 2008. Según cuenta su representante, Hermes Escalante Añorga, el procesocomenzócon la decisión de la alta dirección de la empresa, de mejorar su competitividad en el mercado.

"Empezamos haciendo un diagnóstico situacional de la empresa, para luego elaborar el planeamiento estratégico del sistema, capacitar a los colaboradores, seleccionar a nuestro asesor, elaborar el manual de calidad y finalmente contar con la documentación necesaria para operar el sistema", destaca Escalante Añorga.

Sin embargo, para Escalabs, el camino hacia la mejora de la calidad de atención y la confiabilidad de su trabajo, no ha terminado. Actualmente, están preparándose para conse-



NO SE DETIENEN. La agroindustrial Danper es una de las empresas de la región que cuenta con mayor número de certtificaciones, pues saben que sus compradores del exterior las valoran como garantes de la calidad de los productos que recepcionan.



VAN POR MÁS. Ahora mismo, el equipo de Escalabs se encuentra trabajando arduamente para obtener una nueva certificación, especial para laboratorios.



TENACIDAD. Cuando los directivos de Setrami decidieron que era momento de mejorar sus sistemas de gestión, nada los detuvo.

guir la certificación ISO 15189, norma específica para acreditar laboratorios clínicos.

CALIDAD GLOBAL

Otro claro ejemplo del valor que pueden aportar a una empresa las certificaciones, lo encontramos en la agroindustrial Danper, que desde el 2001, fecha en la que obtuvo su primera certificación ISO 9001, continúa en el proceso de la calidad.

En la actualidad, Danper cuenta con más de una decena de certificaciones, tanto el ámbito social, como en el ambiental y el económico. Entre ellas, destacan las certificaciones OHSAS 18001, BSCI, GLOBALGAP, HACCP, BRC y BASC.



DANPER CUENTA
CON MÁS DE UNA
DECENA DE CERTIFICACIONES, TANTO
EN EL ÁMBITO
SOCIAL, COMO EN
EL AMBIENTAL Y
EL ECONÓMICO.

"Los clientes extranjeros valoran las certificaciones de calidad e inocuidad, así como aquellas relacionadas a la gestión de los aspectos sociales y ambientales. Es así que Danper ha obtenido numerosos beneficios al apostar por el proceso de calidad continua empezado hace años", señalan sus representantes.



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

Agosto 2013

| Danés, accid | Facha da 6 m da al 6 m |
|--|--------------------------|
| Razón social | Fecha de fundación |
| PRICEWATERHOUSECOOPERS S.CIVIL DE R.L. LUIS NORIEGA JARA S.A. | 1924-08-01 1946-08-01 |
| MONTANA S.A. | 1976-08-01 |
| MINERA BARRICK MISOUICHILCA S.A. | 1998-08-01 |
| TRANSPORTES CHARITO S.A.C. | 2001-08-01 |
| ESCUELA DE SEGUROS SEGURTEC E.I.R.L | 2005-08-01 |
| INVERSIÓN PRIMAVERA S.R.L. | 2010-08-01 |
| NORTE INVESTMENT S.A. | 2003-08-02 |
| VIDEO FILMS S.A.C. | 2006-08-02 |
| COMERCIALIZADORA TAURUS S.A.C. | 2004-08-03 |
| SEÑOR BIFE S.A.C. | 2012-08-03 |
| JAVIER TAM PALOMINO - FARMACIA GRAU | 1952-08-04 |
| DATA ENERGY PERÚ SAC | 2008-08-04 |
| TELEMARK SPAIN S.L. SUCURSAL PERÚ | 2008-08-04 |
| AVAL S.A.C. | 2009-08-04 |
| PESOUERA DIAMANTE S.A. | 1996-08-06 |
| MULTIPLUS E.I.R.L. | 2001-08-07 |
| PANADERÍA SAN JORGE S.A. | 1975-08-08 |
| PRIMA AFP S.A. | 2005-08-08 |
| IYO SHIGUIYAMA FERNANDO LENJI | 1981-08-09 |
| FARM IMPORT S.A. | 1990-08-09 |
| RICAR AUTOBOUTIQUE SAC | 1988-08-10 |
| AMÉRICA MÓVIL PERÚ S.A.C. | 2000-08-10 |
| ESSALUD | 1936-08-12 |
| LOS CIPRESES S.A.C. | 2003-08-14 |
| EDENRED PERU S.A. | 2003-08-14 |
| INMUNO SALUD OCUPACIONAL S.A.C. | 2009-08-14 |
| UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE S.A.C. | 1993-08-15 |
| TURISMO GARRINCHA S.A. | 1996-08-15 |
| INSTITUTO DE DESARROLLO REGIONAL CÉSAR VALLEJO | 1990-08-16 |
| MULTISERVICIOS LA ESTACIÓN S.A.C. | 2004-08-16 |
| HOTEL PLAZA GRAU S.A.C. | 2010-08-16 |
| LABORATORIO DE ANÁLISIS CLÍNICOS CANTELLA S.A.C. | 2004-08-18 |
| COLEGIO BRUNING S.A.C. | 2004-08-18 |
| INVERSIONES MEDICSALUD S.R.L. | 2008-08-18 |
| AGROPECUARIA SAN MIGUEL S.R.L. | 1986-08-19 |
| EDPYME MARCIMEX S.A. | 2002-08-19 |
| SOCIEDAD AGRICOLA VIRU S.A. | 1994-08-20 |
| CC TRADING S.A.C. | 2007-08-20 |
| INVERSIONES TURISTICAS DEL NORTE S.R.L. | 1996-08-21 |
| OBEDIC ASOCIADOS E.I.R.L. | 2006-08-21 |
| RESTAURANTES PERUANOS S.A.C. | 2008-08-21 |
| INDUSTRIAL & COMERCIAL V.U. E.I.R.L. | 1995-08-22 |
| DISTRIBUIDORA NORTE PACASMAYO S.R.L. | 1990-08-23 |
| REPUESTOS Y SERVICIOS ELECTRICOS ANGULO EIRL. | 1993-08-24 |
| ADECCO PERÚ S.A. | 2002-08-24 |
| M. S. FLORIÁN ORCHESSI & ASESORES CONSULTORES ASOC. SOC. CIVIL DE R. LTE | |
| CONVEXUS COMUNICACIONES, REDES Y SISTEMAS S.A.C. | 2001-08-25 |
| CIEPD MINKA | 1987-08-27 |
| HOTEL EL BRUJO S.A.C. | 1995-08-28 |
| ECO - AGROP S.R.L. | 1997-08-28 |
| CONSORCIO B & C S.A.C. | 2002-08-30 |
| COMINKA CONSTRUCTORES S.A.C. | 2004-08-30 |
| ORGANIZACION DE SERVICIOS ASISTENCIALES DE SALUD S.A.C. | 2006-08-30 |

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?

SI NO TE GUSTA TOMAR RIESGOS, DEBES SALIR CORRIENDO DEL NEGOCIO.

RAY KROC (1902-1984) Fundador de McDonald's

Tiendas Reyes

(Dirección: Av. J. M. Eguren 136 Urb. Palermo).

- ► Representante: J. Carlos Reyes Jiménez
- 1. Dejar la informalidad en la que se desenvolvió el negocio en los primeros años. Queríamos generar puestos de trabajo dignos y 100%. Siempre aspiramos a ser una tienda que más que productos, venda emociones a sus clientes.
- 2. En junio cumplimos 29 años.
- 3. Comenzamos con S/. 5.000.
- 4. Desde artículos de cocina, baño, dor-



SIEMPRE ASPIRAMOS A SER UNA TIENDA QUE MÁS QUE PRODUCTOS, VENDA EMOCIONES A SUS CLIENTES. PARA DEJAR UN

mitorio, sala, comedor y limpieza; en líneas diversas como vidrio, loza, aluminio, plásticos, acero, telares, juguetes, artefactos electrodomésticos, etc.

5. Son cuatro: calidad de servicio, amplia variedad de productos, garantía en todos los productos y buen precio.

6. La fortaleza es que ofrecemos una amplia gama de artículos para el hogar que son bastante requeridos, por ello somos un sector que ha crecido sostenidamente en los últimos años. La debilidad es que la mayoríade empresas no tienen cultura empresarial de desarrollo integral. También hay mucha informalidad en el sector.

Cedimagen

(Dirección: Urb. Palmas Reales, Mz D Lote 01 El Golf).

- ► Representante: Fabiola Vásquez
- 1. Me motivó la escasez de médicos radiólogos que hay en el Perú y el mundo, y la necesidad que existe actualmente de contar con los referidos profesionales en el mercado.
- 2. Tenemos 13 años en el mercado, pero constituidos a través de Cedimagen tenemos 3 años.
- 3. Aproximadamente, S/. 15.000.
- 4. Ofrecemos el servicio de lectura de

imágenes a distancia y en físico; lectura radiológica, mamográfica, tomográfica y de resonancia magnética.

5. Actualmente, en nuestro país, existen pocos centros que ofrecen este servicio. En Trujillo, somos pioneros en realizar este servicio de manera formal y **SOMOS PIONEROS** con tecnología de última ge-EN REALIZAR EL neración.

6. Una de las fortalezas es que FÍSICO' la lectura de imágenes se realiza vía internet, acortando tiempos y distancias; es decir que nuestros clientes tienen a su servicio un médico radiólogo para la lectura de imágenes médicas desde cualquier lugar del

DE IMÁGENES A DISTANCIA Y EN Perú y el mundo.

EN TRUJILLO,

en proceso la digitalización del sistema de imágenes en nuestros hospitales, clínicas y centros médicos, y aún son pocos los centros que cuentan con el sistema.

La debilidad es que aún está

Constructora Iván **Gutiérrez Seijas**

(Dirección: Mz. V Lote 4B - Urb. Covicorti)

- Representante: Constructora Iván Gutiérrez Seijas.
- 1. Las ganas que tenía de ser independiente y de contribuir socialmente con la creación de empleo digno para otras personas.
- 2. Este mes cumplimos 2 años en el mercado.
- 3. El capital inicial fue de S/. 521.820, constituido por el aporte en maquinaria, equipos y herramientas con el que ya contaba como persona natural.
- 4. Nos dedicamos a la ejecución de obras



"RESPETAMOS LAS NORMAS DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO PARA PROTEGER A NUESTROS **COLABORADORES**

públicas y privadas; así como también alquiler de equipos y maquinaria para construcción en toda la zona norte de nuestro país.

- 5. Trabajamos dentro de la formalidad, respetando las normas de seguridad y salud en el trabajo para proteger a nuestros colaboradores, a quienes también les brindamos capacitación constante. Además ofrecemos créditos a nuestra clientela como retribución a su confianza.
- 6. La fortaleza es que existe una brecha alta en infraestructura en nuestro país, y también la voluntad de los gobiernos regionales y locales, así como de las empresas, de invertir en este rubro. La debilidad es la proliferación de pseudosindicatos de Construcción Civil, que tratan de imponer cupos a los empresarios.

Autosafe

(Dirección: Calle Juan Paderewski 781 - 785 - Urb. Primavera)

- ► Representante: Yara Pizarro.
- 1. Nuestra experiencia de 20 años en Latinoamérica nos motivó a solicitar a la licencia para ingresar al Perú.
- 2. En el Perú 6 años.
- **3.** Algunos millones de dólares en consideración a la infraestructura de antenas de radiofrecuencia que tuvimos que instalar.
- **4.** Ofrecemos dos tecnologías. Lo Jack RF que la utilizamos exclusivamente para la recuperación de vehículos robados y GPS vía celular y satelital para el monitoreo



de flotas, personas, carga y valores.

- **5.** Una larga experiencia de 20 años en el rubroy el hecho de ser licenciatarios de una empresa norteamericana de probado prestigio. También una gran solidez financiera que nos permite importantes inversiones en investigación tecnológica.
- **6.** La fortaleza es la versatilidad de las tecnologías para el mejoramiento de la producción y controles. La debilidad es la falta de conocimiento en el consumidor final de las bondades de tecnologías como estas, así como la informalidad que hay en la comercialización local de equipos.

Eecol Electric

(Dirección: Jr. Unión 288-292 - Urb Palermo).

- ► Representante: Jaime Gómez Zapata.
- 1. El crecimiento de la región, su sostenibilidad durante estos últimos años hicieron que EECOL Electric, en su momento de capitales Canadienses, decidiera abrir una sucursal en acá.
- 2. Siete años en Trujillo.
- 3. Fueron US\$ 45.000.
- **4.** Soluciones Integrales en el suministro de productos eléctricos, como conductores y accesorios, CCTV, detección de Incendios, cableado estructurado e



iluminación, entre otros.

5. Nuestras unidades de negocio están soportadas por un Departamento de Ingeniería de gran experiencia, lo que nos permite hacer frente a necesidades en segmentos como Industria Minera, Cementera, Siderúrgica, Eléctrica, Agroin-

dustrial y Retails. Contamos además con la Certificación ISO 9001:2008.

6.La fortaleza es que hay cada vez más demanda de servicios eléctricos en las industrias. La debilidad es la limitada oferta de cursos orientados al rubro, lo que limita la oferta de profesionales.

Cooperativa de Ahorro y Crédito San Lorenzo

(Dirección: Jr. Ayacucho 780 - Centro Histórico)

- ► Representante: Víctor Plasencia Urcia.
- 1. La Cooperativa San Lorenzo se forma teniendo como principal motivo e inspiración el modelo Cooperativo, el cual se basa en la ayuda mutua, solidaria sin fines de lucro, con la finalidad de promover la cooperación económica y social de sus asociados.
- 2. Tenemos 55 años.
- **3.** El monto inicial ascendió a S/. 7.890.
- 4. Nosotros somos una entidad de in-



"NUESTRA PRINCIPAL VENTAJA ES LA ATENCIÓN PERSONALIZADA QUE LE BRINDAMOS A NUESTRO PÚBLICO

termediación financiera que brindamos los servicios de ahorro y crédito.

5. Nuestra principal ventaja comparati-

va es el servicio, ya que nosotros tratamos en todo momento de brindar un servicio de calidad, con una atención personalizada y cálida en donde nuestros socios (clientes) sientan que son parte y dueños de nuestra institución.

6. Creemos que la principal fortaleza del modelo cooperativo se encuentra en la tecnología crediticia y el servicio que se brinda. Todo ello, aunado a las tasas activas y pasivas más competitivas del mercado. Como principal debilidad está el sobre endeudamiento que el sistema financiero viene causando, lo cual hace que muchos buenos clientes debido al incremento de sus pasivos financieros, comiencen a incumplir con sus obligaciones.

Farm Import

(Dirección: Andrés Sas 626 Urb. Primavera).

- Representante: Sergio Morales Caballero.
- 1. Mi padre es ingeniero zootecnista y luego de haber trabajado en la docencia y en diversas empresas del sector agropecuario, decidió que era momento de independizarse económicamente.
- 2. Tenemos 23 años.
- 3. Fueron 25 millones de intis.
- 4. Ofrecemos productos veterinarios para la avicultura y porcicultura. También



brindamos equipamiento para distintas fases del negocio avícola, desde equipos automáticos para galpones hasta túneles de frio continuo.

- 5. Somos líderes en productos biológicos, provenientes de un laboratorio muy prestigioso a nivel mundial. Asimismo, tenemos el soporte de calificados profesionales para el servicio técnico a los clientes. Otro distintivo es el trato transparente con nuestros clientes. No creemos en negocios sin ética comercial.
- 6. La fortaleza es que pertenecemos a un sector que gira en torno a productos de consumo masivo (carne de pollo, gallina,etc.). La debilidad es que nos encontramos conciclos donde los precios son variables, a veces por debajo del costo.

USAMOS

TECNOLOGÍAS DE **INFORMACIÓN Y** COMUNICACIÓN

AVANZADA EN LA PRESTACIÓN

DE NUESTROS

SERVICIOS"

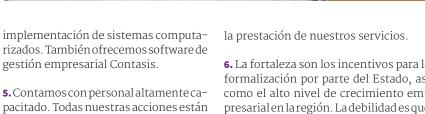
Asesoría Contable **Montes Baltodano** & Asociados

(Dirección: Jr. Ginebra 396 Urb. Sánchez Carrión).

- ► Representante: Germán Montes Baltodano.
- 1. En vista que la economía es tan cambiante y la estabilidad laboral prácticamente se ha perdido, decidí iniciar este estudio.
- 2. Más de 20 años.
- 3. La inversión fue de S/. 10.000, convertidos a moneda actual.
- 4. Brindamos asesoría laboral, contable, tributaria administrativa y societaria; servicios de outsoursing empresarial e

implementación de sistemas computarizados. También ofrecemos software de

5. Contamos con personal altamente capacitado. Todas nuestras acciones están basadas en valores. Además, usamos tecnologías de información avanzada en **6.** La fortaleza son los incentivos para la formalización por parte del Estado, así como el alto nivel de crecimiento empresarial en la región. La debilidad es que existen profesionales poco capacitados en el uso de tecnologías de información.



BAJOS"

Windaid

(Dirección: Panamericana Norte Km. 554).

- ► Representante: Michael VerKamp.
- 1. Reconocimos que muchas pequeñas empresas están utilizando generadores de gasolina o diesel a un costo enorme a pesar de que el Perú tiene recursos eólicos fantásticos, así que decidimos generar energía limpia.
- 2. Llevamos cuatro años en Perú.
- 3. Más de S / 1'000.000.
- 4. Producimos aerogeneradores que captan la energía del viento y la convierten

CONDICIONES DE DOR DE VIENTO MUCHO MÁS ALTO EN CALIDAD CON PRECIOS MÁS

en electricidad. Nuestros sistemas proporcionan 220V estándar actuales o trifásicos 380V de corriente. También ofrecemos paneles solares, iluminación LED, entre otros.

5. WindAid es una empresa peruana con un equipo internacional. Mediante la elaboración de nuestro producto a nivel local, estamos en condiciones de ofrecer un generador de viento mucho más

> alto en calidad con precios más bajos. En nuestros

álabes utilizamos fibra de carbono, que es más fuerte que la fibra de vidrio.

6. La fortaleza es que generamos una energía limpia, renovable y descentralizada, que depende-

mos del viento, que es cambiante, para nuestra producción.

Asociación Educativa Adventista Nor Pacífico

(Dirección: Borodin 755 - Urb. Primavera).

- ► Representante: Carlos Corrales Ruiz.
- 1. El motivo de creación está plasmada en la misión: "Promover a través de la Educación Adventista el desarrollo integral del educando, formando ciudadanos comprometidos con Dios y con la patria".
- 2. Tenemos 86 años en el mercado.
- **3.** La inversión fue de S/. 300.000.
- **4.** Ofrecemos servicio educativo en los niveles de Inicial, Primaria, Secundaria y Superior. En la Libertad contamos con



PROMOVEMOS A TRAVÉS DE LA EDUCACIÓN ADVENTISTA EL DESARROLLO INTEGRAL DEL EDUCANDO PARA QUE SIRVA A LA SOCIEDAD"

cuatro colegios. También tenemos la Universidad Peruana Unión, con sede en Lima

5. Brindamos formación en valores cristianos y un buen nivel académico, manteniendo vivo el agradecimiento de hombres y mujeres que fueron educa-

dos para servir a nuestra sociedad.

6. La fortaleza es que el Estado se está preocupando por el sector Educación, con la implementación de colegios emblemáticos por ejemplo. La debilidad es que falta identificación del docente con el que hacer educativo, por precepto y ejemplo.

A&CPROINVERS.A.C.

(Asesores & Consultores en Proyectos Público Privados)

(Dirección: Calle Miguel F. Cerro № 571 Dpto.303 Urb. Las Quintanas)

- ► Representante: Marely Arana Vásquez
- 1. Una ciudad puede ser competitiva en la medida que sus autoridades gubernamentales trabajen de la mano con el sector empresarial, de esta manera el trabajo conjunto demostrará la eficiencia en la optimización de recursos y tiempo. Es por ello que se constituye esta prestigiosa firma de asesoría y consultoría en proyectos público privado.
- 2. Tenemos 6 meses en el mercado.

tividad de nuestros clientes.

5. Desarrollamos propuestas innovadoras de asesoría y consultoría con un socioespecializado, brindamos servicios de calidad proporcionando soluciones

aumentar la productividad y la competi-

integrales y sostenibles. El equipo profesional tiene una vasta experiencial.

6. Una de nuestras fortalezas es el interés del actual gobierno por las inversiones en el Perú y la agilización de proyectos de infraestructura. La debilidad es que existe lentitud

por parte de las autoridades para llevar a cabo dichos proyectos.

3. Comenzamos con S/. 20.000.

4. Brindamos servicios profesionales con experiencia y conocimiento específico en Proyectos Público Privados, proporcionando recomendaciones viables e implantando medidas apropiadas para

Cedepas Norte

(Centro Ecuménico de Promoción y Acción Social Norte)

(Dirección: Los Corales Nº. 289 -Urb. Santa Inés)

- Representante:
 Federico Bernardo Tenorio Calderón
- 1. Nos motivó saber que los productores agrarios en su gran mayoría viven en situación de pobreza, aislados de las oportunidades de los mercados.
- 2. Más de 28 años en el mercado.
- 3. El primer fue de US\$ 14.000.
- **4.** Fortalecemos capacidades económicas, sociales y políticas que permitan am-



BRINDAMOS

SERVICIOS DE CALIDAD

PROPORCIONANDO

pliar las oportunidades de hombres y mujeres del campo. Asimismo, trabajamos con los funcionarios de gobiernos locales y líderes de sociedad civil para fortalecer la responsabilidad social.

5. Articuamos alianzas con el Estado, universidades y empresas para promover

una gestión transparente de los recursos.

6. La fortaleza radica en los beneficios que supone para los hombres del campo obtener mejores ingresos por su trabajo. La principal debilidad es la dependencia de financiamiento externo para ejecutar las propuestas.



Cámara representó a empresarios liberteños en evento de ProInversión

i bien las exportaciones de La Libertad se han multiplicado por doce durante los últimos 10 años, del 2011 al 2012, el rubro de exportaciones no tradicionales presenta un estancamiento que preocupa, indicó el vicepresidente de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), Lucas Rodríguez Tineo, durante su participación en el foro 'Inversión privada para eldesarrollo', organizado por la agencia de Promoción de la Inversión Privada (ProInversión) en nuestra ciudad.

Asimismo, durante su exposición, el empresario destacó que para mantener el crecimiento del PBI regional, es necesario continuar diversificando nuestra producción.

"Se puede decir la economía de La Libertad no depende de ningún sector, ni siquiera del minero, que es uno de los más fuertes, esto es algo que debemos mantener en los próximos años. Otro punto a nuestro favor es que somos líderes en una serie de productos tales comoel espárrago, la caña de azúcar o el tarwi", manifestó.

CCPLL participó activamente en Feria Internacional del Calzado 2013



CEREMONIA. Durante la clausura, se premió a los productores y diseñadores más destacados del evento.

La I Feria Internacional de cuero, calzado y a fines de Trujillo (FICCAT) 2013, promovida por la Municipalidad de Trujillo, contó con la activa participación de la Cámara de la Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL).

El gremio empresarial no solamente tuvo un stand en esta importante plataforma de intercambio comercial, sino que se comprometió en la organización del evento de principio a fin.

Tanto en la ceremonia de inauguración y clausura, el presidente del Comité de Industria manufacturera, Manuel Mon-cada, representó a la institución, compartiendo sus experiencias tanto con los emprendedores locales como con los empresarios que llegaron de otras partes del Sudamérica.

El directivo destacó la importancia de evento de esta clase, pues ayuda a consolidar al clúster más importante de la región.

CONFERENCIA.

Vicepresidente de la CCPLL señaló que la economía liberteña está bien diversificada.



Impulsando una cultura de cuidado medioambiental

Trujillo es la tercera ciudad que genera más contaminación en el país, según la Directora de Medioambiente y Desarrollo Sostenible de Proambiente ICP de la Cámara de Comercioy Producción de La Libertad (CCPLL), Marcela Chaman Chávez. Para contribuir a contrarrestar esta situación, la institución realizó el Foro Panel 'Legislación, Manejo y Gestión Integral de Residuos Sólidos'

"La Libertadha avanzado pe-

INTERÉS. El foro panel sobre Gestión de Residuos Sólidos, tuvo una buena acogida por parte del público liberteño. ro muy poco en relación con otras regiones, en materia de tratamiento de residuos sólidos. Trujillo por ejemplo, no cuenta con un relleno sanitario. Por ello es necesario crear más conciencia medio ambiental en la región, dijo la experta.





Conocieron alcances de nueva norma de aguas residuales

nte la proximidad de la entrada en vigencia del Decreto Supremo D.S. N° 021-2009-Vivienda, que regula, mediante Valores Máximos Admisibles (VMA), las descargas de aguas residuales no domésticas al sistema de alcantarillado, la Cámara de la Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), organizó en coordinación con Proambiente ICP, el seminario 'Regulación de las descargas de aguas residuales no domésticas y uso de tecnologías limpias'.

Al evento asistieron dueños y administradores de restaurantes, hoteles y comercios interesados en conocer de qué forma deberán adecuarse a la norma para evitar sobrecostos en sus empresas.

Según los expertos en la materia, las empresas que no cumplan con implementar un sistema que evite el deterioro de la red pública de alcantarillado, serán sancionadas con cobros diferenciados en el servicio, el mismo que será proporcional al exceso de contaminantes emitidos durante el mes.

Además, en algunos casos, podrán incluso ser sancionadas con la suspensión del servicio, medida que se pretende evitar.

claración Jurada Informativa y

el Estudio Técnico de Precios de

Transferencia, que de ahora en

adelante deberán entregar a las

entidades competentes, en

cumplimiento de referida nor-

mativa que hace poco entró en

Mejoran los controles para exportadores de espárragos frescos



MEDIDA. Senasa pretende evitar que se envíe al exterior espárragos en mal estado, lo que perjudicaría a los productores formales.

urante una reunión de trabajo sostenida con representantes de la Cámarade Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), el director ejecutivo del Servicio Nacional deSanidadAgrariadeLaLibertad (Senasa), Marco Polo Zapata Flores, informó que desde el mes de agosto, las empresas exportadoras de espárragos frescos deberán contar con una certificación especial, emitida por su institución para poder realizar sus envíos al extranjero.

La puesta en vigencia de la medida emitida por Senasa fue saludada por elvicepresidente de la CCPLL, Lucas Rodríguez Tineo. "Era necesario un control más riguroso, pues existía el peligro latente de que las plantas informales enviaran al exterior productos en mal estado, lo cual perjudicaría a todos los empresarios locales, pues los importadores son muy exigentes cuando se trata de productos para consumo humano", acotó.

aprendieron la forma de implementar la nueva disposición para evitar sobrecostos

CUMPLIRÁN.

Los participantes



Cámara orientó sobre precios de transferencia

a Cámara de la Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL) realizó un seminariotaller a través del cual socializó los alcances de la nueva norma que regula los precios de transferencia por transacciones efectuadas entre empresas vinculadas, a fin de evitar que las corporaciones a las que alcanza la medida, sean multadas con hasta 25 UIT.

Durante el evento teó-ricopráctico, los participantes aprendieron a elaborar la De-

CONOCIMENTO.

Empresarios que no se adecuen a la normativa recibirán considerables





vigencia.



Bazán cuestiona rigidez del Estado con los empresarios formales

l anuncio del presidente Ollanta Humala, referido a la implementación de un paquete de medidas que estimulen el desarrollo de la actividad privada con el objetivo de superar los impactos negativos de la crisis económica internacional, resulta insuficiente para los empresarios, señaló la presidenta de la Cámarade Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), Rosario Bazán de Arangurí.

En una reciente reunión sos-

tenida entre directivos de la CCPLL y el congresista Octavio Salazar, Bazán, mostró su preocupación por las barreras que el Estado viene imponiendo al empresariado.

"Necesitamos un Estado promotor de la actividad de la empresa privada formal y responsable. Cada día vemos como los dispositivos legales siguen ajustando al grupo de empresarios formales con mayores obligaciones, con plazos exageradamente cortos, multas demasiado onerosas y trámites burocráticos en aspectos tributarios, de Seguridad y Salud en el trabajo, licencias y permisos sectoriales, entre otros", subrayó la también gerente de Danper.

CCPLL integra Comité Regional de Movilización para situaciones de emergencia



JURAMENTO. Miembros del nuevo Comité se comprometieron a trabajar coordinamdamente.

A poco más de año y medio haberse constituido oficialmente el "Comité Regional de Movilización de La Libertad", connotadas personalidades de la localidad juramentaron como miembros de la referida junta.

El grupo de trabajo, que será liderado por el presidente regional de La Libertad, José Murgia Zannier, también contará con la participación de la presidenta de la Cámara de de Comercio y Producción de la Libertad, Rosario Bazán de Aranguri, quien durante la ceremonia de juramentación fue oportunamenterepresentadaporel vicepresidente del gremio empresarial, Lucas Rodríguez Tineo.

El propósito del "Comité Regional de Movilización" es disponer y asignar a los organismos responsables, los recursos necesarios que permitan afrontar situaciones de emergencia, cuando éstos superen las previsiones económicas del Estado.

PROBLEMÁTICA.

Los presidentes de los comités gremiales expusieron las principales trabas que afrontan sus rubros.



Afinaron detalles del primer Circuito Turístico Nocturno

Con miras a establecera corto plazo una nueva ruta turística para Trujillo, propietarios de las más importantes **PROMOTORES.** Cámara de Comercio s viene impulsando desde hace varios meses la creación de la nueva ruta turística.



"La primera salida nos sirvió para identificar qué sitios se deberán incluir la ruta y cuánto tiempo debe tomar realizar todo el trayecto, a fin de poder establecer un paquete que genere interés en los turistas", refirió María Neciosup de Prevost, presidenta del Comité de Turismo de la Cámara de Comercio, entidad que promueve la creación del nuevo tour.

agencias de viajes, restauran-

tes y hoteles, recorrieron los

principales atractivos de la ciu-

dad, con el objetivo de ir afi-

nando los detalles de lo que se-

rá el primer circuito 'Trujillo de

Noche'.



Exportó su contenedor número mil en lo que va del 2013.

Camposol logra récord en exportaciones de palta fresca

Agroindustrial liberteña asociada a la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), alcanzó cifra histórica de ventas. Recientemente, Camposol consiguió enviar mil contenedores de palta fresca al mercado internacional en lo que va del 2013, lo que constituye un récord en las exportaciones de este producto en nuestro país, por lo que se ha convertido en la primera empresa del rubro en obtener tales niveles de venta.

El contenedor número mil de Camposol tuvo como destino Holanda, país donde la agroindustrial posee una oficina comercial desde donde distribuye sus productos a los principales supermercados de Europa.

Representantes de la empresa señalaron que esperan cerrar su campaña de palta 2013 con la exportación de alrededor de 1,160 contenedores, cantidad que les permitirá duplicar sus exportaciones de palta fresca con respecto al año pasado.

El gerente de la Unidad de Negocio de Palta de Camposol, Manzur Fegale Gómez, destacó este logro como un hito en la historia de la agroindustria en el Perú. "Llegar a mil contenedores demanda un trabajo enorme que es fruto del trabajo de nuestros colaboradores y un orgullo para todos", expresó.



Ministro de Comercio Exterior y Turismo visitó los **Herrajes Vivencial**

Restaurante trujillano fue distinguido por el Mincetur y el BCP, al haber implementado una empresa con concepto innovador.



E lrestaurante Los Herrajes Vivencial, distinguido hace unos meses por la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), como la Mype más destacada del año en su rubro, volvió a ser reconocida, esta vez por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) en alianza con el Banco de Crédi-

to del Perú, entidades que premiaron a la empresa por su concepto innovador y de impulso turístico a lo que se denomina 'Cultura Viva'.

Muestra de que dicho reconocimiento no queda sólo en papeles, el titular del Mincetur, visitó el mes pasado las instalaciones de Los Herrajes Vivencial, propiedad del emprendedor Alcides Goicochea, quien cuenta que fue su padre quien tuvo la idea de rescatar lo mejor de los insumos de nuestra Gastronomía y cosecharlos de forma orgánica en un ambiente que a su vez fuera acogedor para los comensales.

"Nos llena de orgullo que de todas las empresas distinguidas, el ministro haya decidido visitar la nuestra, porque significa que se está reconociendo nuestro esfuerzo por impulsar el turismo vivencial en nuestra ciudad", destacó Goicochea.

Salud Ocupacional del Norte al servicio de la comunidad

Empresa continúa equipando su centro y capacitando a su personal para brindar un mejor servicio.



En la actualidad, es fundamental para cualquier empresa, disponer de servicios eficientes y confiables para la evaluación médico ocupacional en el proceso de admisión de personal, control anual y de retiro. Dichos exámenes forman parte de la estrategia orientada a conseguir una población laboral altamente productiva, menos propensa a enfermedades y accidentes.

Porello, la empresa trujillana Salud Ocupacional del Norte, continúa implementando su centro y capacitando a su personal para brindar un mejor servicio a la comunidad. "Las evaluaciones médico ocupacionales son muy importantes pues

además de ser un requisito legal son la única garantía que le permitirá asegurar la salud física y mental de cada uno de sus colaboradores, están enmarcadas dentro de los lineamientos dictados por la Organización Internacional del Trabajo y por la Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo", refirió Juan Flores Honores, representante de la empresa.

Asimismo, recalcó que su empresa cuenta con cinco años de experiencia en el mercado, brindando atención personalizada, con equipos de sofisticados y de alta precisión (con certificados de calibración vigentes), lo que asegura resultados exactos para sus clientes.

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN CONCILIACIÓN FAMILIAR

Del 14 de setiembre al 3 de octubre



S/.

Asociado S/. 600 Estudiante Universitario S/. 580 No Asociado S/. 700

(Incluye material de trabajo, coffee break , certificado y trámite de acreditación)

- Dra. Jenny Díaz Honores
- Dr. Miguel Gatica Rodríguez
- Dra. Sue Wu Sanchez
- Dr. Wilfredo Díaz Franco

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

SETIEMBRE

Sábado 11

8:00 - 12:30 pm 3:00 - 7:30 pm

Domingo 15

8:00 - 12:30 pm 3:00 - 7:30 pm

Viernes 20

5:30 - 10:00 pm

Sábado 21

8:00 - 12:30 pm 3:00 - 7:30 pm Domingo

8:00 - 3:00 pm

28

8:00 - 12:30 pm 3:00 - 7:30 pm

29

8:00 - 12:30 pm 3:00 - 7:30 pm Lunes

OCTUBRE FASE PRÁCTICA

8:00 - 1:00 pm 3:00 - 9:00 pm

Martes 1

8:00 - 1:00 pm 3:00 - 9:00 pm

Miércoles 02

8:00 - 1:00 pm 3:00 - 9:00 pm

03

8:00 - 1:00 pm 3:00 - 9:00 pm

Informes e Inscripciones:

Cámara de Comercio y Producción de La Libertad Junín 454

484210 anexo 27

comunicaciones@camaratru.org.pe







SESIÓN INAUGURAL

Jornada de la noche

06:30 p.m. Registro de asistentes 07:30 p.m. Discurso inaugural

> Presidenta de sesión 07:40 p.m. Conferencia magistral

> **ROSARIO BAZÁN**

Presidenta Cámara de Comercio y Producción de La Libertad "La productividad como soporte de la competitividad"

07:15 p.m. Bienvenida al 24º Encuentro Empresarial del Norte 08:20 p.m. Cierre de la sesión inaugural

CARLOS VILCHEZ

09:00 p.m. Cena de gala del empresario (Programa especial) Presidente de la Comisión de Eventos Cámara de Comercio y Producción de La Libertad

SESIÓN 1

Competitividad de la región norte y el Perú en el contexto global

VIERNES

Jornada de la mañana

09:00 a.m. Tema 1 - Realidad y desafíos de la competitividad en el Perú 10:20 a.m. Panel 1 - Diálogo por el liderazgo del Perú en competitividad

09:40 a.m. Tema 2 - Tendencia de la economía y la competitividad mundial: ¿cómo tiene que transformarse la empresa del Perú? 11:45 a.m. Tema 3 - La nueva minería y su impacto en el desarrollo de la economía regional

SESION 2

La competitividad empresarial

Jornada de la tarde

05:20 p.m. Panel 2 - Diálogo por un Estado impulsor de la competitividad 04:00 p.m. Tema 4 - Una economía primaria o una economía de valor agregado: empresarial

¿hacia dónde debemos ir?

06:35 p.m. Tema 6 - Competitividad: los desafíos para la región norte. 04:40 p.m. Tema 5 - Rol del Estado: propuestas para una efectiva promoción

07:15 p.m. Panel 3 - Por una macrórregion norte competitiva de la competitividad empresarial

SESIÓN 3

La educación y los retos con la competitividad y el desarrollo

Jornada de la mañana

09:00 a.m. Tema 7 - Educación para el desarrollo: 11:25 a.m. Panel 4 - ¿Cómo deben actuar las universidades en un ¿avanzamos o estamos estancados? contexto de desarrollo del país?

09:35 a.m. Tema 8 - Cómo hacer de la universidad centro de la innovación estratégica para la competitividad

SESIÓN DE CLAUSURA

01:00 p.m Cóctel empresarial 12:35 p.m. Conferencia de clausura





AUSPICIADORES







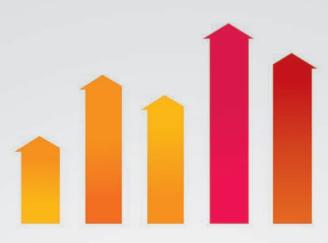


COLABORADORES









COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO

GRANDES DESAFÍOS PARA EL ESTADO Y LA EMPRESA





ALFONSO GARCÍA MIRÓ PESCHIERA

Presidente Confederación de Instituciones Empresariales Privadas CONFIEP



RICARDO V. LAGO

Asesor Económico Financiero Internacional de Estados Unidos



MIGUEL CASTILLA ALEJANDRO CHEYNE

Presidente Consejo Nacional de la Competitividad CNC Ministro de Economía



Rector de la Fundación Universitaria Uniempresarial - Colombia



ROSARIO BAZÁN DE ARANGURÍ

Presidenta de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad



HUGO DÍAZ

Vicepresidente del Consejo Nacional de Educación (CNE)



MIGUEL PALOMINO

Instituto Peruano de Economía



PEDRO COTILLO

Rector de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos

17, 18 Y 19 OCTUBRE 2013

encuentroempresarial@camaratru.org.pe

TRUJILLO - LA LIBERTAD

INFORMES E INSCRIPCIONES:

www.camaratru.org.pe/24een

044 - 484210 Anexo: 27



RAÚL DIEZ CANSECO TERRY

Presidente fundador de la Organización Educativa San Ignacio de Loyola (OSIL)







PATROCINADORES