CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

VISIÓN EMPRESARIAL

Nº 152 AÑO 38 - JULIO 2019 - www.camaratru.org.pe

CCLL celebró un nuevo año en favor del desarrollo regional

Destacan gestión del gremio empresarial por su compromiso en favor del desarrollo económico regional, creación de un ecosistema de innovación e impulso para la implementación de una ARD en La Libertad.

CAMARA de COMERCIO
de LA LIBERTAD

ALQUILER DE AMBIENTES

SEDE PRINCIPAL

Jr. Junín N° 454 - Centro Histórico de Trujillo | Tel.: 044 - 484210 - Anexo 24

SEDE SAN ANDRÉS

Calle San Pedro N° 303 - Urb. San Andrés III Etapa | Tel.: 044 - 484210 - Anexo 24
(paralela a la cuadra N° 10 de la Av Larco)

NUESTROS SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

- Coffee break.
- Convocatoria y confirmación.
- Servicio de difusión (publicidad digital).
- Protocolo de atención (mesa de registro, maestro de ceremonias y servicio de acompañamiento y ubicación).

COMO ASOCIADO PUEDE USAR LOS AMBIENTES DE MANERA GRATUITA*

(*) Reserva sujeta a beneficio por categoría, disponibilidad del ambiente y previa coordinación con la Cámara de Comercio.

Horarios:
lunes a viernes 9:00 a.m. - 1:00 p.m. y 4:00 p.m. - 8:00 p.m.
sábado: 9:00 a.m. - 12:50 p.m.

CONTACTO:

Email: alquileres@camaratru.org.pe
(044) 484210 | Anexo 24
www.camaratru.org.pe

Nuestros asociados, nuestra razón de ser

Habiéndose cumplido el primer año de mi segundo periodo presidiendo el Consejo Directivo de la Cámara de Comercio de La Libertad (CCLL), es mi deber hacer un breve recuento de los principales logros expuestos durante la última Asamblea General, desarrollada con ocasión del 117. ° Aniversario de nuestra institución.

De julio del 2018 a junio del 2019 hemos continuado apostando por la calidad y la innovación; es así que hemos actualizado la certificación de nuestros procesos con la nueva versión 2015 de la Norma ISO 9001 y ampliamos el alcance de nuestros servicios certificados, que a comienzos de nuestra gestión eran solo cuatro y ahora son nueve en total.

También ganamos el concurso 'Mejora de la Calidad' de Innóvate Perú, lo que nos ha permitido comenzar a implementar un Sistema de Gestión Ambiental basado en la Norma Internacional ISO 14001:2015, que nos ayudará a controlar los impactos ambientales de nuestras actividades. También estamos planificando la implementación de la norma ISO 45001:2018, orientada a cumplir con los requisitos de un Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, a través de la cual dejamos evidencia de nuestro compromiso con la salud de nuestros colaboradores, asociados y visitantes; así como, con la preservación del ambiente.

En este año, a través del área de Capacitación Empresarial y la Escuela de Desarrollo Gerencial (EDG), hemos fortalecido las competencias de más de 8,000 personas que han participado en nuestros foros, cursos especializados, programas de alta especialización, diplomaturas y diplomados, que realizamos en convenio con otras organizaciones, entre ellas, las académicas.

De otro lado, el Centro de Desarrollo Empresarial (CDE) logró la formalización rápida de 160 empresas y atendió 1280 consultas gratuitas. Gracias a la firma de cuatro convenios suscritos con consultoras especializadas, hemos comenzado a brindar asesorías gratuitas personalizadas a emprendedores y empresarios en temas diversos como: marketing digital, identidad corporativa, gestión empresarial, programas antifraude y tecnologías de la información, entre otros; además, en el verano desarrollamos el primer programa de vacaciones útiles 'Semillero Emprendedor', dirigido a niños y adolescentes entre los 11 y 16 años para crear una cultura del emprendimiento y la innovación en etapas tempranas de la formación educativa.

Los trabajos en el Centro Empresarial del Norte (CEN) tampoco se han detenido; prueba de ello es que en el citado periodo se han invertido S/ 792,036 en diversas obras, y próximamente vendrán más, como el sembrado de césped y arborizaciones.

Las demás actividades, que por cuestiones de espacio no podemos mencionar en estas líneas, se presentan de manera detallada en la memoria anual 2018-2019, que se encuentra en nuestra web.

Finalmente, el nombre del Consejo Directivo 2018 – 2020 que tengo el honor de presidir, renuevo mi compromiso de desarrollar acciones que redunden en la mejora de los servicios que brindamos a nuestros asociados, quienes son nuestra razón de ser.

HERMES ESCALANTE AÑORGA

Presidente de la Cámara de Comercio de La Libertad

Primer vicepresidente de PeruCámaras

"Ganamos el concurso 'Mejora de la Calidad' de Innóvate Perú, lo que nos ha permitido comenzar a implementar un Sistema de Gestión Ambiental basado en la Norma Internacional ISO 14001:2015".

CONSEJO DIRECTIVO 2018 - 2020

COMITÉ EJECUTIVO

PRESIDENTE
Hermes Mario Escalante Añorga
PRIMER VICEPRESIDENTE
Edwin Guillermo Benavides Zavaleta
SEGUNDO VICEPRESIDENTE
Juan Carlos Zaplana Luna Victoria
DIRECTOR DE ASUNTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS
Ramón Chumán Rojas
DIRECTOR SECRETARIO
Víctor Hugo Chanduví Cornejo

PRESIDENTES DE COMITÉS GREMIALES

1. **Comercio**
Presidenta: Andrea de la Gala Pinto
Vicepresidente: Luis Enrique Stein Montes

2. **Industria manufacturera**
Presidente: Jorge Alfonso Brandon Portal
Vicepresidente: Fernando Ulises Murgia Graham

3. **Industria avícola, ganadera y empresas conexas**
Presidente: Carlos Alfonso Medrano Samamé

4. **Agricultura, agroindustria y empresas conexas**
Presidente: Roger Javier Martín Carruitero Cruz
Vicepresidenta: Jessica Paola Landeras Meneses

5. **Energía, minas e hidrocarburos**
Presidente: Augusto Rizo Patrón Lauezzari

6. **Turismo**
Presidenta: María Magdalena Neciosup de Prevost
Vicepresidenta: Yolanda Rojas de Gil Malca

7. **Empresas bancarias y AFP**
Presidente: Alejandro Inga Durango
Vicepresidente: Juan Henríquez Palacios

8. **Empresas financieras no bancarias, seguros y afines**
Presidente: Martín Alonso Ganoza Romero
Vicepresidente: Jorge Ignacio Sánchez Pereyra

9. **Servicios educativos**
Presidente: Humberto Flores Cornejo
Vicepresidente: John Joseph Lydon Mc Hugh

10. **Servicios de salud y empresas conexas**
Presidente: Manuel Martín Torres Limay
Vicepresidente: Luis Enrique Ávalos Álvarez

11. **Industria de la construcción y empresas conexas**
Presidente: Christian Felipe Carrión Buchhammer
Vicepresidente: David Fhon Garrido

12. **Transportes y sus proveedores**
Presidente: Carlos Ranieri Mannucci Tapia
Vicepresidente: Francisco Antonio Burranca Novoa

13. **Comunicaciones, informática y empresas conexas**
Presidente: Fernando Enrique Guerra Fernández

14. **Servicios especializados**
Presidente: José Ernesto Saavedra Narváez
Vicepresidente: Julio Enrique Merino Verau

15. **Servicios profesionales**
Presidente: Carlos Aurelio Villarán Morales
Vicepresidenta: Kattya Karyna Hoyos Quiroz

CONSEJO DE VIGILANCIA

Presidente:
Ulises Hernán Gonzalez Urrelo
Vocales:
Mary Julia Campos Siccha
Manuel Antonio Moncada Castañeda

GERENTE GENERAL
Ricardo Varillas Santisteban

VISIÓN EMPRESARIAL

La revista de la Cámara de Comercio 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
Lucyana Zavaleta Urtecho

REDACCIÓN
Lizbeth Vásquez Guzmán
Pedro Campos Miranda

COLABORADORES
Alejandro Garro Cárdenas
Guillermo de Vivanco
Jorge Enrique Peirano Serrano
Maria Consuelo Rodríguez Chaves
Miguel Bentín Meseth
Roberto Touza David

FOTOGRAFÍA
Comunicaciones Corporativas

CONCEPTO GRÁFICO
José Carlos Castillo

PARA CONTACTARNOS
Jr. Junín 454, Trujillo, Perú

TELÉFONOS
044 - 484210 Anexos 25 y 26

PUBLICIDAD
publicidad@camaratru.org.pe

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

20 – 22
CÁMARA DE COMERCIO DE LA LIBERTAD CELEBRA SUS 117 AÑOS DE VIDA INSTITUCIONAL
Distinguen a Empresario del Año 2019.

18 – 19
UNA PODEROSA HERRAMIENTA PARA TODA EMPRESA
Experto presenta el Business Model Canvas.

HACIENDO PATRIA.
Gerente general de la Empresa de Transportes Huanchaco nos cuenta cómo inició la empresa.

15 - 17

¿POR QUÉ CONVERTIR MI NEGOCIO EN FRANQUICIA?
Que características debes tener en cuenta para iniciar una.

10 - 11

LA DIGITALIZACIÓN DEL CAMPO
¿Hasta qué punto ha llegado a impactar la tecnología en los sectores productivos?

CONSULTA GRATIS TUS PROTESTOS*

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

- Toda consulta es a nivel de la región La Libertad.
- También disponibles mediante nuestra plataforma virtual de asociados.

(*) Incumplimiento de pago de títulos valores como cheques, pagarés, letras, entre otros.

Beneficio de asociado

Contacto:
Tel.: 044 - 484210 | Anexo 41
E - mail: protestos@camaratru.org.pe

Registro Público de PROTESTOS Y MORAS

¿Hasta qué punto ha llegado a impactar la tecnología en los sectores productivos?

La digitalización del campo

Guillermo de Vivanco
Cofundador & gerente general de Space AG, cofundador de Angel Ventures Peru y MBA de la Universidad de Nueva York, especializado en emprendimiento.

Recientemente, la empresa consultora líder a nivel mundial, McKinsey & Co, publicó un ranking de industrias según su grado de digitalización. De las 22 industrias listadas, la agricultura ocupó el último lugar, muy por debajo de otras industrias como la minera o la industria de energía. Hay que preguntarse por qué la agricultura, fuente de alimento y salud del planeta, tiene tan bajo nivel de adopción digital. Una explicación puede ser que el agricultor se enfrenta a ambientes poco contenidos, a factores externos volátiles - como el clima y las plagas - así como también a otros factores socioeconómicos importantes como la falta de personal en el campo. Sin embargo, ¿no es esta incertidumbre la que debería motivarlo a probar nuevas soluciones?

Un problema en la adopción tecnológica es que el productor agrícola recientemente ha sido abordado desde varios frentes con innovaciones que pretenden reemplazar drásticamente sus procesos. Procesos que han tomado mucho tiempo en desarrollar y optimizar. Hoy existen sensores remotos para controlar el riego, tractores auto-tripulados, robots que permiten automatizar la cosecha, drones para monitorear los cultivos, aplicaciones móviles para predecir las plagas, entre otras muchas innovaciones que buscan revolucionar cómo el agricultor maneja sus campos. Estas soluciones traen beneficios considerables pero crean a la vez cantidades masivas de nueva información que el agricultor tiene que hacer sentido.

"Hoy vivimos la era del Big Data que está reinventando industrias enteras. La agricultura también será afectada por este fenómeno".

El fenómeno de generación de data no es particular al sector agrícola. Se estima que el 90 % de la data que existe en el mundo ha sido generada en los últimos dos años. Hoy vivimos la era del *Big Data* que está reinventando industrias enteras. La agricultura también será afectada por este fenómeno. Toda la data producida ahora puede ser procesada por computadoras a velocidades antes no imaginadas y, utilizando fórmulas de inteligencia artificial, darle a los agricultores alertas y predicciones que le permitan un mayor control, eficiencia y productividad de sus campos. Esta información también podrá ser utilizada para acceder a capital, seguros, mercados y a muchos otros beneficios en toda la cadena de valor. La digitalización del campo ya es una realidad. Desarrollemos estrategias claras para cosechar sus frutos.

Compra lo que quieras desde donde estés, con tu tarjeta débito Visa de Caja Trujillo

Úsala desde tu celular o computadora
y compra sin preocupaciones

CAJA TRUJILLO

www.cajatrujillo.com.pe

Para mayor información visita nuestra web www.cajatrujillo.com.pe o comunícate con nosotros al (044) 47-1000 (La Libertad) 0801-1-4700 (costo de llamada local).

Conoce los requisitos generales para el funcionamiento de diferentes tipos de organismos que realizan inspección.

¿Por qué implementar la ISO 17020?

Evaluadora líder del Inacal refiere que los organismos de inspección están presentes en todos los sectores.

"El Organismo de Inspección debe tomar las decisiones sobre el objeto a inspeccionar, sin ningún tipo de sesgo por presión o interés y debe mantener la confidencialidad de la información que obtiene".

Maria Consuelo Rodríguez Chaves
Evaluadora líder para laboratorio de ensayo y calibración con la norma NTP ISO/IEC 17025:2017 y evaluadora para Organismos de Inspección con la norma NTP/IEC 17020:2012 por el Instituto Nacional de la Calidad (Inacal).

En nuestro país se conoce poco sobre los Organismos de Inspección, sin embargo, INACAL tiene acreditados, con la norma NTP ISO 17020, a 57 de ellos en diferentes alcances como: alimentos, inspecciones higiénico sanitarias, productos pesqueros, monitoreo de agua, aire, instalaciones de gas, cilindros para gas, grúas, elementos de izaje, verificación de tanques de carga, cuadernos, textos escolares, medidores de energía eléctrica y medidores de agua.

Acá cabe preguntarnos: ¿qué es un Organismo de Inspección? Es la organización que tiene como función evaluar un producto, un proceso o un servicio con requisitos específicos o generales con el fin de determinar su conformidad, entonces, ¿qué nos da la confianza de que la inspección se realizará con exactitud, con imparcialidad y manteniendo la confidencialidad? La acreditación y para los Organismos de Inspección la norma que establece los requisitos para obtenerla es NTP ISO 17020.

Entre los requisitos de la norma se encuentra la imparcialidad y la confidencialidad. El Organismo de Inspección debe tomar las decisiones sobre el objeto a inspeccionar, sin ningún tipo de sesgo por presión o interés y debe mantener la confidencialidad de la información que obtiene.

En el capítulo 5, la norma ISO 17020 exige una institución legalmente constituida, organizada, con un gerente técnico que asuma la responsabilidad de las actividades de inspección y establecer las funciones de los puestos involucrados en la inspección.

El capítulo 6 establece los requisitos para los inspectores, de forma que se pueda tener la confianza sobre su competencia técnica, necesaria para evaluar los productos, procesos o servicios; los requisitos sobre las instalaciones y los equipos los cuales deben ser los adecuados para la inspección.

Para los procedimientos del trabajo de inspección los requisitos se establecen en el capítulo 7, el cual también contiene los requisitos sobre la estructura de un Informe de Inspección y en el capítulo 8 están los requisitos para establecer y mantener el sistema de gestión de calidad del Organismo de Inspección.

Así el Organismo de Inspección que siga los requisitos de la norma ISO 17020 podrá demostrar que realiza inspecciones seguras y confiables para que el consumidor tenga la garantía de lo que consume cumple con requisitos de calidad establecidos en una norma o regulación.

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification

Líder en la Conservación de nuestro Patrimonio

QETZAL S.A.C.
Arqueología & Gestión Ambiental

QETZAL S.A.C.
Arqueología & Gestión Ambiental

Jr. Diego de Almagro No.**545** Oficina **224**
"Centro Empresarial La Marquesa"
Trujillo, La Libertad - Perú

Telefax: (044) 222511
RPC: 942 710 874
Cel: 949 438 060 / 970 431 872
consultas@qetzalsac.com / qetzalsac@yahoo.com
www.qetzalsac.com

En el Perú, más de 300 empresas hoy apuestan por esta forma de expansión.

¿Por qué convertir mi negocio en franquicia?

Alejandro Garro Cárdenas - Fundador y director de la Cámara Peruana de Franquicias (CPF). Presidente ejecutivo de PMKT CONSULTING.

"Desde el análisis del concepto de negocio hasta la implementación y reestructuración de la compañía como Central Franquiciadora es necesario un riguroso estudio de viabilidad económico-financiero de la unidad franquiciada y el impacto que esta puede generar a todo nivel".

En un mundo de constantes cambios, cada día las empresas requieren tener un panorama más amplio de lo que implican los negocios eficientes y sostenibles, y la manera de expandirlos como herramientas en beneficio de la sociedad y la generación de riqueza. Como consecuencia, conceptos como responsabilidad social y franquicias se tornan íntimamente relacionados a nivel empresarial. La responsabilidad social corporativa como forma de gestión cuyas metas empresariales son compatibles y sustentables entre la compañía y los *stakeholders*, asimismo la franquicia como vehículo para el desarrollo y expansión de una marca como cadena que genera un impacto en la comunidad con niveles altos de competitividad.

La evolución de la franquicia en el Perú en los últimos años ha hecho que hoy nos encontremos con un sector en plena madurez, donde son 311 empresas nacionales las que hoy apuestan por esta forma de expansión. Desde el 2014 el crecimiento de este sector ha sido a dos dígitos, con ello la proliferación del concepto de franquicias trata las siguientes consecuencias: alto grado de aceptación por parte del público general, reconocimiento como óptima formula de inversión por parte de aquellos potenciales interesados en adherirse a una marca o cadena y, principalmente, un mayor nivel de competencia dentro de prácticamente todos los sectores, tanto en franquicias de producto como de servicio. Por lo tanto, aquellas empresas que deseen expandir su concepto de negocio en franquicias tienen que disponer, no sólo de un sólido concepto de negocio (unidad piloto), sino también de una serie de herramientas, tanto estratégicas como operativas, que aseguren a la nueva Central Franquiciadora una adecuada expansión de la red.

Desde el análisis del concepto de negocio hasta la implementación y reestructuración de la compañía como Central Franquiciadora es necesario un riguroso estudio de viabilidad económico-financiero de la unidad franquiciada y el impacto que esta puede generar a todo nivel. Partiendo de este análisis, es preciso configurar y articular la relación que tendrá la Central Franquiciadora con las unidades a franquiciar a través de documentos estratégicos, operativos, legales, administrativos y de comercialización que asegurarán las mejores condiciones de viabilidad del proyecto de expansión. Un adecuado desarrollo de toda la documentación es vital para la correcta transmisión del saber hacer y la sostenible relación que tendrán los franquiciadores (propietarios de la marca) con los franquiciados (inversionistas de la marca).

"Aquellas empresas que deseen expandir su concepto de negocio en franquicias tienen que disponer, no sólo de un sólido concepto de negocio (unidad piloto), sino también de una serie de herramientas, tanto estratégicas como operativas, que aseguren a la nueva Central Franquiciadora una adecuada expansión de la red".

Frente a las oportunidades que hoy presenta el mercado peruano, como son: la aceptación del concepto de franquicia, la información creciente y al alcance de todos, los cambios en las preferencias del consumidor y el fenómeno de las marcas en redes sociales; son más las empresas que en su necesidad de crear valor y expandir sus redes deciden invertir en la conversión de sus negocios en franquicias. Los principales motivos son:

a. Visión y oportunidad empresarial
   La capacidad de que sus negocios puedan adelantarse al mercado, a los competidores es saber hacer y desarrollar modelos de negocio exitosos. Estos se basan en la propia experiencia y en una nueva forma de comercializar, en muchos casos, productos y servicios ya existentes, consiguiendo romper los moldes establecidos.
b. Necesidad de expansión con oficinas propias
   - Por las características del mercado o la complejidad de sus productos y servicios, requieren de proximidad al cliente.
   - La apertura de oficinas propias supone un alto coste y difícil justificación de la inversión a realizar.
   - La expansión de nuevas unidades es siempre una solución positiva y rentable para la empresa.
   - Cuando una competencia global, ha obligado a las redes a crecer o en caso de no hacerlo, al no poder competir con rivales más potentes.
c. Falta de proximidad del marketing
   - Dificultad de conectar los esfuerzos de marketing del fabricante con la imagen y presencia de sus productos.
   - Disponer de una red de centros franquiciados asegura una concordancia total entre las acciones de marketing globales y locales en un mismo tiempo lo que, en definitiva, acerca la empresa al consumidor final.
   - La franquicia impone una forma de actuar uniformada, tanto en imagen del local como en nivel de servicio, de marketing o de capacitación.
d. Aprovechamiento de economías de escala
   Determinadas empresas en las que los volúmenes de compra a proveedores permiten obtener mejores precios, pueden ver en la franquicia una posibilidad de penetrar en el mercado con una clara competitividad.
e. Entorno competitivo
   En muchas ocasiones, el entorno en el que se opera es el que influye en la decisión para un crecimiento empresarial. Son sectores en los que el tamaño actual o potencial de la competencia son agresivos, las economías de escala que se producen son más eficientes para la compañía o el propio crecimiento experimentado obligan a plantearse a los líderes la fórmula de expansión a través de la franquicia.
f. Anticipación a posibles competidores
   La posición de muchas empresas en un determinado sector puede verse en ocasiones amenazada por la expansión de nuevos actores en el mercado.
g. Éxito empresarial
   La mejor franquicia es, en muchas ocasiones, aquel concepto de negocio exitoso y que fruto de su gran aceptación por parte del público llama la atención de todos aquellos que lo conocen, siendo demandado por sus propios clientes y entorno que quieren participar del mismo.

Asesor de la ANA expone los desafíos regionales en la gestión del agua.

Agua mal aprovechada y un horizonte sombrío si no se toman medidas urgentes

Por: Jorge Enrique Peirano Serrano
Presidente Ejecutivo de la Comisión de Urbanismo Sostenible (CUS) de la Cámara de Comercio de La Libertad (CCLL) y asesor de la Autoridad Nacional del Agua (ANA).

Si bien el Perú es un país muy bien situado en cuanto a disponibilidad de agua dulce, no menos cierto es que también el recurso hídrico está muy mal distribuida, debido a que la vertiente del Pacífico, a la que pertenece La Libertad, concentra el 67 % de la población, el 80 % del PBI y solo dispone de un 2 % del total del agua. De este, el 57 % se desperdicia por falta de infraestructuras o de ineficiencia en su gestión y se vierte directamente al mar.

Si miramos a la región, la mayoría de su producción agroexportadora y la ciudad de Trujillo veremos que el Río Santa es su principal abastecedor a través del Proyecto Chavimochic, alimentado a su vez en un 40 % por agua que proviene de glaciares que están desapareciendo y que el embalse regulador de Palo Redondo, que podría servir de atenuante en las épocas de estiaje del Santa, tampoco se concreta.

A ello se suman una falta de conciencia colectiva de un uso racional del agua, que despectivamente desperdiciamos, que en muchos casos se sobreexplota, como en la región de Ica, y que contaminamos sin miramientos, llegando incluso a verter residuos de camales, sólidos urbanos, desechos de la minería informal, de la industria y cualesquiera otro tipo de sustancias contaminantes, en los lechos de las corrientes superficiales.

¿Condenados a sufrir una escasez creciente?
El panorama no es nada alentador, si no se toman medidas eficaces y urgentes; y los paneles de discusión entre autoridades, empresarios, profesionales, población y academia del referido evento permitió concluir que los caminos para lograr sostenibilidad en la disposición del agua necesaria para el futuro son tres: la reeducación como motor creador de conciencia, recurrir y extender a todos los niveles las nuevas tecnologías para hacer un uso más eficiente del agua disponible, y depurar las aguas residuales, para poder reusarlas en posteriores necesidades.

DATO:

Dichas reflexiones se dieron durante el evento denominado 'El Agua del Futuro' organizado por la Comisión de Urbanismo Sostenible de la Cámara de Comercio de La Libertad (CCLL), con el apoyo de la Autoridad Nacional del Agua donde participó el jefe de dicha institución, el ing. Walter Obando Licera. Además, el gerente general de la ANA, Jorge Ganoza; el director de Go Aigua (España) y especialista internacional en nuevas tecnologías digitales, Chema Nebot; el presidente de la CCLL, Hermes Escalante; el exministro de Agricultura, Rafael Quevedo; el gerente general del Gobierno Regional de La Libertad, Eduardo Azabache; el alcalde de Laredo, Miguel Chávez; el regidor de la Municipalidad Provincial de Trujillo, Hernán Aquino; entre otras autoridades y profesionales.

CAMARA de COMERCIO
de LA LIBERTAD

30 Encuentro EMPRESARIAL del Norte

16,17 y 18 de octubre

044-484210 Anexo 20
E-mail: encuentroempresarial@camaratru.org.pe

Innovación es HOY

Innovación es nuevas estrategias, nuevos procesos, pero también es cultura y compromiso. Si quieres aplicarla en tu vida profesional, como ejecutivo, empresario o funcionario público, interioriza este concepto y cambia la forma en la que se están haciendo las cosas.

Ecosistemas de Emprendimiento. Una mirada desde la política pública

Autor: Ecosistemas Corfo
Año: 2018

¿Quieres empezar a generar políticas públicas para desarrollar un ecosistema de innovación? Primero debemos saber que la conformamos todos: personas, organizaciones, instituciones y su cultura, su economía, en constante dinamismo. Conócela desde la experiencia internacional.

El dilema de los innovadores

Autor: Clayton Christensen
Año: 1997

¿Te has preguntado por qué tu empresa está perdiendo dominio en el mercado? Tal vez es porque estás esperando que el mercado se mueva al ritmo de tu empresa, ¡te estás quedando atrás! Christensen te plantea la necesidad de cambio: innovar e ir por los nuevos nichos de mercado.

Innovación abierta

Autor: Henry Chesbrough
Año: 2009

No basta con ser una empresa grande y tener un mercado ganado. ¿Qué es la innovación abierta? Este libro te ofrece las pautas que debe asumir una empresa en la actualidad. El dinamismo de los profesionales y ejecutivos para adquirir una nueva perspectiva de la innovación.

Las diez caras de la innovación

Autor: Tom Kelley
Año: 2010

Este es un libro sobre innovación con rostro humano. Para que las compañías destaquen en innovación es necesario que todos sus actores adopten nuevas perspectivas y asuman nuevos roles, y Kelley enumera las diez caras que la innovación toma para una renovación estratégica.

Y Google, ¿cómo lo haría?

Autor: Jeff Jarvis
Año: 2009

Google es "la empresa de más rápido crecimiento en la historia del mundo". ¿Cómo lo ha logrado? En este libro Jarvis intenta ver el mundo desde la mirada de Google, analizando y deconstruyendo su éxito para que sepas como aplicarlo en tu empresa, institución o como profesional.

La estrategia del Océano Azul

Autores: Renée Mauborgne y W. Chan Kim
Año: 2004

La mejor estrategia para sacar del juego a la competencia no es competir directamente con esta, sino dejar de competir. En este libro los autores establecen innovar a través de la estrategia del Océano Azul, buscar un nicho de mercado virgen donde la competencia sea irrelevante.

"Si no te adecúas sales del mercado"

Fernando Barrantes García
Gerente general de la Empresa de Transportes Huanchaco S.A.

Empresa de Transportes Huanchaco S.A. cumplió 33 años en julio del 2019.

"Yo no quiero que esta entrevista sea por mí, sino por todos; que sea por la Empresa de Transportes Huanchaco"

Esta es la historia de una empresa de hombres y mujeres aguerridos y de coraje como Víctor Olivos, Orlando torres, Rosario Cruz, Jaime Noriega, Manuel Montoya, Manuel Vargas, Segundo Mora, José Delgado, Cecilio Sánchez, Cecilio Gordillo, entre otros que ya partieron pero se les recuerda y quienes aún continúan. Personas que vieron en el Trujillo de 1986 una oportunidad de negocio, visionarios en el transporte.

¿Cómo nació? En aquel entonces habían tres Comités que coincidían en ruta: el Comité 21 de La Noria – Santa Inés, el Comité 7 de Villa del Mar – Trujillo, y el Comité 22 de Huanchaco – Trujillo. Cerca de 60 emprendedores que decidieron unirse aportando su unidad y sus ganancias para conseguir los bienes que al día de hoy han logrado obtener: sus locales administrativos, su planta, talleres, un grifo y un servicentro.

"Así como mi padre, que en paz descanse, muchos de los asociados tenían sus unidades de transporte pequeñas con capacidad de 12 a 14 pasajeros, los famosos "transit", pero de acuerdo a sus posibilidades iban adquiriendo unidades modernas y de mayor capacidad, porque eso es lo que establecía la norma y si no te adecúas sales del mercado", relata Fernando Barrantes, gerente general de la Empresa de Transportes Huanchaco e hijo de uno de los fundadores, Víctor Barrantes.

Además, un gran peso reposa sobre ellos, cubriendo una ruta estratégica por su paso por algunas de las principales avenidas de la ciudad, de camino a centros educativos, universidades, centros comerciales y rumbo al que por años ha sido considerado "el mejor balneario de Trujillo": Huanchaco, acogiendo a locales y turistas. Un camino que como dice Fernando, "gracias a Dios, tiene acogida todo el año".

Por eso, desde hace una década deciden apostar por la renovación de flota, un trabajo que no fue del todo fácil, pues en el 2010, cuando deciden emprender este cambio, las empresas financieras aún no garantizaban al transporte público, consideraban que no había como demostrar una inversión

tan grande, así que esas primeras 11 unidades anheladas fueron la meta a cumplir. Pero Interbank decidió darles el voto de confianza con el 20 % del valor de la unidad, y lo lograron.

Esas 11 unidades fueron y aún son garantía para futuras renovaciones, porque luego en el 2014 fueron 16 unidades más con Caja Trujillo, entidad que apuesta por el transporte, y luego créditos desde Modasa y Divemotor quienes avalaron el financiamiento con la última entidad financiera. "Así vamos avanzando, porque si no renuevas, te quedas. A la fecha, el 80 % de nuestras unidades están renovadas, 11 son ecológicas, y este 31 de diciembre salen de circulación 13 unidades más, y así como salen esas 13 ingresan otras 13", refiere Barrantes.

"Somos empresa con aporte privado pero con un servicio público tratando que todo sea de la mejor forma ni perjudicando a la empresa ni tampoco al usuario".

Cuando se incrementó excesivamente el Impuesto Selectivo de Consumo a los combustibles necesariamente se incrementa la tarifa. "Somos empresa con aporte privado pero con un servicio público tratando de que todo sea de la mejor forma, ni perjudicando a la empresa ni tampoco al usuario en las tarifas, todo de acuerdo a la oferta y la demanda, teniendo en cuenta que también somos parte del usuario con nuestros familiares que utilizan el transporte", refiere.

Además, el transporte es un trabajo riesgoso que como dice Fernando, a pesar de que un conductor maneje de manera correcta no sabemos quién pasará por el frente o a su costado y es necesario trabajar en sus cinco sentidos.

Y aunque estos no fueron los únicos momentos difíciles durante estos años, hubo una fortaleza que siempre contrarrestó a todos aquellos obstáculos: la voluntad de los asociados. Fijándose metas, primero una unidad, luego otra unidad, renovar, con altos y bajos, empujando el carro hacia una misma dirección, sólida en su administración, con sus asociados, directores y su personal comprometido en dar un buen servicio, con sus pasajes libres y diferenciados.

¿Sus proyectos? Huanchaco va a continuar la formalización de la empresa, sus unidades y el personal de flota. Además, al 31 de diciembre según lo que establece la norma, cumplen con colocar en todas sus unidades dos cámaras, que junto a su ya existente sistema de GPS y su plataforma de comunicaciones con el usuario vía WhatsApp, complementaría dicho sistema de seguridad. Además, están dispuestos a apostar por un nuevo Sistema Integrado de Transporte para Trujillo (SIT), uno de los proyectos de los que quieren ser parte en los futuros tres años.

Fernando nunca imaginó que este sería su destino, pero siempre hacia adelante, y cuando llegamos a entrevistarlo como gerente general nos dijo: "Yo no quiero que esta entrevista sea por mí, sino por todos; que sea por la Empresa de Transportes Huanchaco. Depositaron en mí la confianza para hacer lo que quepa para que nuestra empresa crezca y eso es lo que hago y haré, Dios mediante y con la bendición de Él".

Por eso, tal como empezamos, hoy no contamos la historia de uno, sino de un grupo de empresarios que hoy no están, pero que dejaron en sus sucesores el legado de una empresa que avanza en favor, principalmente, del beneficio público.

"Esto es lo que prima en la Empresa de Transportes Huanchaco, presidida por su actual presidenta de directorio: la sra. Edith Vargas: dar un buen servicio al usuario, un buen trato, unidades de acuerdo a los requerimientos y las necesidades, a la par de la modernidad. Nos debemos al usuario y nos sentimos orgullosos de ser parte de la Empresa de Transportes Huanchaco. Que nuestros usuarios conozcan un poco más sobre nosotros y tengan esa confianza en hacer uso de la empresa de que siempre va a dar lo mejor para ellos", finaliza y remarca en sus principios Fernando.

Evaluador de empresas innovadoras expone el Business Model Canvas y cómo podrías aplicarlo si tienes una empresa grande o estás iniciando.

Una poderosa herramienta para toda empresa

El Business Model Canvas es una herramienta muy potente que permite definir y mejorar los aspectos y características fundamentales de cualquier negocio empresarial. Desde un pequeño negocio local, una startup de reciente creación, pasando por una empresa tecnológica cotizada en el Nasdaq hasta una gran corporación, todas ellas, son organizaciones que se pueden beneficiar de la aplicación y uso del Business Model Canvas (BMC).

Hoy en día, corporaciones con las que hemos trabajado directamente como Banco del Pacifico (Ecuador), Sodimac-Corona (Colombia), Philip Morris International (USA), o Klepierre Management (Francia) se benefician de las ventajas que aporta el BMC para competir en una económica global y digital.

El Business Model Canvas y tu empresa

La única forma de garantizar que nuestro negocio sea sostenible a largo plazo es crear valor para nuestro negocio. En el caso contrario, un negocio que genera menos ingresos de los gastos en los que incurre desaparecerá, incluso contando con la propuesta de valor más exitosa (el mejor producto).

Por lo tanto, acertar con el modelo de negocio (Business Model Canvas) de nuestra empresa es un objetivo fundamental si queremos competir en la económica del siglo XXI. Para ello, debemos buscar y crear valor para nuestro propio negocio, es decir, obtener beneficios derivados de mayores ingresos y menores gastos en un horizonte de tiempo razonable.

El Business Model Canvas nos ayuda a comprender y mejorar los elementos principales que entran en juego para generar valor para nuestra empresa. Pero, como para cualquier negocio, si queremos generar valor para nuestra empresa (ingresos y beneficios), como es lógico, debemos generar valor para nuestros clientes. Se trata del ciclo virtuoso de la empresa. generar valor para el cliente para generar valor para la propia empresa.

Sin duda el Business Model Canvas también nos ayuda a comprender y mejorar los elementos principales necesarios para generar valor para nuestro cliente.

¿Cómo aplicar el Business Model Canvas en tu empresa?

Para aplicar el BMC debemos tener en consideración el punto de partida del negocio y podemos encontrarnos con varios escenarios: empresa de reciente creación (podríamos llegar a considerar

Roberto Touza David
MBA - Master Administración y Dirección Empresas por la Universidad San Pablo - CEU (España). Experto en innovación y evaluador de empresas innovadoras para la Comisión Europea.

"El BMC se convierte en la hoja de ruta ideal, ya que permite a la empresa identificar los elementos más relevantes de su modelo de negocio y trabajarlos de forma adecuada para definir su modelo de negocio".

una *startup*), o empresa ya establecida (pequeña empresa o gran empresa).

En el primer caso, la labor de la empresa consiste en definir su modelo de negocio (Business Model Canvas) lo más rápido posible, buscando con ello que sea sostenible en el corto plazo (para reducir la dependencia de terceros vía financiación/inversión) y a ser posible, que se trate de un modelo de negocio repetible y escalable.

El BMC se convierte en la hoja de ruta ideal, ya que permite a la empresa identificar los elementos más relevantes de su modelo de negocio (propuesta de valor, clientes, relación, canales e ingresos principalmente) y trabajarlos de forma adecuada para definir su modelo de negocio de forma ágil aplicando metodologías innovadoras como Lean Startup.

En el segundo caso, la labor de la empresa consiste en mejorar sus actuales modelos de negocio (Business Model Canvas) y además, generar nuevos modelos de negocio de forma proactiva, que complemente a su modelo de negocio actual. En este caso se abren dos escenarios:

- Mejorar un modelo de negocio ya existente. Para ello, la empresa debe identificar aquellos aspectos de mejora de su modelo de negocio que le permita ofrecer al mercado una solución diferencial con respecto a la competencia.
- Crear un modelo de negocio. En este caso, al igual que la empresa de reciente creación, la empresa debe crear un nuevo modelo de negocio tal y como hemos explicado en el primer caso.

Una tercera vía a la hora de aplicar el Business Model Canvas en las empresas, consiste en hacer crecer un modelo de negocio ya establecido sin necesidad de realizar cambios de gran calado, y lo que buscamos como empresa es definir y establecer unos nuevos motores de crecimiento que permita rentabilizar inversiones pasadas en nuevos modelos de negocio y/o plataformas.

¡Obtén ventaja!

En general, como empresario, el Business Model Canvas te permite conocer con exactitud el desempeño de tu modelo de negocio en el mercado, ahorrar tiempo, dinero y disgustos a la hora de implantar y diseñar nuevos modelos de negocio, evitar errores de planificación que pueden acabar con tu empresa, orientación efectiva hacia el mercado. Además, aportará tranquilidad y seguridad, al conocer con exactitud las áreas fundamentales de tu empresa y controlar tu negocio, al poner el foco sobre las áreas más relevantes de tu modelo de negocio.

De forma particular, el BMC aporta ventajas para mejorar el desempeño de tu negocio en analizar tu fuente de ingresos y definir si se tratan de ingresos recurrentes o no. En caso que no lo sea, una vez identificado podrás diseñar nuevos modelos de ingresos que mejore el desempeño de tu empresa.

Podrás analizar tu fuente de ingresos con respecto a los gastos y evaluar si incurres en gastos antes de obtener los ingresos de tus clientes. En caso afirmativo, podrás estudiar alternativas y ajustes en tu modelo de negocio que te permitan cambiar la estructura de ingresos versus gastos y cambiar el ciclo de cobro de tu negocio.

Asimismo, con el BMC podrás evaluar la escalabilidad de tu empresa, que permitirá crecer tu organización con menores recursos y resistencias que si el modelo de negocio no fuese escalable; y permitirá evaluar cómo puedes proteger tu negocio con respecto a la competencia y si tu empresa dispone de las barreras suficientes para defender la cuota de mercado y la presencia en el mercado con respecto a otros actores.

"El Business Model Canvas te permite conocer con exactitud el desempeño de tu modelo de negocio en el mercado, ahorrar de tiempo, dinero y disgustos a la hora de implantar y diseñar nuevos modelos de negocio".

CCLL celebra un nuevo año en favor del desarrollo regional

La Cámara de Comercio de La Libertad festejó su 117. ° aniversario de vida institucional. Durante la ceremonia central, su presidente, Hermes Escalante Añorga, resaltó los logros más importantes de este periodo.

El jueves 11 de julio, desde las 7 de la noche, la histórica sede de la Cámara de Comercio de La Libertad (CCLL) recibió a sus asociados, destacados empresarios liberteños, autoridades locales y representantes de la sociedad civil para celebrar la ceremonia central por su 117. ° aniversario.

La CCLL cumplió un año más como un ente crucial para el desarrollo económico de la región, ya que mediante los variados servicios que ofrece, sus empresas asociadas pueden mejorar su productividad, procesos, ambiente laboral y demás aspectos importantes para su consolidación en el mercado, y de esta forma contribuir a que La Libertad se mantenga como líder en importantes sectores económicos.

El acto protocolar comenzó con la lectura del Acta de Fundación, que estuvo a cargo del director secretario de la CCLL, Víctor Hugo Chanduví Cornejo. Las palabras de bienvenida estuvieron a cargo del primer vicepresidente de la CCLL, Guillermo Benavides Zavaleta. Seguidamente, el presidente del Consejo Directivo de la CCLL, Hermes Escalante Añorga, presentó los logros de la gestión en el periodo comprendido de julio del 2018 a junio del 2019.

"Es para mí un honor estar aquí reunido con empresarios que apuestan por su región con sus inversiones e impulsan el crecimiento económico de La Libertad. Tenemos muchos retos por delante, como el de ser la región más innovadora del país, y estoy convencido de que juntos lo vamos a conseguir".

Durante ello, destacó la gestión en favor de construir un ecosistema de innovación regional y una economía basada en el conocimiento, fines que se visualizan a través del liderazgo del gremio ante el Comité Regional de Empresa, Estado, Academia y Sociedad Civil (Creeas – La Libertad) y el Comité Impulsor de la Agencia Regional de Desarrollo (ARD).

"Es para mí un honor estar aquí reunido con empresarios que apuestan por su región con sus inversiones e impulsan el crecimiento económico de La Libertad. Tenemos muchos retos por delante, como el de ser la región más innovadora del país, y estoy convencido de que juntos lo vamos a conseguir, para ello la Cámara de Comercio de La Libertad se compromete a seguir siendo un ente articulador con las diversas instancias de Gobierno y la sociedad civil", manifestó Escalante Añorga.

Condecorados

Como parte de la ceremonia, se reconoció a las empresas que celebran 25 años de afiliación a la CCLL. Se entregaron diplomas a Mapfre Perú Compañía de Seguros y Reaseguros S.A., Danper Truji-

llo S.A.C., Consorcio Turístico Los Conquistadores, y Cartavio S.A.A.

De igual manera, se reconoció a empresas asociadas por sus 50 años de afiliación a la CCLL. Estas fueron Norsac S.A. y Molino La Perla S.A.C.

Uno de los momentos más emotivos de la noche fue la condecoración al Empresario del Año 2019, el cual fue entregado al gerente general y fundador de Eurotubo S.A.C., Pedro Domínguez Ulloa, por su destacada trayectoria empresarial al liderar una de las compañías más reconocidas y con mayor perspectiva de crecimiento y consolidación en el sector industrial del norte del Perú.

"La Cámara de Comercio de La Libertad se compromete a seguir siendo un ente articulador con las diversas instancias de Gobierno y la sociedad civil".

Después de los reconocimientos, los asistentes pasaron al patio principal del Club Central para participar del brindis de honor, a cargo del vicepresidente de la CCLL, Juan Carlos Zaplana Luna Victoria. La velada continuó con un show cultural a cargo de la agrupación Máscara de Barro.

Merecido reconocimiento

Mientras que, como ya es tradición, se nombró como Empresario del Año 2019 a Pedro Domínguez Ulloa, fundador de Eurotubo S.A.C., muestra de tesón, esfuerzo, éxito y compromiso con el desarrollo competitivo de la región.

CÁMARA de COMERCIO
de LA LIBERTAD

INGRESE AQUÍ

http://192.168.1.5:8080/asociado

Registra y actualiza la información de tu empresa y colaboradores. | Descarga el directorio de empresas asociadas. | Consulta los aniversarios de las empresas asociadas. | Consulta los protestos y moras de la región La Libertad.

Regístrate en eventos institucionales y actividades de capacitación. | Descarga las ponencias de las capacitaciones a las cuales asistieron. | Realiza solicitudes de servicios. | Consulta tus estados de cuenta.

PLATAFORMA VIRTUAL DE ASOCIADOS

Contacto: Tel.: 044 - 484210 | Anexo 24 E - mail: asociados@camaratru.org.pe

Siete de cada diez pymes aún utilizan el efectivo como medio de pago

De acuerdo al estudio en Latinoamérica sobre desafíos financieros y tecnología elaborado por Americas Market Intelligence, 7 de cada 10 pymes aún utilizan el efectivo como método de pago. Dichos resultados reflejan una importante oportunidad para el sistema financiero en cuanto a digitalización; mientras que para las pymes, una necesidad en la optimización de sus tiempos de operación.

Perú es reconocido como mejor destino culinario en Sudamérica

La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú), anunció que el Perú fue galardonado como el mejor destino culinario de Sudamérica por los World Travel Awards (WTA), celebrado en Bolivia. Sin embargo, no fue el único reconocimiento recibido, pues también fue reconocido en la categoría de Mejor Destino Cultural y a Machu Picchu como la mejor atracción turística de Sudamérica.

Sunafil establece protocolo ante discriminación salarial

La Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (Sunafil) presentó el nuevo protocolo a través del cual las empresas podrán tener conceptos más objetivos sobre la adecuación a la norma, los colaboradores podrán aprender a identificar los casos de discriminación salarial; mientras que los fiscalizadores podrán determinar si las empresas cometen o no diferencias remunerativas entre hombres y mujeres.

Peruanos buscan ofertas en tiendas online

Según la consultora GfK, el 60 % de peruanos compra por Internet por ahorrar dinero, encontrar ofertas o precios más competitivos. Además, el 27 % de los encuestados busca productos diferentes al que podrían encontrar en la tienda física. Sin embargo, el 29 % teme que el producto adquirido no sea el mismo que el que se muestra en la plataforma digital.

Productos nacionales continúan ganando terreno en mercados extranjeros

De acuerdo al Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), entre enero y mayo del 2019, las agroexportaciones peruanas superaron los 2 mil 537 millones de dólares, representando un crecimiento de 1.7 % interanual. Durante dicho período los productos favoritos de los mercados internacionales fueron: las uvas, las paltas frescas y los arándanos.

Usuarios limitan sus compras ante octógonos

Según un estudio realizado por la consultora Kantar División Worldpanel, el 67 % de los peruanos redujo el consumo de productos con octógonos desde la implementación de estos en el etiquetado. A nivel de macrorregión, el norte presentó una mayor tendencia hacia el consumo mesurado de estos productos, mientras que la macrorregión centro-oriente no presentó reacción.

mchk.pe
LA VERDADERA
SAZON
DESDE 1970
foodmarketing.tru.pe
GANADORES:
SUMMUM
PARTICIPANTES:
MISTURA
M·CHK
RESTAURANTE
EL MOCHICA
De: Coqui Ñique
MIRA NUESTRA
CARTA VIRTUAL
reservas@mchk.pe
DELIVERY
295181
JUAN PABLO II 463 - 467 URB. SAN ANDRES

Potencial agroexportador del arándano

¿Cómo hemos logrado desarrollar dicho producto desde cero?

Miguel Bentín Meseth
Director de ProArándanos y gerente general de Valle y Pampa.

El cultivo del arándano en el Perú ha tenido un crecimiento exponencial en los últimos 5 años, pasando de 3,300TM en 2014-15 a 78,000 en 2018-19 (24 veces) y con perspectivas de seguir creciendo y convertirnos en el principal exportador del planeta en los próximos 3 años.

El futuro del arándano peruano se perfila prometedor. Si bien tiene una barrera de entrada alta debido a los niveles de inversión y tecnología que requiere, las condiciones del país permiten tener campañas muy largas (de entre 30 y 35 semanas al menos) de volumen y calidad consistentes y con condición de fruta favorable a largos tránsitos, favoreciendo un abastecimiento estable constante y prolongado. A diferencia de otras regiones productoras del hemisferio, que tienen campañas más concentradas y factores climáticos disruptivos severos, Perú se presenta como un proveedor más confiable que cualquier otro país productor en la actualidad. Respecto de la relación volumen/precio, debemos esperar un ajuste en los precios típicos de la madurez de cualquier producto pero no a un nivel perjudicial. Se entiende, como es la experiencia en otras categorías, que un ajuste y estabilización en los precios vendrán acompañados de mejoras en eficiencia productiva y por ende en mayor competitividad. Llegada la madurez el crecimiento será vegetativo y será un producto peruano más que se consolide.

¿Cómo ha conseguido nuestro sector tener esa capacidad para desarrollar un cultivo desde cero y hacerse jugador global en tan corto tiempo? Pues está clarísimo que dicha capacidad viene de dos fuentes: una es la experiencia exitosa que precede al arándano en otros cultivos como el espárrago, uvas de mesa, palta, granada, mango, etc. que se capitaliza para acortar curvas de aprendizaje; y de un marco jurídico estable y favorable a un sector que debe asumir riesgos no controlables -importantes en muchos casos- y que realiza inversiones con largos horizontes de retorno de inversión. Reglas de juego claras sin politización de los sectores económicos, en este caso el agrícola, son absolutamente clave para continuar generando empleo formal, calidad de vida y crecimiento económico rural como lo ha demostrado nuestro sector sin lugar a ninguna duda. Mientras las condiciones se mantengan, nuevas inversiones llegarán para continuar diversificando nuestro portafolio, generando más empleo, calidad de vida y crecimiento.

¡Lleva tus finanzas en el celular!

Así como las empresas realizan gestión financiera, tú también puedes ordenar tu economía de manera fácil, simple y desde tu teléfono móvil. Presupuesta, gasta pero ahorra con estas opciones. Prueba y elige la que mejor se adapte a ti.

Finerio

Aunque esta app es de México no limita su funcionamiento a otros países, pues si deseas llevar tus finanzas puedes hacerlo de manera manual, logrando un balance de tus gastos mensuales y crear presupuestos. ¡Buena si quieres saber exactamente a dónde fue tu dinero y si quieres empezar a ahorrar!

Toshl Finanzas

Esta app está traducida al español, así que se ajustará automáticamente a la configuración del sistema de tu teléfono móvil. En Perú funciona bien, el sol es compatible con sus tipos de cambio; sin embargo, la conexión bancaria automática por ahora solo está disponible para BCP.

Monefy

Esta aplicación está calificada con 4.6 estrellas en la Play Store de Google, por su capacidad para llevar registros de sus ingresos y egresos, gráficos de resumen e informes periódicos. Además, Monefy te permite hacer presupuestos y copias de seguridad en Dropbox.

Presupuesto rápido - Gestor de gastos

Mantén tu economía bajo control diariamente. Visualiza el flujo diario de tu dinero con la página resumen de Presupuesto rápido – Gestor de gastos, identifica cuánto gastaste y en qué lo hiciste. ¡Ponte metas calendario y cúmplelas con esta app!

Mobills

Con Mobills también puedes tener tu vida financiera sincronizada, solo debes establecer un presupuesto, registrar transacciones, monitorear tus gastos y ahorrar dinero. Tener una visión clara de lo que puedes gastar para no desviarse de la meta. ¡Ten control financiero!

Money Lover

Si buscas algo simple, Money Lover te puede ayudar. Permite obtener un rastreador de gastos simple, un administrador de dinero potente, un planificador de presupuesto y vincular tus cuentas con seguridad, pues configura tu código PIN o huella digital del teléfono.

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

CENTRO DE CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE EMPRESARIAL

DOS DÉCADAS DE EXPERIENCIA NOS RESPALDAN

Transparencia | **Celeridad** | **Imparcialidad** | **Árbitros reconocidos**

Somos la institución de mayor prestigio en la administración de procesos de conciliación extrajudicial y arbitraje del norte del Perú.

Tel.: 044 - 531908 | San Pedro N° 303 Urb. San Andrés | E - mail: conciliayarbitra@camaratru.org.pe | www.camaratru.org.pe

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

CEDESO AMBIENTAL

Centro de Desarrollo Sostenible y Responsabilidad Social Empresarial

*Somos el brazo técnico de la **Cámara de Comercio de La Libertad** en consultoría y gestión ambiental, líder en el norte del país.*

*Con **más de 12 años en el mercado** y una amplia cartera de clientes, conformada por importantes empresas de diferentes sectores productivos.*

BRINDAMOS MÁS DE 25 SERVICIOS AMBIENTALES

¡ESTAMOS EN EL TOP! senace

Consultoras Ambientales con Sistemas de Gestión de Calidad

Proceso certificado bajo el estándar internacional ISO 9001:2015: 'Elaboración de Instrumentos de Gestión Ambiental'.

CONTACTO: 044 - 484220 / 484210 anexo 34 cedeso@camaratru.org.pe

ANIVERSARIOS JULIO

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

Razón social	Fecha de fundación
SAN REMO S.A.	1974-07-01
BECTEK CONTRATISTAS S.A.C.	1999-07-01
PAREDES, BURGA & ASOCIADOS S. CIVIL DE R.L.	2002-07-01
PAREDES, BURGA & ASOCIADOS S. CIVIL DE R.L.	2002-07-01
TABERNACULO CONSTRUCTORES S.A.C.	2011-07-01
MAKRO SUPERMAYORISTA S.A.	2012-07-01
IMPRENTA EDITORA GRÁFICA REAL S.A.C.	1982-07-02
DINÁMICA PROFESIONAL CONSULTORES S.A.	1993-07-02
CASA GRANDE SOCIEDAD ANÓNIMA ABIERTA	1996-07-02
ROMER TRUJILLO S.A.C.	2003-07-02
IRON MOUNTAIN PERU S.A.	1998-07-03
MOLINORTE S.A.C.	2007-07-03
ESTUDIO JURÍDICO ZEGARRA & ASOCIADOS	1942-07-04
CENTRO PERUANO AMERICANO	1949-07-04
UNIQUE S.A.	1982-07-04
METALBUS S.A.	2005-07-04
DISTRIBUIDORA CUMMINS PERU S.A.C	2011-07-04
MCC INVERSIONES Y JUEGOS S.R.L.	1979-07-05
AC ARQUITECTOS E.I.R.L.	1993-07-05
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN S.A.C.	1999-07-05
MICRÉDITO SAC	2007-07-05
MUEBLES Y DISEÑOS S.A.C.	2017-07-06
PC LINK SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA	2000-07-07
REPUESTOS MIGUELITOS S.A.C.	2008-07-07
PERÚ MUCHIK CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO SOCIAL - PEMUCODES	2015-07-08
NOR PERUANA CORREDORES DE SEGUROS S.A.	1984-07-09
BELLCORP REPRESENTACIONES S.A.C.	2002-07-09
KING STEEL PERU S.A.C.	2015-07-09
EMPRESA DE TRANSPORTES HUANCHACO S.A.	1986-07-10
CORPORACIÓN CIENTÍFICA S.R.L.	1999-07-12
ADHAMAR SPA E.I.R.L.	2016-07-12
MOCHICA INVERSIONES GENERALES S.A.C.	2016-07-12
CORPORACIÓN PESQUERA INCA S.A.C. COPEINCA S.A.C.	1994-07-13
EMPRESA DE TRANSPORTES FRAY MARTIN S.A.C	2007-07-13
DISTRIBUIDORA FARMACEÚTICA LA LIBERTAD S.R.L.	1998-07-14
CLÍNICA SÁNCHEZ FERRER S A	1972-07-15
CHE LEÓN ANTINORI VICTOR HUGO	2006-07-15
CLÍNICA LA MERCED S.A.C.	2011-07-15
LA PROTECTORA CORREDORES DE SEGUROS SA	1981-07-16
INVERSIONES MAN S.A.C.	2009-07-16
CENTRO EXPERIMENTAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL PÚBLICO DE GESTIÓN PRIVADA LA LIBERTAD	1996-07-17
DISTRIBUIDORA PINTEL SAC	1999-07-17
ESPINOZA DE LESCANO TERESA	2004-07-19
COAM CONTRATISTAS S.A.C.	2005-07-19
ASESORÍA & INNOVACIÓN EMPRESARIAL S.A.C.	2016-07-19
SAGA FALABELLA S A	2001-07-20
MERCADOS ALTERNATIVOS PERUANOS S.A.C.	2018-07-20
B & C INDUSTRIALES SOCIEDAD ANÓNIMA	2003-07-21
INMOBILIARIA BARRAZA S.A.C.	2009-07-21
P & M SUPPORT S.R.L.	2013-07-23
PETRÓLEOS DEL PERÚ PETROPERÚ SA	1969-07-24
CONTROL S.A.C.	2009-07-24
VALLESOL S.A.C.	2009-07-24
UNIVERSIDAD ESAN	1963-07-25
LIMPIEZA REUNIDAS S.A.C.	2007-07-25
UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO	1989-07-26
QUMIR S.A.C.	2013-07-26
DECOR MUEBLE S.A.C.	2005-07-27
HERRERA OLIVARES HELENA	1995-07-29
ORGANIZACIÓN TÉCNICA AUTOMOTRIZ DEL NORTE SAC	1990-07-30

Proverbios empresariales

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

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

"Desarrolla un concepto de negocios que te apasione y en el que tengas cierta experiencia"

La experiencia más difícil que pasamos fue cuando uno de nuestros proveedores creció y, debido a la mayor oferta que recibían, no nos brindaron la misma atención. Debido a esto elaboramos una data con 3 proveedores como mínimo para cubrir las necesidades de nuestros clientes. Por otro lado, el error más común en los empresarios es ser conformista, pues esto no les permite desarrollarse y avanzar profesionalmente. Mi consejo a los emprendedores es que no empiecen un negocio sólo porque está de moda o porque te dará dinero. Desarrolla un concepto de negocios que te apasione y en el que tengas cierta experiencia. Después, piensa en un producto o servicio que mejorará la vida de las personas, hoy los emprendedores olvidan el objetivo principal de un negocio, el que es centrarse en la calidad del servicio o producto brindado y un buen departamento postventa.

Miriam Arias Salvador - Ejecutiva comercial de General Hydraulic Company

"El planificar y rodearse del capital humano idóneo es importante al iniciar un negocio"

Una de las experiencias más difíciles que nos tocó pasar en la empresa es que debido al Fenómeno El Niño, nuestros almacenes colapsaron por la intensa lluvia, perdimos toda nuestra materia prima en una sola noche. Superamos esto gracias a las buenas relaciones con nuestros proveedores, pues priorizaron el despacho de nuestros insumos, con el tiempo reconstruimos y reforzamos todas las partes vulnerables de nuestra planta de producción. Por otro lado, mi consejo a los emprendedores que deseen iniciar un negocio es que planifiquen y se rodeen del capital humano idóneo.

Alexis Reyes Rojas - Gerente general de Fare S.A.C.

"Los emprendedores deben tratar al personal con el valor que merece, romper paradigmas, realizar cambios, y siempre dar más"

Uno de los errores más comunes en las empresas es no ver la importancia de la participación de los trabajadores, ya que son la base de su desarrollo. Uno los retos más difíciles que pasamos como empresa fue darme cuenta que nuestra meta era pequeña y que subestimaba mis aptitudes de gestión para encaminar a la empresa a ser la mejor de la región, superamos esto realizando charlas motivacionales para el personal, liberándolos de los miedos, lo cual les impedía mostrar su mejor versión. El consejo que les doy a los emprendedores es tratar al personal con el valor que merece, romper paradigmas, realizar cambios, y siempre dar más de lo que tus clientes piden.

Iván Estrella Sánchez - Gerente general de Telstar Solutions

"A los trabajadores, se les debe reconocer su empeño, haciéndolos sentir en familia"

El primer año fue sumamente complicado, sin mucha experiencia en el rubro pasamos medio año en rojo, la frustración hizo que quiera cerrar, hasta que los clientes comenzaron a regresar y con mucha fuerza reflotamos. Hoy ya cumplimos 5 años y vamos por más, esto debido a que concientizamos al equipo en que no podíamos tirar la toalla, que teníamos el talento y era cuestión de tener fe y empeño, porque este negocio siempre comienza frío para luego dar frutos. A los trabajadores se les debe reconocer su empeño, no sólo en lo económico sino también con incentivos y haciéndolos sentir en familia. En este negocio el ambiente de trabajo es crucial, pues afecta directamente a los clientes. El error que se comete con los clientes muchas veces es no crear un vínculo que los haga regresar, por desidia o inexperiencia, cosa que con el tiempo hemos aprendido.

Ofelia Orfa Marille Martell Valverde - Gerente general de Bellezza Salón & Spa

"A veces lo grande empieza de cosas pequeñas"

El error más común que se puede cometer como empresario es creer que siempre vas a contar con tus primeros clientes, lo ideal es buscar siempre nuevos clientes, no conformarnos con los que se tiene e innovar día a día con servicios que den un plus, para que se sientan más a gusto. El consejo que les doy a las personas que quieren iniciar un negocio es plasmarlo dentro de sus posibilidades y no darse por vencido en las trabas que van a surgir, sino ver una oportunidad en cada problema y nunca perder el enfoque en sus sueños, porque a veces lo grande empieza de cosas pequeñas.

Dina Esther Campos Vásquez - Gerente general de En Femme Boutique

"La perseverancia es muy importante, además de mantener armonía en el trabajo para superar cualquier adversidad"

La experiencia más difícil que me tocó pasar dentro de mi empresa fue cuando inicie mi negocio, al no tener personal capacitado que pueda cubrir las rutas, me arriesgue a llevar la carga y en medio del camino casi caigo al abismo, eso me llenó de miedo pero no me rendí tan fácil. Otra experiencia difícil fue cuando realice un trabajo a una empresa y nunca me pagaron. Supere estas experiencias dejando los miedos de lado con mucha perseverancia, el apoyo familiar fue fundamental, quizás algunos de mis clientes quedaron mal conmigo, pero yo nunca quede mal con mis trabajadores, para mi ellos son muy importantes. A los emprendedores les aconsejo que la perseverancia es muy importante, además de mantener armonía en el trabajo para superar cualquier adversidad.

Olguin Erasmo Rojas Ramos - Gerente general de Empresa Multiservicios Olguin

Destacan el rol de la CCLL

Manuel Llempén Coronel
Gobernador regional
de La Libertad

Saludamos a la CCLL, a través de su presidente Hermes Escalante Añorga, al celebrar su 117. ° aniversario de fundación y, a la vez, reconocemos su valiosa participación, conjuntamente con el Gobierno Regional de La Libertad, en proyectos de innovación, así como en el esfuerzo desplegado para lograr la conclusión de la presa Palo Redondo (Chavimochic).

Daniel Marcelo Jacinto
Alcalde provincial de Trujillo

Expreso mi saludo cordial al presidente Hermes Escalante Añorga, con ocasión de celebrarse el 117. ° aniversario de fundación institucional de la CCLL, considerado el más representativo de la comunidad empresarial del norte del país. Extiendo mi saludo a todos los colaboradores de esta institución, augurándoles el mayor éxito en tan importante labor.

Carlos Durand Chahud
Presidente de Perucámaras

Expresamos nuestro reconocimiento por su gran contribución al desarrollo. A lo largo de estos años, la CCLL viene sumando esfuerzos para promover la inversión y el crecimiento económico de la región, además de atender la problemática regional, a fin de plantear soluciones a las autoridades y aportar al desarrollo de los sectores productivos.

Erik Fischer Llanos
Presidente de la Adex

Nuestro saludo a la Cámara de Comercio de La Libertad que este año cumple 117 años de vida institucional, con el liderazgo de su presidente, Hermes Escalante Añorga. La labor que realiza, junto a sus colaboradores, para promover las inversiones, la mejora de la infraestructura y el crecimiento económico de la región es encomiable y hacemos votos para que siga en esa misma línea.

Óscar Moreno Rubiños
Intendente de la Sunafil

La Cámara de Comercio es un canal importante para brindar capacitaciones a todo el empresariado liberteño, en torno a la formalización laboral, el contrato de trabajo y demás derechos laborales que le corresponden al trabajador. Deseamos que siga manteniendo la excelencia en su línea de trabajo y que sigan aportando al desarrollo de la región.

Erick Cárdenas García
Intendente de la Sunat

El trabajo de la CCLL es fundamental porque promueve las inversiones, nuevos proyectos y genera una sinergia importante entre el gremio empresarial y la administración tributaria. Queremos extender nuestras felicitaciones y desearle los mejores éxitos por su 117. ° aniversario. Deseamos que sigan en la lucha por el desarrollo económico de la región.

María León Klenke
Presidenta de la Confiep

Desde Confiep, saludamos el trabajo que viene realizando la CCLL para impulsar el desarrollo empresarial en la región La Libertad. Los felicitamos por sus 117 años de vida institucional y esperamos que sigan con su trabajo en la promoción de un entorno favorable para el crecimiento y fortalecimiento del empresariado liberteño, en beneficio de los ciudadanos y el desarrollo del Perú.

Julián Domínguez Rivera
Presidente de la AICO

En nombre de la Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio, Industria y Servicios, hacemos llegar nuestras felicitaciones al doctor Hermes Escalante Añorga, presidente de la CCLL, y a todo el equipo que trabaja en la institución por el gran empeño y dedicación que tienen para fomentar el emprendimiento y las buenas prácticas empresariales.

Antje Wandelt
Directora gerente de la Cámara Peruano-Alemana

Nos complace saludar a la Cámara de Comercio de La Libertad en su 117. ° aniversario, pues es una aliada con la que hemos estrechado lazos durante el último año, con el objetivo de fortalecer las capacidades de las empresas liberteñas a través de la Diplomatura en Office Management. Deseamos que continúen con su valioso trabajo.

Rosmary Cornejo Valdivia
Coordinadora ejecutiva de Innóvate Perú

Desde Innóvate Perú, reconocemos el trabajo que realiza la Cámara de Comercio de la Libertad por el ecosistema de innovación de la región, el cual venimos promoviendo de manera conjunta a través del proyecto de Dinamización del Ecosistema Regional (DER). Felicidades por estos 117 años y por ser generadores del desarrollo y la competitividad.

Ricardo Márquez Flores
Presidente de la Sociedad Nacional de Industrias

En la actual coyuntura, el compromiso del sector empresarial para el desarrollo de las regiones es fundamental, y el trabajo que viene ejecutando la CCLL para articular a la academia, sector privado, y ciudadanía es un reto que viene asumiendo en el transcurso de los 117 años de vida gremial, por ello la SNI brinda el más cálido saludo por su aniversario.

Yolanda Torriani del Castillo
Presidenta de la Cámara de Comercio de Lima

Nuestro país es sólido económicamente y lo es por la inversión privada, que es resultado del empuje de miles de empresarios que trabajamos a lo largo de nuestro país. Mi reconocimiento a la labor que realiza la Cámara de Comercio de La Libertad y a sus integrantes por estos 117 años de actividad, una historia de esfuerzo ejemplar y de consolidación institucional.

CCLL organiza jornada de networking para empresarios

Conexión Empresarial es un evento importante para que los asociados generen el inicio de relaciones exitosas y confiables con sus pares.

Formar parte de espacios de networking es fundamental para sobrevivir con éxito en el mundo de las organizaciones y del emprendimiento, es por ello que la Cámara de Comercio de La Libertad (CCLL) ha creado el evento denominado 'Conexión Empresarial', la mejor oportunidad para crear red de contactos, que ha logrado reunir a más de 180 empresarios del gremio.

A través de este evento se busca promover y fortalecer las relaciones comerciales entre nuestros asociados, generando así importantes sinergias que les permitan consolidar su posición en el mercado.

Hasta el momento, durante el 2019, se han realizado dos ediciones de Conexión Empresarial, tanto para asociados de la categoría A-3 como la A-2, los cuales están constituidos principalmente por micro y pequeñas empresas.

Relaciones exitosas

En este dinámico espacio, los representantes y ejecutivos de las diferentes empresas regionales y nacionales se presentaron e interactuaron con sus nuevos potenciales clientes y proveedores.

Entre los rubros económicos que participan en dicho espacio de la CCLL están los pertenecientes a: transportes, seguridad, educación, consultoría, telecomunicaciones, hotelería, finanzas, y más.

Participantes logran captar al interlocutor con la información de su empresa, generando el inicio de relaciones exitosas.

La jornada consiste en fortalecer los conocimientos de los servicios de la CCLL, capacitarlos en cómo tener un buen Elevator Pitch para generar conexiones exitosas con posibles clientes o proveedores, para luego exponer la dinámica de Conexión Empresarial: los asociados tienen cinco minutos para presentarse, y con los conocimientos expuestos, lograr captar a su interlocutor con la información de su empresa y funciones, generando el inicio de relaciones exitosas y confiables.

Éxito total

Es oportuno precisar que, dichas acciones son implementadas desde el 2016 bajo la dirección del actual presidente de la CCLL, teniendo como uno de sus ejes principales fortalecer los lazos comerciales de los agremiados, tanto dentro de la región como fuera de ella, a través de las ruedas de negocios.

De julio del 2018 a junio del 2019, el gremio empresarial liberteño logró reunir a más de 400 empresarios de diferentes sectores y desarrollar más de 1 500 citas de negocios, cifra que este año espera ser superada a través de 'Conexión Empresarial', la mejor oportunidad para crear una red de contactos.

TESTIMONIOS

Los asociados saludaron la iniciativa de la Cámara de Comercio de La Libertad (CCLL) por implementar nuevas formas de relacionamiento en las que ellos tengan un espacio para conocer a sus pares, así como los productos y servicios que entre ellos ofrecen.

Roy Espejo Carrera – Administrador de Yamaha – Sucursal Trujillo

Crear espacios para que las empresas puedan interactuar de manera directa ha sido una innovadora apuesta de la Cámara de Comercio de La Libertad. Fue una vitrina muy interesante. Eventos como estos nutren las redes de contactos con información actualizada para el desarrollo de los canales de venta corporativa.

Iván Ávalos Alayo – Gerente general de A & A CORP S.A.C.

La experiencia en Conexión Empresarial fue muy enriquecedora, nos permitió conocer las nuevas soluciones empresariales de diversos rubros y exponer nuestros productos y servicios. Felicito a la Cámara de Comercio de La Libertad por el evento y la gran iniciativa de desarrollo empresarial.

Alejandro Camino Condemarín - Gerente general de PERÚ TRAVEL S.A.C.

Fue una importante oportunidad para incrementar nuestra red contactos y establecer alianzas estratégicas o relaciones asociativas. Además, nos permitió exhibir de manera personalizada nuestro portafolio de productos. Agradecemos a la Cámara de Comercio de La Libertad por la realización de este evento. Los resultados fueron satisfactorios.

Janeth Reyes Carrasco – Asesora comercial de la Dirección Administrativa del Instituto para la Calidad de la PUCP

Este espacio nos sirvió para dar a conocer a los diferentes asociados de la Cámara de Comercio de La Libertad los temas de alto interés de nuestros programas especializados en gestión de la calidad. Una oportunidad para las organizaciones de la Macrorregión Norte.

Jorge Lara García – Gerente administrativo de Corporación PIR SAC.

'Conexión Empresarial' es una gran oportunidad que te permite crecer en el mundo empresarial. Te conecta de manera personalizada, donde pude ofrecer mis servicios de seguridad privada y al mismo tiempo recibir diversas ofertas con las que puedo verme beneficiado.

Javier Castro Ramírez - Gerente general de Decor mueble S.A.C.

Para nosotros, 'Conexión Empresarial' representa una estrategia de sostenibilidad, pues nos ha permitido hallar nuevas oportunidades comerciales, lo que nos ha impulsado a estar preparados nuevamente para el mercado internacional.

Stephanie Ortega Carranza – Asesora comercial de Distribuidora Pintel S.A.

Mi experiencia en la rueda de negocios 'Conexión Empresarial' que realizó la Cámara de Comercio de La Libertad me agradó mucho, ya que fue una manera muy dinámica y personalizada de mostrar a cada una de las empresas las bondades y beneficios que ofrecemos. A nosotros como Distribuidora Pintel S.A. nos dio el alcance con nuevos clientes y también nuevos proveedores.

Nuevo espacio para el crecimiento

El Centro Empresarial del Norte constituye el proyecto más ambicioso del gremio empresarial liberteño, que buscará promover la inversión privada, descentralización de eventos y ser sede de la cultura.

Desde hace años, Trujillo ha presentado una necesidad imperante: un centro de convenciones que albergue eventos nacionales e internacionales de gran magnitud que buscan llegar a nuestra ciudad y no tienen el lugar adecuado para instalarse. Esta carencia ha detenido la descentralización de sucesos que podrían haber generado mayor dinamismo en la economía regional.

Con miras a cubrir esta necesidad, la Cámara de Comercio de La Libertad (CCLL) tiene un megaproyecto en desarrollo: la construcción del Centro Empresarial del Norte (CEN), un lugar con todas las características necesarias para la concentración de multitudes durante eventos de gran envergadura, buscando convertir a Trujillo y al norte del país en un importante polo de desarrollo de eventos y reuniones.

Este compromiso institucional planteado desde hace muchos años fue también asumido en el 2016 por el actual titular de la CCLL, Hermes Escalante Añorga, quien incorporó dentro de su plan de gestión el avance de esta obra.

Hoy, en el ingreso monumental del CEN encontramos una elevación principal y dos más a sus costados con un diseño estilo moche que incorpora jardineras, espejos de agua, servicios interiores y sistema eléctrico. Tras ello, se ha previsto terrazas para implementar áreas verdes y se ha ejecutado las obras de montaje electromecánico de los sistemas de media y baja tensión y sus mantenimientos preventivos.

Iniciaron las obras de pavimentación de vías de acceso y construcción de servicios higiénicos para el Centro Empresarial del Norte; todas estas obras cuentan con el Plan de Monitoreo Arqueológico, de acuerdo a lo establecido por el Ministerio de Cultura.

Asimismo, se gestionó ante la Municipalidad Provincial de Trujillo una modificación de trazos viales "Plan de Desarrollo Urbano Metropolitano Zona de Expansión Sur en los Distritos de Moche y Salaverry", para incorporar la Prolongación Avenida Federico Villarreal Sur, consiguiéndose tal propósito que además de garantizar una privilegiada articulación vial del CEN, que contribuirá con el tránsito en Trujillo al ser parte del tercer anillo vial de nuestra ciudad.

Esta obra es el proyecto más ambicioso del gremio empresarial más importante del norte del país, con la cual se busca potenciar los negocios y oportunidades de inversión en la región; además de crear espacios de difusión y promoción cultural.

La construcción del CEN contempla salas de conferencias para convenciones y anfiteatro, recinto ferial, área de estacionamientos, puesta en valor de restos arqueológicos, mirador, parcelas y granjas demostrativas, ciclovía, losas deportivas y lagunas, infraestructura para bodegaje y almacenes, y área destinada para hoteles.

Convertiremos a La Libertad en la región más innovadora

Desde el inicio de su gestión, uno de los objetivos más importantes para el presidente de la Cámara de Comercio de La Libertad (CCLL), Hermes Escalante Añorga, es impulsar programas de innovación que ayuden a las empresas a mejorar su desempeño.

Es por ello que, a nivel institucional, se creó el área de Gestión de Proyectos, dedicada a identificar oportunidades para desarrollar proyectos de promoción e investigación, y gestionar el financiamiento y la ejecución de proyectos de inversión aplicando la normatividad y reglas de operación requeridas según los distintos organismos e instituciones de financiamiento.

Además, la CCLL como institución líder del Comité Regional de Empresa, Estado, Academia y Sociedad Civil Organizada (CREEAS), viene ejecutando diversas estrategias para acelerar el desarrollo económico de la región.

"Desde el CREEAS, no representamos intereses particulares, ni personales, ni políticos, sino lo que buscamos es institucionalizar la innovación en las organizaciones", manifestó Escalante Añorga.

Nuevo logro

A través del CREEAS se realizó la postulación del proyecto 'Libertad Innova: Innovación y emprendimiento, motores de cambio', al Concurso de Dinamización de Ecosistemas Regionales de Innovación y Emprendimiento que lanzó a fines del año pasado el Ministerio de la Producción (Produce), a través de su Programa Innóvate Perú, resultando entre los tres ganadores.

Esta iniciativa está liderada por la CCLL, en representación del conjunto de instituciones de la región, como son el Gobierno Regional de La Libertad, la Municipalidad Provincial de Trujillo, la Universidad Nacional de Trujillo, la Universidad César Vallejo, la Universidad Privada del Norte, CIA Minera Poderosa, Danper, Camposol, Pro-Región La Libertad, Colegio de Ingenieros La Libertad, Cedepas Norte, Asociación Pataz, SENATI, Colegio de Economistas La Libertad, el Instituto Tecnológico de la Producción (ITP) y Asociación Civil Los Patriotas.

"Una de las principales fortalezas de nuestro proyecto es el fuerte dinamismo y liderazgo del sector privado, así como la experiencia de trabajo conjunto que tienen las entidades participantes y las relaciones de confianza que ya se han venido consolidando entre ellas", señaló el presidente de la CCLL.

Este mes inició la ejecución del proyecto ganador a nivel nacional 'La Libertad Innova: Innovación y emprendimiento, motores de cambio', el cual cabe resaltar, es el más avanzado respecto a las otras regiones ganadoras (San Martín y Piura).

Por otro lado, se está trabajando en la creación de la primera Agencia Regional de Desarrollo (ARD) en La Libertad, que actuará como una secretaría técnica para dinamizar importantes proyectos en la región, a través de la articulación de políticas intersectoriales e intergubernamentales. Es importante resaltar que, el presidente de la CCLL es el coordinador general del Comité Impulsor de esta ARD.

Otras actividades

- Foro SMART-CITY con candidatos a la alcaldía provincial de Trujillo.
- Foro 'Innovación y Emprendimiento: ¿Qué dicen los candidatos?'
- Caravana LIF – Concytec ¿Cómo emprender después de investigar?
- Un workshop como parte de la iniciativa '*Women Going for Growth*' (Mujeres apostando por el crecimiento).
- 'Agritech y Foodtech: Oportunidades para el ecosistema regional de innovación', y el CINTECIN – Comité de Innovación Tecnológica Industrial, que se descentralizó por primera vez después de 13 años.
- Primer workshop de inducción al mundo *start up*.
- Ruta SUP 'Start UP Perú' para dar a conocer los beneficios de este capital semilla a emprendedores de Innóvate Perú.

LÍDER. El presidente de la CCLL, Hermes Escalante, participó como moderador del panel 'Metodologías y buenas prácticas para la promoción y fortalecimiento de la innovación regional' en la Semana de la Innovación organizada por el Concytec.

ECONOMÍA. Más de 100 empresarios liberteños participaron en la exposición del 'Reporte de Inflación: Panorama actual y proyecciones macroeconómicas 2019 - 2020' y el 'Desarrollo reciente de la actividad económica de La Libertad', organizado por el BCRP - Sucursal Trujillo y la CCLL.

REPRESENTACIÓN. El Comité Gremial de Empresas Financieras no bancarias, seguros y afines de la CCLL y representantes de corredores de seguros de la región se reunieron, por primera vez, para identificar y abordar una agenda de trabajo en beneficio del sector.

VISIÓN. La Comisión de Urbanismo Sostenible (CUS) organizó las conferencias magistrales y paneles 'Urbes del futuro, hacia dónde va la ciudad de Trujillo', donde se abordaron temas para la planificación de ciudades sostenibles.

GOBERNANZA. El titular de la CCLL, Hermes Escalante, participó en el 'II Seminario Internacional de Agendas Territoriales: Consolidando una descentralización efectiva para el desarrollo territorial', organizado por la Secretaría de Descentralización de la PCM.

PROGRAMA DE ALTA ESPECIALIZACIÓN

GESTIÓN DE NEGOCIOS GASTRONÓMICOS

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

EDG ESCUELA DE DESARROLLO GERENCIAL

INICIO:

SÁBADO
14
SEPTIEMBRE

DURACIÓN:

72
HORAS

LUGAR:

Cámara de Comercio de La Libertad
Jr. Junín 454

- FLYER SUJETO A CAMBIOS -