CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

Visión empresarial

Nº 92 / AÑO 32 / JUNIO 2013 / www.camaratru.org.pe

Ilustración: Jean Izquierdo V.

Es hora de pensar en grande

6
PARA QUE TRUJILLO SE CONVIERTA EN LA 'CAPITAL DEL CALZADO PERUANO' ES NECESARIO ARTICULAR ACCIONES QUE PROMUEVAN LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES LOCALES.

18
Comunicación. ¿Cómo involucrar a la ciudadanía en las obras públicas?

20
Confianza. Más socios se integran a la Cámara de Comercio de La Libertad.

24
Líderes a seguir. Busque a un mentor que lo guíe en los negocios.

LA PIEZA
QUE TE FALTA PARA LOGRAR COMPETITIVIDAD
ESTÁ AQUÍ

Capacitación Empresarial

Foro: Legislación, manejo y gestión integral de residuos sólidos.
Jueves 18 de julio 3:00 p.m.

Curso de formación y capacitación de conciliadores extrajudiciales.
Viernes 19 de julio 4:30 p.m.

Seminario: Reglamento del D.S. N° 021-2009-Vivienda sobre las aguas residuales de usuarios no domésticos. Martes 13 de agosto 3:00 p.m.

Charlas Sunat - Horario 6:00 p.m.

Registro de insumos químicos y bienes fiscalizados.	Planilla electrónica T- Plame y T-Registro.	Aplicación del Régimen de Percepciones al sector Avícola.
Lunes 08 de julio	Lunes 15 de julio	Lunes 12 de agosto

Día del Exportador: Requisitos de acceso a los mercados de China y Corea del Sur. Martes 23 de julio 4:00 p.m.

Informes e inscripciones: 231114 Anexo 27 comunicaciones@camaratru.org.pe

GESTIÓN 2012-2014

COMITÉ EJECUTIVO

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

PRESIDENTES DE COMITÉS GREMIALES

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

2. Industria manufacturera
Presidente:
Manuel Moncada Castañeda

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

MENSAJE DE LA PRESIDENTA

La salud y el valor del capital humano

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

En el contexto de la productividad, el valor del capital humano está estrechamente relacionado al nivel de su desempeño integral siendo el nivel de su salud uno de los factores más importantes. Nuestra región tiene el desafío de lograr que el proceso de descentralización se evidencie en una mejora sustancial en la calidad del servicio de salud brindado a los ciudadanos de La Libertad. Desde el 2009, gracias a la Ordenanza N° 020-2009-GR-LL-CR, La Libertad cuenta con una Política Regional de Salud la cual requiere ser ejecutada de manera efectiva para elevar el nivel de salud y por ende la productividad y la calidad de vida de las personas.

Bajo este nuevo marco, se supera la visión sectorial de la salud. En los últimos años, las políticas de salud se han basado en un planeamiento desde la perspectiva de la oferta, no obstante, el actual contexto exige tener un enfoque de demanda, de necesidad, de trabajo interdisciplinario y un entendimiento global de la salud.

Según información proporcionada por la Gerencia Regional de Salud, los establecimientos de atención de salud se han incrementado en La Libertad, de 207 en el 2007, a 350 en el 2012. También se ha fortalecido la infraestructura sanitaria en provincias tales omo Pataz, Bolívar, Otuzco y Chepén. Sin embargo, para que estos centros de salud tengan un impacto positivo en el desarrollo del capital humano de nuestra región, es vital que éstas sean gestionadas y lideradas por profesionales altamente competitivos.

Sólo el profesional médico debidamente capacitado -con la infraestructura y la tecnología adecuadas- garantizará un servicio integral de salud de calidad, con impacto directo en la productividad de las personas y de sus comunidades. Es muy importante que los profesionales médicos que hoy en día egresan de las universidades estén vinculados a las verdaderas necesidades de salud de la población de nuestra región.

> LOS PROFESIONALES MÉDICOS QUE HOY EGRESAN DE LAS UNIVERSIDADES DEBEN VINCULARSE A LAS NECESIDADES DE LA POBLACIÓN.

Es vital que las casas superiores de estudios en cooperación con los principales agentes de los sectores Educación y Salud renueven sus programas curriculares para que el talento humano que actualmente se está formando en sus aulas desarrolle capacidades profesionales que respondan exitosamente al uso de una tecnología moderna y a la demanda de la población liberteña. No perdamos de vista que el desarrollo del capital humano es la única fuente sostenible de la productividad.

COLUMNA DEL SOCIO

Recaudación municipal y estrategias erradas

MS. MANUEL MONCADA CASTAÑEDA
Cogorno S.A.

Es loable el esfuerzo que vienen desplegando algunas municipalidades distritales de las provincia de Trujillo para incrementar la recaudación de los tributos a su cargo, especialmente del Impuesto Predial y arbitrios municipales, que son calculados en base a aranceles que el Gobierno Central actualiza para cada ejercicio.

Sin embargo, algunas municipalidades habrían contratado 'servis' para tratar de incrementar la recaudación de este tributo y están tratando de hacerlo con una estrategia errada, pues intentan efectuar nuevas fiscalizaciones sobre ejercicios anteriores que la misma municipalidad ya fiscalizó y dio por cerrados y consentidas.

Estas municipalidades están vulnerando los principios básicos del Código Tributario y de la Ley del Procedimiento Administrativo General.

El significado de servir a la patria

WALTER POLLACK VELÁSQUEZ
Senati – La Libertad

La reciente cancelación de la 'rifa' de llamamiento para el Servicio Militar Voluntario nos hace reflexionar acerca de la equidad, y es que la Ley debe ser igual para todos. Sin excepciones.

Si éstas rigen para un estudiante como es el caso de estudiantes universitarios, que también sea extensiva para demás estudiantes como los de institutos de formación técnica profesional.

Así como se requiere servir a la patria, también se requiere de técnicos que intervengan en el desarrollo económico del país, al servicio de las empresas que son las que generan renta y trabajo.

Sería conveniente también considerar variantes como el servicio acuartelado los fines de semana, para que los jóvenes sorteados no sean desplazados a otras zonas lejos de sus centros de formación.

SUMARIO

6 **Informe especial.** La 'horma del éxito' que los productores de calzado deben usar para ser más competitivos.

16 Proverbios empresariales, la experiencia manda.

18 La población debe comprender impacto de las obras públicas.

20 CCPLL da la bienvenida a nuevos afiliados.

24 Guía práctica para encontrar a su mentor en los negocios.

26 ¿Cuál es la fórmula para ser más productivos?

29 ¡Yo soy Cámara! Conozca la oferta de nuestros agremiados.

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
Sashenka León Dancé

COLABORADORES
Gabriel Rovayo Vera
Guillermo Quiroga Persivale
Tairi Rullier Pérez
Héctor Ñopo Aguilar
Jorge Melo Vega
Instituto Peruano de Economía (IPE)

FOTOGRAFÍA
Comunicaciones Corporativas y Capacitación Empresarial

CONCEPTO GRÁFICO
Sapiens (www.sapiens.pe)

IMPRESIÓN
Mass Impresos

PARA CONTACTARNOS
Jr. Junín 454
Trujillo, Perú

TELÉFONOS:
231114 Anexos 25 y 26

PUBLICIDAD:
publicidad@camaratru.org.pe

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

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

Te invita a vivir 03 días de INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA Y NEGOCIOS en la feria más importante del agro nacional...

EDICIÓN NORTE TRUJILLO

PERÚ tecnoagro 2013

4ta Feria Internacional de Tecnologías para la Agricultura, Agroindustria y Agroexportación

- 20,000 mt² de exhibición
- 06 Actividades en Simultáneo
- 10 países participantes
- Más de 100 empresas proveedoras
- Más de 1,000 soluciones tecnológicas

Hay muchas razones para asistir a la
mayor feria tecnológica del agro peruano

¡Visita Tecnoagro Perú, del **04 al 06 de julio** *en el* **Campus TECSUP - Trujillo,** *de 11 a.m. a 6:00 p.m!*

ORGANIZA: TARGET

PATROCINA: IPESA, JOHN DEERE

SEDE OFICIAL: TECSUP

ALIADOS ESTRATÉGICOS: Municipalidad Provincial de Trujillo, Municipalidad Distrital de Víctor Larco Herrera

HOTEL OFICIAL: Hotel Costa del Sol

AEROLÍNEA OFICIAL: Avianca

AUSPICIAN: Stenica, Payco, SKEM, Banco, hermisan, KAISER, Husqvarna, ILSA, FERTITEC, UNITEC, SUMINCO, Fibrafil, CRESKO, maruplast, UNIMAD, SEFIMI, NETAFIM, FULTEC, CYTOPERU S.A.C.

APOYO INSTITUCIONAL: Ministerio de Agricultura, AGROIDEAS, IPEX, APEMA

URGE IMPLEMENTAR ACCIONES ARTICULADAS PARA ENFRENTAR LA CRECIENTE COMPETENCIA.

Hacia un verdadero cluster de calzado

Negocios del sector deben fortalecer sus procesos, mano de obra, maquinaria y capacidad organizativa, para consolidarse en el mercado nacional e insertarse a la cadena exportadora.

RICARDO VARILLAS SANTISTEBAN
Jefe de Comercio e Información Económica - CCPLL

En la última década, la economía de La Libertad ha mostrado un crecimiento sostenido superior al registrado en el país. En tal sentido, durante el periodo 2002–2012, la economía regional avanzó 96,4%, mientras que el Producto Bruto Interno (PBI) del país evolucionó 86,7% durante el mismo periodo.

EL PODER DE LA MANUFACTURA

En la estructura productiva regional, el sector Manufactura destaca por ser el de mayor importancia relativa (20,8%), seguido por el sector Agropecuario con una participación de 20,2%.

Según la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho)–2011 aplicada por el Inei, de la Población Económicamente Activa Ocupada (PEAO) de la región (876,7 mil personas), aproximadamente el 12,6% se concentra en el sector Manufactura.

De acuerdo a la información del Ministerio de la Producción (Produce), a través de su Dirección General de Industria (DGI), en La Libertad, al finalizar el

IMPORTANTES PASOS

Ante esta dinámica económica del sector Calzado, existe un grupo de instituciones que directa o indirectamente trabajan en el fomento de esta actividad: asociaciones de productores, asociaciones de curtiembres, la Municipalidad Provincial de Trujillo, la Municipalidad Distrital de El Porvenir, la Gerencia Regional de Producción, el Ministerio de la Producción, la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad, institutos, universidades, ONG, entre otras. Entre las iniciativas promovidas por estas instituciones destacan:

1

El programa Compras a MyPerú ha permitido al sector contar con un mercado cautivo, además ha contribuido a mejorar su nivel de productividad.
El resultado ha sido un **99%** de aprobación en la calidad del producto entregado.

2

La Municipalidad Distrital de El Porvenir junto al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Concytec) están coordinando la elaboración del perfil técnico del proyecto **Parque Industrial de Cuero y Calzado**, el mismo que contribuirá al desarrollo ordenado del sector.

2011, se registraron 7.409 empresas manufactureras, de las cuales, el 82% son personas naturales (6.065) y sólo el 18% cuenta con personería jurídica (1.344). Según el mencionado reporte, el 99,66% son Mypes; es decir, sólo se registraron 25 empresas manufactureras en la categoría de medianas y grandes. Prácticamente, nuestro sector Manufactura presenta la misma estructura empresarial que el país en su conjunto, donde predominan las Mypes.

LA HORMA PERFECTA

En La Libertad, el sector Calzado agrupa a una parte importante de las empresas manufactureras regionales. Según información del DGI del Produce, el 35,1% de empresas manufactureras se dedican al rubro 'Fabricación de calzado' (2.602) y 125 negocios al rubro 'Curtido y adobo de cueros', es decir que casi el 37% de las empresas manufactureras se desarrollan en la actividad zapatera.

De acuerdo a un estudio sobre cluster y asociatividad elaborado por Proexpansión para PromPyme en el 2004, el caso del distrito de El Porvenir es considerado un cluster de la industria del calzado en tercera fase, penúltima en la escala de desarrollo y denominado como un 'cluster interrelacionado'.

> EL 37% DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS DE LA REGIÓN LA LIBERTAD SE DEDICA A LA FABRICACIÓN DE CALZADO.

El Porvenir es conocido como la 'Capital del calzado' y en sus calles se respira olor a cuero. Según datos estadísticos de la Gerencia de Desarrollo Económico del Municipio Distrital, el 70% de la economía de dicha localidad se mueve en base a la manufactura con la confección y fabricación de zapatos.

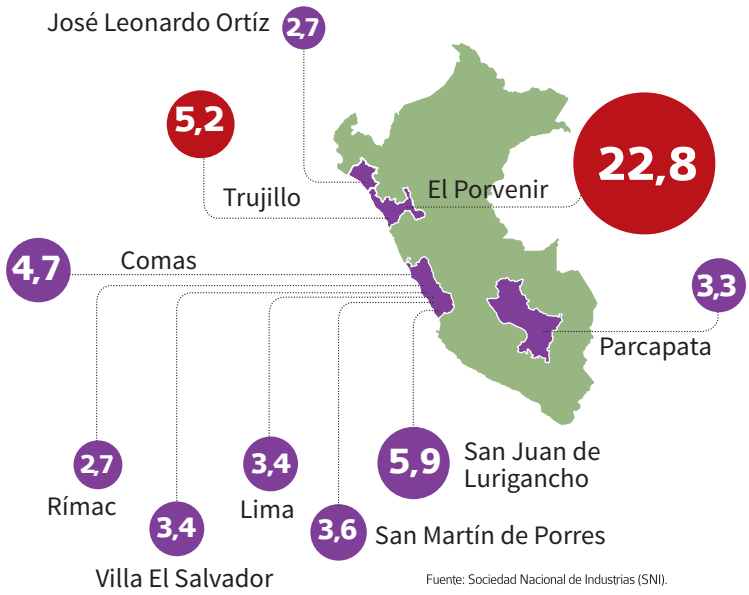
Respecto a esta actividad, el representante de la consultora Mercadia Inteligencia & Investigación, José M. Valderrama, sostiene que en Trujillo existe un conglomerado de aproximadamente 4.000 pequeñas y microempresas productoras de calzado, de las cuales alrededor de 2.500 son formales. Además, indica que el 98% de las empresas productoras en la provincia son microempresas que producen hasta 30 docenas de zapatos a la semana. Por otra parte, menos del 1% de estos negocios producen más de 100 docenas de zapatos a la semana.

Aunque no existe información oficial respecto a la dimensión del cluster del calzado en Trujillo, definitivamente, estamos ante la presencia de un conglomerado productivo que además de concentrar a un gran número de productores pequeños, incluye en su cadena a 400 abastecedores de materiales y componentes, cerca de 500 tiendas comercializadoras, servicios especializados como modelaje, seriado, cosido de plantas, desbastado, fabricantes de etiquetas, cajas, entre otros. Asimismo, ocupa a miles de trabajadores, generando ingresos para cerca de 100.000 personas considerando a las familias. Se estima que, el calzado de Trujillo se vende en todo el

3 El programa 'El Porvenir se pule', promovido por el Produce, es una estrategia de intervención multisectorial que involucra a 9 ministerios, con la finalidad de generar **oportunidades** para los empresarios de calzado a través de compras estatales, asesoría en mecanismos de asociatividad y reducción de la informalidad.

4 Otra iniciativa relevante es la **I Feria Internacional** de Cuero, Calzado y Afines de Trujillo (Ficcat 2013). Esta ambiciosa iniciativa será una plataforma de negocios que integrará a los mejores productores, proveedores, representantes de las cadenas comercializadoras de calzado más importantes del país y del extranjero.

Concentración de fabricantes de calzado en Perú
% de empresas por distrito



Fuente: Sociedad Nacional de Industrias (SNI).

Perú a través de una extensa red comercial y se calcula que representa cerca del 50% del mercado.

Un indicador de la importancia del cluster del calzado trujillano es que, en el último Programa de Compras a MyPerú, del millón 254 mil pares de calzado que adquirió el Estado, La Libertad encabezó el *ranking* de participación regional con el 51,83% del total de producción; es decir, 650.400 pares, seguido por Arequipa con el 17,42% (218.600 pares), entre otras localidades, sostiene la coordinadora regional de la Dirección Mi Empresa del Produce, economista Jury Calua.

PIEDRA EN EL ZAPATO

El nivel de competitividad del sector Calzado en Trujillo es muy bajo, pues está compuesto mayormente por microempresas fuertemente ligadas a la informalidad, a economías de subsistencia, sin capacidad de acumulación, de inversión ni mucho menos de capacitación.

Entre las debilidades más saltantes de las empresas del sector tenemos: producción en cantidades pequeñas, orientación de la producción por bajos precios, baja capacidad de desarrollar diseño y moda, incipiente nivel de tecnificación, desconocimiento de los canales de distribución, débil disposición a la asociatividad y escasez de cuero.

Ante tal panorama, se requiere un intenso proceso de modernización del sector en la cadena productiva, con capacidad para mejorar la

> ES PRECISO PROMOVER LA INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN EN EL SECTOR, ASIMISMO, POLÍTICAS QUE HAGAN ATRACTIVA LA FORMALIZACIÓN.

La Libertad: Empresas manufctureras activas por tamaño, según clase CIIU-2011

RANKING	DESCRIPCIÓN CIIU	Total empresas	%	Micro	Pequeña	Mediana y grande
1	Fabricación de calzado	2.602	35,12	2.596	6	-
2	Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	674	9,10	673	1	-
3	Elaboración de productos de panadería	594	8,02	585	9	-
4	Fabricación de productos metálicos para uso estructural	519	7,00	509	10	-
5	Actividades de impresión	511	6,90	499	12	-
6	Fabricación de muebles	410	5,53	401	3	-
7	Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones	191	2,58	191	-	-
8	Fabricación de otros productos de madera; corcho, paja y materiales trenzables	129	1,74	127	2	-
9	Curtido y adobo de cueros	125	1,69	115	9	1
10	Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p.	116	1,57	106	9	1
11	Otras actividades	1.378	20,75	1.447	74	23
	Total empresas	7.409		7.249	135	25
	Participación		100%	97,84%	1,82%	0,34%

Fuente: Produce-DVMYPE-DGI/Directorio de Empresas Industriales, 2011 Elaboración: CCPLL

calidad de su mano de obra y los procesos productivos tanto en gestión como en tecnología. Esto implica esfuerzos superiores a los realizados hasta hoy.

¿CUÁL ES EL CAMINO?

Entre las soluciones se puede mencionar: uso de tecnología, desarrollo de capacidades técnicas en la elaboración del producto, control de calidad en sus procesos, desarrollo de productos orientados a la tendencia de moda, articulación comercial a través de la asociatividad y formación de redes, desarrollo una marca para el cluster como elemento diferenciador y que sirva para un sólido posicionamiento, investigación de mercados para identificar certeramente los nichos de exportación.

Del lado de las instituciones de apoyo se hace necesario establecer una política de promoción del cluster del calzado de manera articulada entre los niveles nacional, regional, provincial y distrital. Del mismo modo, es preciso promover la investigación e innovación en el sector, asimismo, políticas que faciliten y hagan atractiva la formalización y asociatividad de las empresas.

Las condiciones actuales del sector, su crecimiento e importancia, así como los nuevos retos que enfrenta, alertan que se ha llegado al fin del crecimiento espontáneo. Es necesario implementar acciones coherentes y articuladas para hacerle frente a la creciente competencia que se presenta tanto en el ámbito nacional (en algunos distritos de la ciudad de Lima), como en el mercado externo, especialmente del calzado importado de China.

▸ TRUJILLO BUSCA POSICIONARSE COMO LA 'CAPITAL DEL CALZADO'.

Zapatos listos para la exportación

El principal objetivo del Ficcat 2013 es difundir tendencias de moda y facilitar el intercambio comercial entre productores, proveedores y comercializadores del Perú y el extranjero.

Trujillo posee cerca de 4.000 unidades empresariales del sector Calzado, donde laboran productores con más de 30 años de experiencia en la fabricación de zapatos y afines; además, su producción anual bordea los 20 millones de pares aproximadamente.

Estas cifras demuestran que el rubro es uno de los que presenta mejores proyecciones en la región . Es bajo esta premisa que se concibió la I Feria Internacional de Cuero, Calzado y Afines de Trujillo (Ficcat) 2013, que se desarrollará del 25 al 27 de julio en el Local Central de la Universidad Nacional de Trujillo (UNT), señala el Director Ejecutivo del evento, Christopher Alegría.

El Ficcat 2013 será una plataforma orientada a difundir tendencias y facilitar el intercambio comercial.

El evento es organizado por la Asociación de la Feria Internacional de Calzado, Cuero y Afines de Trujillo (Aficcat) y promovido por la Municipalidad de Trujillo con el apoyo de instituciones como la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL) e Ivox Perú.

LOS OBJETIVOS

1. Promover la competitividad del sector mediante la presión comercial.
2. Facilitar el libre intercambio de conocimiento del sector, como contribuir a su consolidación mediante la integración de cadenas de valor y proyectos en alianzas estratégicas.
3. Posicionar a la ciudad de Trujillo como la 'Capital del calzado peruano'.
4. Generar intercambios comerciales.

EL ESFUERZO SERÁ RECONOCIDO:

Gran premio Ficcat. Este galardón será entregado a la empresa participante según los criterios globales de: calidad, innovación, formalidad, estrategia de marketing y liderazgo corporativo y sectorial. Niveles: Oro y Plata.

Premio al mejor acabado. Este reconocimiento se concederá al expositor que acredite óptimos procesos de producción, ya sea manual o industrial, el mismo que debe reflejarse en un acabado impecable y duradero. Niveles: Oro y Plata.

Premio a la mejor estrategia de marca. Se entregará al expositor – productor de calzado que acredite estrategias de marca reflejados en la identidad corporativa, material publicitario, merchandising y puesta en la feria. Niveles: Oro y Plata

Premio al diseño. Para la propuesta de temporada que cumpla con los siguientes criterios: autenticidad, elegancia, innovación, tendencia, materiales. Niveles: Oro y Plata.

Premio al mejor cuero. Será galardonada la empresa de curtiembres que acredite óptimos procesos de curtido y logísticos, los mismos que deben reflejarse en el producto final. Niveles: Oro y Plata.

Compradores internacionales:
Calzado Estrada (Guayaquil – Ecuador).
Vanessa Sport (Huaquillas - Ecuador).
Artemisa Venta de Calzado (Loja - Ecuador).
Almacén de Calzado El Nacional (Guayaquil – Ecuador).
Súper Boutique Yoredy (Loja – Ecuador).
Calzados Dianita (Cuenca – Ecuador).
Mylli's Zapatos Y Carteras (Ecuador)
Calzados Ruiz (Portoviejo - Ecuador).

Compradores nacionales:
- Calzados y accesorios Viale.
- Conter's.
- Akaru.
- Elevate Shoes.
- Calzatura Vayale.
- Platanitos Boutique.
- Bata.
- Passarella.
- Bamers.
- Atlas.

Calzados Conejín (Chile).

25 al 27
JULIO
2013
PRIMAVERA
VERANO
2014
HECHO EN TRUJILLO
LOCAL
CENTRAL
TRUJILLO
UNT
info@ficcat.pe
044-231576
Anexo - 202
www.ficcat.pe
Organiza:
AFICCAT
Promueve:
Municipalidad Provincial de Trujillo
Patrocinan:
prom perú
Produce:
IVOXE
FICCAT
FERIA INTERNACIONAL DEL CUERO, CALZADO Y AFINES DE TRUJILLO

▸ **PARTICIPARÁN 120 EMPRESAS PROVENIENTES DE 10 PAÍSES.**

Tecnoagro recibirá 15 mil visitantes

La feria más grande del país en este rubro se realiza por primera vez en nuestra ciudad debido al importante crecimiento de la Agroindustria.

ACTIVIDADES. No sólo podrá visitar los diferentes estands, sino acudir a las conferencias especializadas.

Beneficios

- Tener un acercamiento con las nuevas tecnologías y tendencias del agro.
- Contactar en un solo lugar a los mejores proveedores de 10 países del mundo.
- Actualizar sus conocimientos e información técnica, sobre este sector productivo.

La cuarta edición del Tecnoagro Perú 2013, evento reconocido como la feria más importante en tecnológica del agro en el ámbito nacional, se desarrollará por primera vez en Trujillo, dado el importante crecimiento que ha experimentado este sector durante el año pasado, en que su producción se incremento 1,6% en relación al 2011.

Se estima que el evento congregará a no menos de 15.000 visitantes, entre productores, profesionales y empresarios vinculados al sector agrícola, durante los días jueves 04, viernes 05 y sábado 06 de julio desde las 11:00 de la mañana hasta las 6:00 de la tarde en el Campus Tecnológico de Tecsup.

Tecnoagro 2013 será un evento clave que promoverá el uso de nuevas tecnologías

Asimismo, los organizadores esperan que durante la feria internacional se cierren negocios por aproximadamente US$ 70 millones en adquisición de tecnología, y que los ingresos para la ciudad anfitriona sean superiores a los S/. 840 mil.

Persiguiendo superar los resultados positivos de las tres ediciones anteriores, Tecnoagro Perú 2013 – Edición Norte presentará en dos hectáreas de exhibición más de 1.000 soluciones expuestas por 120 empresas provenientes de 10 países del mundo tales como: Alemania, España, Panamá, Chile, Argentina, Nueva Zelanda, Italia, Brasil, México.

PROGRAMACIÓN

JORNADAS ACADÉMICAS

IV Congreso Internacional de Agrotecnología: 'Soluciones tecnológicas para los nuevos desafíos del agro'
Fecha: 04 al 06 de julio.
Lugar: Salón Agrotecnología.
Hora: 11:30 a.m. a 6:30 p.m.
Ingreso con costo / cupos limitados.
Mayor información en www.tecnoagroperu.com.pe

II Convención de Líderes Agroexportadores
"Tendencias actuales de la Agroexportación en el Perú"
Fecha: 04 y 05 de julio.
Lugar: Salón Agroexportador
Hora: 2:00 p.m. a 6:00 p.m.
Ingreso libre /cupos limitados

Show de maquinaria agrícola en movimiento a campo abierto:
'Potencia, rentabilidad, productividad y rendimiento'
Fecha: 04 al 06 de julio.
Lugar: campo abierto
Hora: 11:30 a.m. a 6:00 p.m.
Ingreso libre

I Reunión de negocios: 'Los mejores compradores en el tiempo idóneo'
Fecha: 04 y 05 de julio.
Hora: 3:00 p.m. a 6:00 p.m.
Lugar: Salón de Negocios
Ingreso: sólo con invitación

TALLERES TÉCNICOS

'Ventajas y bondades de los equipos agrícolas'
Fecha: 04 al 06 de julio.
Lugar: zona de actividades – recinto ferial
Hora: 11:30 a.m. a 6:00 p.m.
Ingreso libre

AGROSORTEOS

'Los mejores productos de la exhibición'
Fecha: 04 al 06 de julio.
Lugar: Zona de actividades – recinto ferial
Hora: 11:30 a.m. a 6:00 p.m.
Ingreso libre.

Todos somos Perú

Cooperativa de Ahorro y Crédito
LEON XIII
Tu Crecimiento, Nuestro Compromiso

Crédito Fiestas Patrias

Vigencia: 01.05.13 al 31.07.13

No cobramos ITF,
ni mantenimiento
Tasas preferenciales

¡Solicita tu crédito! ¡Ya!

Oficina Principal: Jr. San Martín 656 - ✆ 481860 | Agencia La Hermelinda: Av. América Norte 1391 - ✆ 203445 www.cacleonxiii.com.pe

RENAULT
STEPWAY

ASIENTOS DE CUERO,
EQUIPO CON BLUETOOTH,
AIRBAGS PILOTO Y COPILOTO.

Desde
$17,500
S/.47,250*

3 AÑOS GARANTÍA

RENAULT

Precio no incluye flete. Stock: 20 unidades o hasta agotar stock. Vigencia del precio: mes de julio, modelo de fabricación: 2013

DRIVE THE CHANGE

RENAULT

Mannucci Diesel

SEGUIMOS ATENDIENDO DE MANERA NORMAL EN NUESTROS 2 LOCALES:
• Av. Mansiche N° 480, Trujillo - Telf. 235481
• MOTORPLAZA: Av. América Oeste 750 Urb. El Ingenio (Mall Aventura Plaza) - Telf. 250849
www.renault.pe

TESTDRIVE RENAULT
Solicita su prueba de manejo

¿ESTÁS LISTO PARA DISEÑAR ESTRATEGIAS DE GESTIÓN EXITOSA Y LIDERAR PROCESOS DE INNOVACIÓN?

El valor agregado de una maestría

Desarrolla en los profesionales una nueva visión y actitud ante los retos empresariales. También fortalece su capital emocional al enfrentar con éxito un esfuerzo sostenido y de largo aliento.

'Levadura' para el capital humano

GUILLERMO QUIROGA PERSIVALE
Director de la Escuela de Postgrado de la UPC

Las escuelas de negocios y de postgrado juegan un rol clave al formar con calidad y pertinencia académica, sentido crítico y los más altos estándares éticos a los futuros cuadros empresariales y directivos del Perú. Son los graduados de esos programas los que deben propiciar la institucionalización, construir la infraestructura necesaria y, con su adecuada gestión, generar valor económico y social.

Lynda Gratton, y el fallecido gurú de London Business School, Sumantra Ghosal, analizan y plantean el tema del manejo personal del capital humano. Este lo presentan en tres dimensiones. La primera dimensión la constituye el capital intelectual: conocimientos, habilidades para el aprendizaje, y expertise. La segunda dimensión es el capital social referente a la red de contactos y la capacidad de generar confianza en otros. Finalmente, el capital emocional que lo configuran: el autoconocimiento, el afán de logro, la integridad, el coraje y la resilencia.

SON LOS GRADUADOS DE ESOS PROGRAMAS LOS QUE DEBEN GENERAR VALOR ECONÓMICO Y SOCIAL.

PERFECCIÓN

Me gusta visualizar una maestría como un verdadero viaje transformador. Cuando alguien realiza una maestría, podemos apreciar que se produce un incremento en su capital humano. De un lado, perfecciona sus conocimientos con metodologías, conceptos y modelos novedosos para una mejor toma de decisiones, y además enriquece su experiencia por la interacción con el grupo de compañeros. De otro lado, genera una nueva red de contactos y relaciones. Asimismo, mejora la calidad de su trabajo en equipo y aprende a valorar más la diversidad.

Una experiencia transformadora

TAIRI RULLIER PÉREZ
trp@upnorte.edu.pe
Directora de la Escuela de Posgrado de la UPN

La gestión empresarial en un mundo competitivo como en el que vivimos necesita no solo de la experiencia laboral que se acumula con los años, sino también de un conjunto de competencias que te permitan diseñar estrategias de gestión exitosa, liderar procesos de innovación y tomar decisiones que signifiquen el crecimiento y sostenibilidad del negocio.

Este hoy sería el reto; sin embargo, ¿estamos preparados para asumirlo? Un primer análisis sería conocer nuestras potencialidades y nuestras fortalezas, teniendo en cuenta que gestionar una empresa significa contar con conocimientos y habilidades relacionadas a cinco campos: gerencia y visión estratégica, toma de decisiones financieras, mejora de los procesos logísticos, gestión de personas y liderazgo y, por último, estrategias de marketing y comunicación corporativa.

Luego de este primer análisis estarías listo para determinar la necesidad de desarrollar tu potencial a través de un MBA.

¿ESTAMOS PREPARADOS PARA ASUMIRLO? UN PRIMER ANÁLISIS SERÍA CONOCER NUESTRAS POTENCIALIDADES.

VANGUARDIA

El MBA es la maestría por excelencia que perfecciona tus competencias. Ahora bien, un MBA debe contar con tres aspectos importantes para que tu experiencia educativa sea transformadora. El primer aspecto es contar con docentes de primer nivel y en puestos ejecutivos de alto nivel. El segundo aspecto es contar con una maya de vanguardia y flexible. El tercer aspecto es que el MBA te brinde la posibilidad de internacionalizar tu experiencia. Estos son los tres puntos que hacen al MBA de la UPN un MBA para ti y acorde a tus expectativas.

Desempeño, inteligencia y calidad
que lo ayudan a producir más.
VALTRA
Sembradoras
Fumigadoras
autopropulsadas
Tractores
UNIMAQ S.A.
Representante exclusivo de Valtra
Contacto:
Carlos Contreras
carlos.contreras@unimaq.com.pe
T: 202-1300 / RPM: *0184725 / N: 602*7508
www.unimaq.com.pe
Lima - Arequipa - Cajamarca - Cusco - Chiclayo - Huancayo - Ilo - Piura - Trujillo
AGCO
VALTRA es una marca mundial de AGCO
VALTRA

CONCILIE ANTES DE DEMANDAR
CENTRO DE CONCILIACIÓN
Y ARBITRAJE EMPRESARIAL
Fundado hace 13 años, es la institución con mayor prestigio y experiencia en la administración de procesos de conciliación extrajudicial y arbitrajes en el norte del Perú. Resuelva sus controversias de manera rápida y económica, con total transparencia y seguridad.
Comuníquese al 044 - 231114 Anexo 42
svillena@camaratru.org.pe
Primera Cámara del Perú certificada en ISO 9001:2008 Procesos de Admisión de Asociados, Conciliación Extrajudicial, Ejecución de Actividades de Capacitación Empresarial y Regularización de Protestos
CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

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.

GENERACIÓN TRAS GENERACIÓN PASAN POR NUESTRAS AULAS

Desde la fundación del colegio, nuestro objetivo fue evangelizar educando integralmente a niños, niñas y jóvenes, según el carisma de San Antonio María Claret, como católicos comprometidos en ser líderes en la transformación de la sociedad. Nos distinguimos por la calidad de nuestra enseñanza, la cual se refleja cuando las nuevas generaciones de estudiantes se matriculan en la institución, llegando a pasar por nuestras aulas: padres, hijos y hasta nietos de una misma familia.
Es muy satisfactorio ver generaciones de familias pasar por el plantel, hemos superado las expectativas que se tenían, y venimos cumpliendo nuestros objetivos propuestos para la pronta certificación ISO 9001. Los padres que antes eran alumnos, lo han verificado y por eso nos prefieren.

Ana Cecilia Pérez Rodríguez

Administradora delColegio Claretiano de Trujillo, fundado el 23 de octubre de 1958 para formar solamente a varones, pero en 1960 empieza a funcionar como mixto.

HEMOS SALIDO ADELANTE POR PENSAR A FUTURO

La actividad agrícola se ha visto afectada por los impactos económicos, políticosy las crisis financieras; pero trabajando con responsabilidad y nuestra política de buen trato con los colaboradores, hemos logrado mantenernos vigentes.Recuerdo que en la época de la reforma agraria, mi padre tenía una preocupación latente porque ya habían empezado a quitar terrenos en la zona. Nos preguntábamos cuándo nos tocaría a nosotros.
Ese temor se pudo superar pese a que nos quitaron gran parte de la propiedad, pero lo que quedó pudimos rescatarlo. Afortunadamente, hemos logrado salir adelante, teniendo presente que siempre hay que ver el negocio con mucha expectativa de futuro, pese a las adversidades, y trabajar con responsabilidad y honestidad.

Luis Miguel Gonzales Rosell

Gerente de Agrícola La Merced S.A., negocio familiar con experiencia agrícola-ganadera desde el año 1900.

ES IMPORANTE EMPEZAR CON BUENAS BASES

Cuando empezamos el negocio, nada fue sencillo y se nos presentaron muchas trabas.
Tuvimos que crear estrategias para ampliar nuestra cartera de clientes, que en aquel entonces eran pocos. Para promocionar nuestra oferta recorríamos La Esperanza, El Porvenir y Florencia de Mora, y hablábamos con las personas para que nos conozcan.
Lo más interesante fue que lo hacíamos nosotros mismos, y por eso la gente nos conoce. Ahora, tenemos nuestra cartera de clientes y gracias al avance de la tecnología podemos contactarnos mediante correo electrónico y teléfono.
Hay que tener presente que se debe comenzar con buenas bases y que es necesario ser constante en lo que uno se propone hacer.

Mónica Karina Guevara Vera

Gerente de la Distribuidora Bekari E.I.R.L., empresa que opera en Trujillo desde el 2005.

CONOCEMOS LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES

En una ocasión, dando soporte a una empresa, se presentó un problema con uno de los equipos principales. Durante la revisión detectamos que se trataba de un componente dañado, el cual se tenía que solicitar a Lima pero el envío demoraría. Mientras esperábamos, uno de los ingenieros revisó de nuevo el componente y encontró un problema que podía solucionarse, entonces decidió actuar, se resolvió el inconveniente de manera proactiva y el cliente quedó satisfecho. Siempre nos hemos caracterizado por conocer las necesidades de nuestros clientes para brindarles el soporte correcto que necesitan.

Ernesto Carmelo Hidalgo

Gerente general del Grupo Pirqa S.A.C., empresa de tecnología y logística que empieza a funcionar en Trujillo en el 2006.

LA EXIGENCIA PERMITE OBTENER MEJORES RESULTADOS

En el mercado, la competencia es cada vez más fuerte, esto motiva los ánimos de superación y perfeccionamiento constante, por ello consideramos que es determinante la búsqueda de nuevas alternativas de desempeño. El negocio nace con el núcleo de actividades jurídicas, y posteriormente se agregaron actividades relacionadas a las asesorías, etc. Para nosotros, ha sido fundamental priorizar la especialización de cada área, y el despliegue integrado y corporativo para la solución de casos multidisciplinarios, así como estar en constante capacitación y perfeccionamiento individual y profesional de los colaboradores y los directores.

Santos Urtecho Navarro

Gerente general de Urtecho Navarro y Compañía S.A.C. La firma nace en Trujillo el 4 de abril de 2006

SER EMPRESARIA ME DEMANDA RETOS DIARIOS

Desde el año 2003 en que empecé a brindar el servicio de catering, cada pedido ha sido una nueva experiencia que me deja la satisfacción del deber cumplido. Además, este es un negocio para afrontar retos que se presentan día a día. Recuerdo que el año pasado unos clientes nos contrataron para atender un evento de más de 700 personas, faltando apenas 48 horas para que se realice la ceremonia. Afortunadamente, cumplimos con lo pactado gracias a que contactamos a más personal. Experiencias así nos recuerdan que no debemos dejarnos amilanar, pues siempre podemos cumplir con los retos que se nos presentan.

Dalsi Mirena Huerta Vargas

Propietaria de Diletto Catering Servicios, negocio especializado en bufets, refrigerios y cenas desde el año 2003.

HAY QUE CAPACITARSE PARA RESOLVER LAS DIFICULTADES

Al principio, tuvimos problemas por la inexperiencia e ignorancia en temas tributarios, además de la mala asesoría por parte de un contador. Afortunadamente, entendí que tenía que capacitarme y enfocar de una manera más organizada mi negocio. Gracias a las inducciones, le perdimos el miedo a la Sunat, y aprendí que uno tiene diferentes maneras para solucionar sus inconvenientes.
Por otro lado, después surgieron problemas porque otorgábamos crédito a clientes que eran morosos, pero los hemos sabido superar y salir adelante, siempre capacitándonos y aprendiendo cosas nuevas para aplicarlas.

Perla Tatiana Aguilar Malca

Gerente General de Eco – Agrop S.R.L., empresa trujillana de productos agrícolas, veterinarios y alimentos balanceados.

EL RESPALDO DE LOS CLIENTES NOS MOTIVA A SEGUIR

En algunas oportunidades, hemos llegado a pensar en retirarnos o cambiar de rubro, porque las rutas por las que hacemos nuestro recorrido son muy accidentadas. Nosotros evaluábamos los riesgos, pues nos preocupaba el bienestar de nuestros trabajadores y clientes.
Recuerdo que fue gracias al respaldo que recibimos de los clientes, que tomamos la decisión de continuar brindando nuestros servicios. Al enterarse de nuestra decisión, ellos nos animaron a seguir. Siempre recordamos esa experiencia, que nos demostró la confianza de nuestros clientes; por eso ya no pensamos en retirarnos, sino en ir hacia adelante.

Walter Roger Cárdenas Marquina

Gerente de Turismo Garrincha S.A., empresa que funciona desde 1995, cubriendo la ruta Trujillo–Tayabamba.

LA POBLACIÓN DEBE SER CONSCIENTE DEL IMPACTO DE LAS OBRAS PÚBLICAS.

El cemento no habla por sí mismo

Es importante diseñar e implementar una estrategia de relacionamiento y comunicación. Involucrar a la ciudadanía en este tipo de proyectos genera confianza y evidencia el compromiso de las autoridades con el desarrollo integral de la comunidad.

JORGE MELO VEGA
Gerente general
Consultora Responde

Un puente, una carretera, una escuela, un hospital, son el tipo de infraestructura al que estamos acostumbrados a asociar cuando nos referimos a obras de inversión pública. No obstante, éstas deben venir acompañadas por un componente de relacionamiento con las comunidades usuarias y demás grupos de interés con miras a generar el máximo impacto y beneficio posible para todos.

Solamente en la medida que logremos que las obras sean valoradas por los ciudadanos, así como gestionadas adecuadamente por las autoridades competentes, podremos decir que estamos generando desarrollo y beneficios que trascienden el corto plazo.

RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN

En ese sentido, es importante diseñar e implementar una estrategia de relacionamiento y comunicación con los grupos de interés más importantes en este tipo de proyectos; es decir, las comunidades usuarias y las autoridades gubernamentales competentes.

Una estrategia en la que no solamente se informe acerca de la obra, los plazos y los beneficios que puede generar este proyecto en la comunidad, sino que además involucre activamente a estos grupos de interés clave permitiendo recoger sus expectativas, percepciones y consideraciones con miras a incorporarlas en el plan a ejecutar.

A partir de dicha estrategia es que se deben desarrollar mecanismos informativos y de relacionamiento específicos para cada grupo de interés, los mismos que deberán responder a las características propias de cada uno de ellos.

De este modo se promueve la generación de alianzas a dos niveles: con la comunidad y con las autoridades competentes. Dichas alianzas facilitarán el desarrollo de las obras y a futuro contribuirán a la preservación y mantenimiento de las mismas.

COMUNIDADES

El objetivo perseguido con este grupo de interés es por un lado, lograr que la comunidad identifique los beneficios reales de la obra a ejecutar y sea consciente del impacto real que la misma generará en la mejora de su propia calidad de vida y el de su comunidad.

11
conflictos entre la población y el Gobierno se presentaron en mayo del 2013, según la Defensoría.

> SÓLO CUANDO LOGREMOS QUE LAS OBRAS SEAN VALORADAS POR LOS CIUDADANOS, PODREMOS DECIR QUE ESTAMOS GENERANDO DESARROLLO.

La estrategia a implementar con este grupo de interés debe contemplar un fuerte componente de sensibilización con miras a que la comunidad asuma compromisos y responsabilidades específicos, claramente definidos y que sean en beneficio de la durabilidad y sostenibilidad de las obras de infraestructura ejecutadas, para lo cual resulta indispensable que la población comprenda su nuevo rol en torno a la nueva infraestructura desarrollada.

ESTRATEGIA INTEGRAL

La estrategia de comunicación debe ser concebida e implementada desde la etapa más temprana posible, la misma debe acompañar los procesos de diseño, negociación y construcción, procurando incorporar el *feedback* por los grupos de interés clave recogido en cada una de las etapas.

Con la comunidad

- Comunidad identifica beneficios asociados a la obra y asume compromisos y responsabilidades entorno a la durabilidad de la misma.

Objetivos de la estrategia de comunicación a dos niveles:

Con las autoridades locales

- Identificación de barreras que puedan perjudicar la sostenibilidad de las obras.
- Evitar la duplicidad de tareas.
- Fortalecer el rol de las instituciones.

ROL DE LAS INSTITUCIONES COMPETENTES

En el caso de las autoridades competentes, el primer paso es identificar las autoridades involucradas en el proyecto, definir si son solamente los gobiernos locales (distritales y regionales) los convocados o si además se debe considerar a alguna otra entidad durante todo el proceso.

Una vez definidos los actores gubernamentales asociados, el siguiente paso sería identificar las principales barreras que dificultan que las familias gocen del beneficio de la obra, para que posteriormente a partir de este análisis se pueda gestionar con las entidades correspondientes las acciones necesarias que conlleven la sostenibilidad de las obras de infraestructura. Asimismo, la estrategia de comunicación y relacionamiento a nivel de autoridades, debe procurar evitar la duplicidad de tareas y funciones, así como fortalecer el rol de las instituciones locales (distritales y regionales) al reforzar su liderazgo en determinados sectores.

PARA DESPEJAR ALGUNAS DUDAS SOBRE EL PROYECTO

En ese sentido, el proceso de socialización a nivel comunitario debería contener:

1. Acciones de comunicación permanente con los líderes, la empresa responsable de la obra y la comunidad en general para evaluar y dar solución a las interrogantes que surjan producto de la ejecución del proyecto en la localidad.

2. Acciones de comunicación interpersonal para generar conciencia en la comunidad sobre el valor de las obras y su contribución en la mejora de la calidad de vida.

3. Difundir y a la vez promover, prácticas sostenibles para el correcto uso de las obras de infraestructura.

4. Acciones de educación para empoderar a la comunidad sobre el rol que asumirán con la llegada de las obras y a los responsables del mantenimiento de las mismas.

BRINDIS DE HONOR. Presidenta de la CCPLL, Rosario Bazán de Arangurí, agradeció la confianza depositada en el gremio empresarial.

EN CEREMONIA ESPECIAL, CCPLL DIO LA BIENVENIDA A SUS NUEVOS AGREMIADOS.

Nuestros asociados, el corazón de la Cámara

Presidenta de la institución les pidió comprometerse a construir una institución aún más sólida y representativa del norte peruano.

COMUNICACIONES CORPORATIVAS CCPLL
comunicaciones@camaratru.org.pe

Porque somos conscientes de que nuestros asociados son la razón de ser de nuestra institución, y por tanto el motor que nos impulsa a consolidarnos como el gremio empresarial más representativo del norte del país, la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL) realizó el último 20 de junio una ceremonia especial de incorporación y bienvenida a nuestros flamantes agremiados.

El evento de confraternidad contó con la presencia de la máxima autoridad de la CCPLL, Rosario Bazán de Arangurí, así como de los presidentes de los comités gremiales, de Industria Manufacturera, Manuel Moncada; de Servicios Educativos, Walter Pollack; de Comunicaciones e Informática, Jorge Rodríguez; y los vicepresidentes de los comités gremiales de Servicios Especializados y Agricultura, Agroindustria y Empresas Conexas, Rosario Cisneros y Luis Miguel Gonzáles Rosell, respectivamente.

> **LA CCPLL CUENTA CON REPRESENTACIÓN EN LA CONFIEP, EL GREMIO EMPRESARIAL MÁS GRANDE DE TODO EL PAÍS.**

Las palabras de bienvenida estuvieron a cargo de la presidenta de la CCPLL, quien destacó el rol articulador entre el empresariado y las autoridades que cumple la institución. Asimismo, agradeció el voto de confianza depositado por los nuevos asociados en la Cámara, y se comprometió a trabajar denodadamente junto a su equipo para no defraudarlos.

"Nos sentimos orgullosos de que ustedes se estén incorporando a nuestra Cámara, porque juntos vamos a hacer de ella una institución aún más representativa que contribuya efec-

ACREDITADOS. Empresarios no solo recibirán el respaldo de la Cámara sino también servicios de calidad.

NUEVOS ASOCIADOS

Aedificatores S.A.C	César Diestra Valera
Aquarius Consulting S.A.C.	José Luis Silva Varona
Arato Perú S.A.	Gustavo Guerrero Paretto
Autonort Trujillo S.A.	Luis Alberto Carranza Torres
Beggie Perú S.A.	Iris Loja García
Building Engineering Safety Total S.A.C.	Gelqui Ger Gómez Guerrero
C.e.p. San Martin de Porres S.R.L.	Teresita de Jesus Bravo Malca
Carlos Alfonso Navarrete Roldán	Carlos Navarrete Roldan
Centro de Diagnóstico Clínico el Especialista E.I.R.L	Zhelideth Pisfil Vda. De Contreras
Chanduvi Cornejo Víctor Hugo	Víctor Chanduvi Cornejo
Clínica Salud Integral Farmedica S.A.C.	Víctor Seferino Flores Ruiz
Cmd Sociedad Anónima Cerrada	Carlos Aguilar Calvo
Comercial 7 Días E.I.R.L.	Francisco Alfaro Siccha
Comercializadora JC del Pacifico E.I.R.L.	Aristeri Culqui Banda
Consultoría y Capacitación M. Isabel Rosazza S.A.C.	María Isabel Rosazza Pizarello
Contratistas y Consultores Mendoza S.R.L.	César Mendoza Quispe
Convexus Comunicaciones, Redes y Sistemas S.A.C.	
Corporación Salud Universal S.A.C.	Manuel Llempén Coronel
Dansazon Perú S.A.C.	Francesco Lombardi
Data Energy Perú S.A.C.	Julio Pretell Bringas
De Bracamonte Morales Apolonio Roberto	Apolono De Bracamonte Morales
Deluza E.I.R.L.	Alexander Dioses Auza
Ejecutora de Proyectos Integrales S.A.C.	Juana Reyes Guevara
Fiestas Chunga Juan Manuel	Juan Manuel Fiestas Chunga
Gamboa Príncipe Daniel Arturo	Daniel Arturo Gamboa Príncipe
Gestión Empresarial y Academia Bpa E.I.R.L.	Christian Jhonatan Quiñones Carlos
Grafica de Europa S.R.L.	Fernando Eduardo Kcomt Nakazaki
Grupo Italtacones E.I.R.L	Jenny Romero Gutiérrez
Hks Company S.A.C.	Armando Aurelio Watson Torres
Hoyos Quiroz Kattya Karyna	Kattya K. Hoyos Quiroz
Industrias Metálicas Pairazaman S.A.C.	Luis Alberto Pairazaman León
Innovación Empresarial S.A.C.	María Isabel Cigueñas Espinel
Inpechi Consultores Internacionales S.A.C.	Yessica Puga Choque
Inteligo Sociedad Agente de Bolsa S.A.	Reynaldo Roisenvit Grancelli
Inversión Primavera S.R.L.	Diana Malpartida Herrera
Inversiones Harod S.A.C.	Salomon Haro Horna
Mariátegui Jlt Corredores de Seguros S.A.	José Ramón Mariátegui Viera Gallo
Multiplus E.I.R.L.	Enrique Juan Rodríguez Vásquez
Overall Strategy S.A.C.	Miryam Mesía Vela
Pecuarios Jhire Export Import S.A.C.	Luis Ortiz Tenorio
Proyectos de Ingeniería y Construcción S.A.C.	Carmen Bizik Rodríguez
Red Comercial de Negocios Aider S.A.C.	Leonardo Federico Luján
Representaciones Generales Med Peru S.A.C.	Gabriela Izáziga Rodríguez
Rivero Iparraguirre Moises Alejandro	Moisés Rivero Iparraguirre
Russel Bedford Peru S.R.L	Juan Domingo Barzola Vilchez
Safelive S.A.C.	Paulo César Noriega Céspedes
Señor Bife S.A.C.	Juan Eduardo Conroy Rieckhoff
Sermedic S.A.C	Jerry Rebaza Campos
Soldex S.A.	Guillermo Nazario Ugaz
Street Media S.A.C.	Mauro Leonidas Montenegro Arbulú
Tiendas Reyes S.R.L	Juan Carlos Reyes Jimenez
Tracto Camiones Usa E.I.R.L.	Jorge Burneo Bermejo
Triton Trading S.A	Luis Vargas Loret de Mola
Tuesta & Sedano Abogados S.C.R.L.	José Carlos Tuesta Salazar
Universidad Señor de Sipán	Raquel Noemi Godoy Cedeño

BENEFICIOS. Gerente general de la CCPLL, Ana María Palacios, enfatizó principales ventajas de los asociados.

tivamente al desarrollo de la región. También debo destacar que si la región muestra un crecimiento superior al promedio nacional, es porque existe un motor importante que genera puestos de trabajo con condiciones dignas y ese motor son ustedes", recalcó Bazán de Arangurí.

Al finalizar su intervención, la presidenta de la CCPLL destacó que la institución cuenta con representación en la Confiep, el gremio empresarial más grande de todo el país, lo que les permite a nuestros asociados poder canalizar sus demandas de manera efectiva. Por ello, les invocó a mantener contacto con los presidentes de sus respectivos comités gremiales y con ella misma.

Posteriormente, la gerente general de la CCPLL, Ana María Palacios Bingas, hizo una exposición de cada uno de los servicios que brinda la Cámara a sus asociados.

Tras la disertación de Palacios Bringas, cada uno de los empresarios de los diferentes gremios recibió el diploma que los acredita formalmente como asociados de la CCPLL. Finalmente, los nuevos socios visitaron los diversos ambientes de la Cámara, los cuales han sido debidamente acondicionados para atender sus necesidades corporativas.

INSTITUTO PERUANO DE ECONOMÍA (IPE)

▸ LA REFORMA DEL SERVICIO CIVIL ES CLAVE PARA DAR EL 'GRAN SALTO'.

El esfuerzo necesario para dejar huella

Necesitamos un Estado eficiente que promueva la equidad. Trabajadores públicos escogidos e incentivados apropiadamente son indispensables para conseguir tal objetivo.

El Gobierno vendió la reforma del servicio civil como 'LA' reforma que se haría en este quinquenio. Nadie niega que contar con verdaderos 'servidores públicos' es una condición indispensable para que nuestro Estado sea funcional. Elaborar una propuesta de reforma ha costado mucho trabajo. El Proyecto de Ley del Servicio Civil se redactó con la participación de técnicos del MEF, MTPE, PCM y SERVIR, y se escuchó la opinión de algunos representantes sindicales.

Un trabajo técnico y su discusión son bien recibidos cuando las partes actúan de buena voluntad. Dada nuestra precariedad institucionalidad, pretender que 'sindicatos' mercantilistas realmente discutan con buena voluntad o que algunos medios de comunicación sesgados informen objetivamente es una demostración de candidez.

FÉRREA RESISTENCIA

Pero estos cuestionamientos, junto con la acusación sin base de que la aprobación de la Ley ocasionaría el despido de muchos empleados públicos, son los que han usado los congresistas del mismo partido del gobierno y los 'líderes sindicales', sus asesores y otros para detener y, de ser posible, revertir la reforma. La Comisión de Trabajo del Congreso no emitió un dictamen oportunamente. El congresista Lescano aprovechó que su presidente, Juan José Díaz Dios no asistió 'por motivos de salud', para emitir un dictamen que revierte la reforma. Cada jueves hay una presencia mediática y física más nutrida de quienes no quieren la reforma. Tienen toda la experiencia política de la que los reformistas parecen carecer.

> LA ACCIÓN POLÍTICA DEL GOBIERNO TENDRÁ QUE SER MUY ACERTADA SI QUIERE SACAR LA REFORMA.

La acción política del Gobierno tendrá que ser muy acertada si quieren sacar la reforma. Revelar la falsedad de las críticas a la reforma en los medios sería un primer paso. Ampliar las reuniones informativas que se están haciendo para incluir a líderes de opinión sería otro acierto. Sería la medida por la cual se recordaría a este Gobierno. Contribuiría, en mayor grado que las medidas económicas anunciadas, a la recuperación de la confianza y de la inversión. Si esto no mejora, no habrá inclusión.

Todo esto está en juego. Necesitamos un Estado eficiente que promueva la equidad, servidores públicos escogidos apropiadamente son necesarios para conseguir tal objetivo.

Visión empresarial

ENTREVISTAS GRATUITAS

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

Escríbanos a comunicaciones@camaratru.org.pe o llámenos al **044 – 231114** anexos **25** y **26**.

- La revista **liberteña** de economía y negocios con **32 años** en el mercado informativo.
- Somos un canal de comunicación de **alto impacto** pues llegamos a todas las grandes, pequeñas y medianas empresas de nuestra región. Asimismo, a las principales instituciones públicas de La Libertad.
- También nos leen **todos los gremios empresariales** del Perú e instituciones públicas con sede en la capital.

GUÍA PRÁCTICA PARA ENCONTARAR AL MEJOR MENTOR EN NUESTRO CAMINO HACIA EL EMPRENDIMIENTO.

¿Quién es nuestro 'Ángel de la guarda' en los negocios?

Su rol principal será aportarnos consejos útiles para el desarrollo de nuestro modelo de negocios. Son personas que acortan nuestra curva de aprendizaje, de ahí que la decisión de contar con su ayuda puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso.

GABRIEL ROVAYO
Presidente
Roadmak Solutions

Todos hemos atravesado una crisis de rebeldía. Y cuando cometemos un grave error, nos retumban en los oídos los consejos y advertencias que nos hicieron nuestros padres, amigos o pareja. Sin embargo, en los negocios, cometer una equivocación puede tener implicaciones importantes que afectan a varias personas. En esos casos, es mejor escarmentar en cabeza ajena y saber escuchar a tiempo. Esas personas que nos hablan desde la experiencia, para que no nos tropecemos, para aclarar nuestras dudas y despejar inseguridades y miedos, son los mentores.

Muchos emprendedores los consideran sus 'Ángeles de la guarda' en los negocios, porque les transmiten confianza, les brindan seguridad y les dan consejos muy útiles para el desarrollo de su modelo de negocios. En resumen: acortan su curva de aprendizaje. Por ello, la decisión de contar con su ayuda puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso.

Ahora, no todo buen amigo ni tampoco todo buen empresario puede ser un buen mentor. Según los investigadores en el área de Recursos Humanos, George Bohlander y Scot Snell, autores del libro *Administración de Recursos Humanos*, "un buen mentor tiene la cualidad de escuchar los problemas de sus dirigidos, enseñar mediante ejemplos, compartir experiencias y ofrecer estímulos, convirtiéndose de esta manera en un modelo a seguir".

Eso sí, si bien un buen mentor enseña, sólo un buen emprendedor aprovecha, así que todo este proceso de enseñanza-aprendizaje resulta útil únicamente cuando se toman en

> BUSQUE CON CUIDADO Y CUANDO SEA EXITOSO, NO SE OLVIDE CUANDO FUE TERNERO. USTED TAMBIÉN AYUDARÁ A OTROS.

PERFIL DEL MENTOR

Algunos pueden ser gerentes de empresas o ejecutivos que durante sus años de experiencia se han convertido en líderes capaces de mirar el futuro empresarial desde otras perspectivas. De acuerdo con el portal internacional Entrepreneur, existen cinco tipos de mentores:

a. Un amigo que supo de la idea del proyecto mucho antes de que fuera ejecutado. Con él se puede compartir experiencias del negocio con una dosis personal.

b. Otro emprendedor que está en la misma fase de crecimiento. Con él se puede compartir dudas y consejos prácticos y profesionales.

c. Un compañero de trabajo con el que le disgusta trabajar y que, aunque parezca un castigo, es la oportunidad perfecta para la retroalimentación.

d. Alguien con distintas habilidades y con un punto de vista diferente. Con este tipo de mentor, descubrirá algunos errores en el plan de negocios ejecutado.

cuenta las recomendaciones, se deja el ego a un lado, se muestra interés por aprender sin prejuicios, y se asume una actitud abierta a la retroalimentación y flexible al cambio.

GRATITUD AL MAESTRO

Tampoco hay que limitarse a tener un solo mentor. Ralph Roberts, fundador de la más grande operadora de cable en EE.UU., Comcast Corporation, en su guía "52 semanas para lograr éxito en sus ventas", cuenta: "Recuerdo que eran dos sujetos muy bien vestidos, siempre tenían buenos coches y excelente ropa y fueron, al mismo tiempo, mis mentores y los que me iniciaron en los negocios. Me enseñaron algo muy valioso, que es entrevistar personalmente a la gente".

La mayoría de los emprendedores, cuando hablan sobre quienes fueron sus mentores en los inicios de sus carreras, sólo tienen palabras de inmensa gratitud por el trabajo y conocimiento compartidos y buscan siempre reflejarse en ese mismo espejo.

MEDITE SU DECISIÓN

Así que olvídese de las malas noches en solitario, busque un mentor y confíe en él. En la actualidad, existen agencias que ofrecen asesoría personalizada porque escogerlo no es ningún juego. Tómese su tiempo, analícelo bien, converse, cuéntele sus dudas y deje muy claro cuáles son sus objetivos.

Quizá ya lo convencí de que tener un mentor es una buena idea, pero de todas maneras, la siguiente pregunta es siempre pertinente: Y, ¿qué ganan los mentores? Reconocimiento. Lo que siempre me han dicho es: "Sentir que le devuelven a la sociedad lo que han recibido de ella". Efectivamente, es una contribución a la patria, por eso, no cualquiera es mentor.

Búsquelo con cuidado y cuando sea exitoso, no se olvide de cuando fue ternero. Llegado el momento, usted también ayude a otros para que la cadena no se rompa.

Origen

El término mentor procede de *La Odisea* cuando Ulises debe partir y le encarga la educación de su hijo a su amigo Mentor.

DIEZ MITOS

1. **Los mentores sólo sirven para el desarrollo de un negocio.** Si bien es cierto que se los reconoce dentro del mundo empresarial, también contribuyen en el desarrollo personal.

2. **Un mentor basta.** Tener más de un mentor no es una mala idea.

3. **El mentoring es unidireccional.** Incorrecto, la retroalimentación de ambas partes es necesaria.

4. **El mentor debe siempre ser mayor al pupilo.** Aunque muchas veces esta aseveración es cierta, no se limite a los años.

5. **El mentor debe ser de la misma raza y país que el pupilo.** No cierre las puertas a grandes oportunidades, el contraste de ideas enriquece el aprendizaje.

6. **El mentor se elige sin filtros.** Es recomendable seguir un proceso de selección para poder encontrar la persona que se adapte a sus necesidades.

7. **Las personas con altos perfiles son los mejores mentores.** El éxito, la sabiduría, experiencia y ética varían dependiendo de la persona.

8. **El mentor es para toda la vida.** El mentor es la persona que llega para guiarlo, luego debe dejarlo para que camine solo.

9. **El trabajo del mentor es imposible.** Lo más difícil en la relación entre pupilo y mentor es que las expectativas no se cumplan.

10. **Sólo los nuevos en los negocios necesitan asesoría.** Siempre hay algo nuevo que aprender, aunque al inicio sea más necesaria la ayuda de un mentor, recuerde que siempre es bueno consultar y tener la guía de alguien.

LA FÓRMULA PARA QUE NUESTRA REGIÓN MEJORE EN EL PRÓXIMO INCORE 2013.

La innovación en base a la gestión por procesos

El último estudio revela cuáles son los puntos débiles de La Libertad que le están restando competitividad frente a otros departamentos, por tanto nos indica en cuáles de ellos debemos hacer mayor incidencia si apuntamos a desarrollarnos sostenidamente a largo plazo.

HÉCTOR ÑOPO
hnopoa@yahoo.com
Consultor en Gestión Operacional

Productividad e innovación, son dos grandes temas con los que permanentemente me encuentro, son dos temas que sinceramente me tienen muy preocupado.

Si definimos 'productividad' como hacer más con menos, es natural entender que una organización más productiva va a ser más competitiva.

En abril de éste año el Instituto Peruano de Economía, presentó el Incore 2012 (Índice de Competitividad Regional del año 2012), en el que se analizan los seis pilares en base a 39 indicadores para cada una de las regiones del país. Siendo Trujillo, económicamente hablando, la segunda ciudad más importante del Perú, me sorprendió encontrar a La Libertad en el puesto 9.

De la innovación, en primer lugar me preocupa que frecuentemente se confunda su concepto con el de creatividad y con el de mejora continua. Para empezar, podemos definir creatividad como la generación de nuevas ideas o conceptos que podrían crear soluciones originales. De otro lado, la innovación es la capacidad de hacer de estas nuevas ideas resultados factibles. Es importante diferenciar bien estos conceptos para poderlos implementar en nuestras organizaciones en aras de la competitividad y de la productividad.

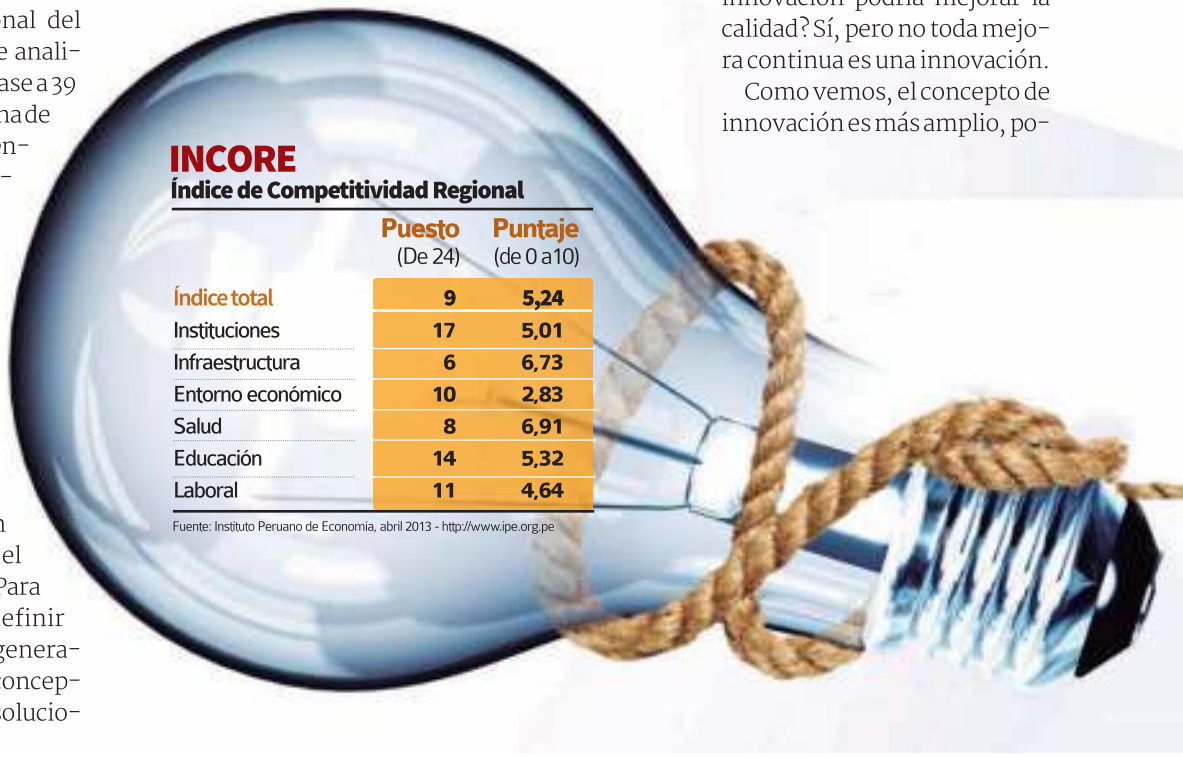
"La creatividad es tan importante en la educación como la alfabetización", especialmente en la etapa pre-escolar y escolar, afirmaba el prestigioso educador Sir Ken Robinson. Si bien hasta hace algunos años la alfabetización era clave para el desarrollo futuro de los niños, hoy otro factor clave es dotarlo de un pensamiento cada vez más creativo.

> SI PRODUCTIVIDAD ES HACER MÁS CON MENOS, ES NATURAL ENTENDER QUE UNA ORGANIZACIÓN MÁS PRODUCTIVA SERÁ MÁS COMPETITIVA.

LA MEJORA CONTINUA

La Norma ISO 9001:2008 define 'mejora continua' como "mejorar la eficacia de su sistema aplicando la política de calidad, los objetivos de calidad, los resultados de las verificaciones de inspección, el análisis de los datos, las acciones correctivas y preventivas y la revisión de la dirección"; por tanto se puede decir que éstas están orientadas a mejorar la calidad de un servicio o producto, a fin de que puedan cubrir los requisitos del cliente ¿Una innovación podría mejorar la calidad? Sí, pero no toda mejora continua es una innovación.

Como vemos, el concepto de innovación es más amplio, po-

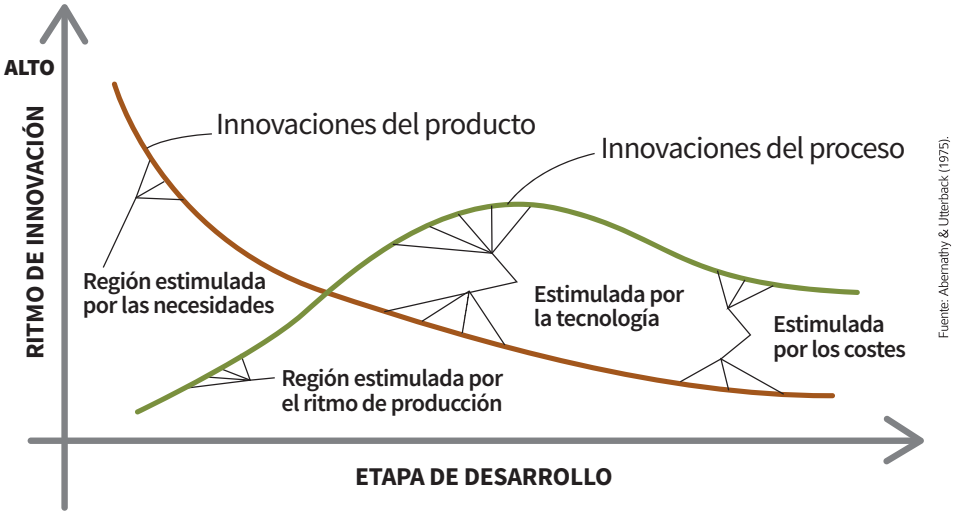


INCORE
Índice de Competitividad Regional

	Puesto (De 24)	Puntaje (de 0 a10)
Índice total	9	5,24
Instituciones	17	5,01
Infraestructura	6	6,73
Entorno económico	10	2,83
Salud	8	6,91
Educación	14	5,32
Laboral	11	4,64

Fuente: Instituto Peruano de Economía, abril 2013 - http://www.ipe.org.pe

demos hablar de innovación del producto y de innovación del proceso. Lo más común es desarrollar productos innovadores, pero eso no es suficiente pues no ayuda a maximizar los beneficios de ésta innovación, es necesario desarrollar también innovación del proceso. Ésta es mi segunda preocupación sobre la innovación, que lo hacemos para los productos, pero no para los procesos.



INNOVAR LOS PROCESOS

Gary Hamel, uno de los grandes gurús en creatividad e innovación vigentes propone en su libro *El Futuro de la Administración*, una gestión basada en procesos como base para implementar una gestión innovadora, una Administración 2.0, promoviendo las capacidades de los colaboradores que contribuyen a la generación de valor, dándole un peso de relevancia a cada una de éstas capacidades: Pasión (35%), Creatividad (25%), Iniciativa (20%), Intelecto (15%), Diligencia (5%) y Obediencia (0%); él indica "Conseguir lo mejor de cada persona no significa controlarles más, y casi siempre significa dirigirles menos. Implica dar menos órdenes, preocuparse menos por el alineamiento e invertir menos tiempos supervisando a los demás".

25% tiene el peso de la creatividad de los trabajadores, según Gary Hamel.

Simon Sinek, experto en liderazgo y motivación, explica que los grandes líderes han inspirado resultados sólo cuando han pensado y actuado de la manera inversa a como comúnmente pensamos y actuamos. Normalmente, expresamos primero el QUÉ ofrecemos, luego el QUIÉN, para finalmente manifestar el POR QUÉ. Sinek concluye que los grandes líderes, para inspirar han planteado primero el POR QUÉ hicieron lo que hicieron, para luego definir el QUIÉN y finalmente el QUÉ.

> LOS GRANDES LÍDERES HAN INSPIRADO RESULTADOS SÓLO CUANDO HAN PENSADO DE LA MANERA INVERSA A COMO COMÚNMENTE PENSAMOS.

En España existe la Norma UNE 166002 - Gestión de la I+D+i: Requisitos del Sistema de Gestión de I+D+i, en el que se tiene como base la Gestión por Procesos para Investigar, Desarrollar e Innovar.

VENTAJA COMPETITIVA

Si queremos mejorar la competitividad, lo cual lleva a mejorar la productividad, es necesario innovar. La innovación es la única fuente sostenible de ventajas competitivas. No sólo innovar en productos o servicios, también innovar en los procesos. No basta querer innovar (¿Qué?), tampoco basta asignar personas para innovar (¿Quién?). Para liderar en innovación es necesario inspirar (¿Por qué?); es necesario implementar una Gestión Innovadora basada en procesos (¿Cómo?). Espero que todos los interesados en la Región la Libertad podamos implementar la gestión por procesos de manera más eficiente que otras regiones, para mejorar la posición de la región en el Incore 2013.

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

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

Junio 2013

Felicidades

Razón social	Fecha de fundación
IYO SHIGUIYAMA ANTONIO EIDI	1977-06-01
SERVICIOS Y REPRESENTACIONES DIAL S.R.LTDA.	1997-06-01
HOTEL COSTA DEL SOL TRUJILLO S.A.	1998-06-01
SODIMAC PERÚ S.A.	1998-06-01
COOPERATIVA DE TRABAJO Y FOMENTO DE EMPLEO MUNDO LABORAL	2001-06-01
CONTRATISTAS Y CONSULTORES MENDOZA S.R.L.	2003-06-01
ASPERSUD	2004-06-01
NORLLANTAS MANUEL OLANO S.A.C.	2006-06-01
LEYTON GALVEZ FLOR DE MARÍA	2011-06-01
CREATIVE PEOPLE S.A.C.	2011-06-01
ALIANZA FRANCESA DE TRUJILLO	1965-06-02
TRANSPORTES RODRIGO CARRANZA S.A.C.	1972-06-02
ASOCIACIÓN SOLARIS - PERU	2000-06-02
RECICLADORA SOLARI & SOLARI S.A.C.	2006-06-03
TRACTOR IMPORT S.A.C.	2006-06-05
NETAFIM PERU S.A.C.	2007-06-05
STREET MEDIA S.A.C.	2012-06-05
SÁNCHEZ FERRER BARRIGA LUCIO ALBERTO	1996-06-06
DISTRIBUIDORA ROMERO S.R.L.	1996-06-06
ARTES GRÁFICAS SCHMIEL S.A.C.	2001-06-06
DGL CONSULTORES Y NEGOCIOS S.A.C.	2011-06-06
HOTELES CASA DEL PARQUE E.I.R.L.	2010-06-08
EMPRESA DE TRANSPORTE SEÑOR DE LOS MILAGROS S.A.	2002-06-10
GASTRONORT S.A.C.	2011-06-10
MUEBLES ENJAIN S.R.L.	2003-06-11
EMPRESA DE TRANSPORTES ARCO IRIS EXPRESS S.A.	2004-06-11
GRUPO EMPRESARIAL DEL NORTE 21 S.A.C	1998-06-12
COMPAÑÍA DISTRIBUIDORA AMERICANA S.A.C. - CODINSA S.A.C.	2000-06-12
CLINICA SAN ANTONIO S.A.C.	2007-06-13
DELICATESSE BUFFET & CATERING E.I.R.L.	2010-06-14
PARATEL S.A.C.	2003-06-15
SERVICIOS MÚLTIPLES SOLIMPSA S.A.C.	2009-06-15
GUILLÉN AGREDA MARIANA	2011-06-15
DANSAZÓN PERÚ S.A.C.	2012-06-17
CONSULTORES & INVERSIONES AGROPECUARIOS TRUJILLO S.R.L.	2010-06-18
CETPRO SAN JACINTO E.I.R.L.	1973-06-19
REPRESENTACIONES YSVA S.A.C.	2006-06-20
SERVICIOS GENERALES S.A.C.	1975-06-21
COLD IMPORT S.A.	1991-06-21
AFP INTEGRA	1993-06-21
SOLUCIONES AGROSOSTENIBLES S.A.C.	2006-06-22
LUJÁN DEZA SANDRA PAOLA	2009-06-22
MARKETING BRANDMAKERS EIRL	2011-06-22
AS LABORATORIOS CONTROL BIOLÓGICO S.A.C.	2001-06-23
ALFREDO PIMENTEL SEVILLA S.A.	1972-06-24
PROFUTURO AFP	1993-06-24
TUESTA & SEDANO ABOGADOS S.C.R.L.	1999-06-24
SUMINISTROS QUÍMICOS DEL NORTE E.I.R.L.	2003-06-24
MEGAFLEX PERÚ S.A.C.	2007-06-24
UNIVERSIDAD SAN PEDRO	1988-06-25
MALUMANO S.A.C.	2010-06-25
MERY'S BUFFETS E.I.R.L.	1978-06-26
CONCESIONARIA VIAL DEL SOL S.A.	2009-06-26
MAESTRO PERÚ SOCIEDAD ANONIMA	1978-06-28
SERVICIOS TURÍSTICOS FELIPE S.A.C.	2004-06-30
SERVICIOS ANDREA E.I.R.L.	2006-06-30

¡FELICES FIESTAS!

Yo soy cámara

Entrevistados del mes

CUESTIONARIO:

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

2. ¿Cuántos años tienen en el mercado?

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

4. ¿Qué producto o servicio ofrecen?

5. ¿Cuál es su ventaja comparativa o qué los distingue de la competencia?

6. ¿Cuáles son las fortalezas y debilidades del rubro en el que se desenvuelven?

"DONDE HAY UNA EMPRESA DE ÉXITO ALGUIEN TOMÓ ALGUNA VEZ UNA DECISIÓN VALIENTE".

PETER FERDINAND DRUKER, abogado y tratadista austriaco autor de reconocidas obras sobre gestión de organizaciones, sistemas de información y sociedad del conocimiento.

Irsa Courier

(Dirección: Av. España 2212 - Of. 208 - tercer piso)

▸ Representante: Irma Sagástegui Roncal.

1. Siempre recibía mis cuentas bancarias a destiempo y eso me generaba problemas, por ello pensé en iniciar una empresa que realmente cumpliera con entregar los documentos a tiempo. Además, quise darles una oportunidad detrabajo flexible a los universitarios.

2. 10 años.

3. s/. 12 mil.

"EL EQUIPO LO COMPONEN EN SU MAYORÍA MUJERES, QUIENES DESTACAN POR ESTAR MÁS COMPROMETIDAS CON SU LABOR"

4. Brindamos el servicio de mensajería, courier y paquetería liviana de hasta treinta kilos.

5. La puntualidad, la responsabilidad y la honradez son nuestras fortalezas, pues el equipo lo componen su mayoría mujeres, quienes destacan por estar más comprometidas con la labor que realizan. Nuestros precios accesibles también nos distinguen. Además, a diferencia de otras empresas, no esperamos 15 días a que se acumulen los paquetes antes de hacer envíos hacia zonas alejadas.

6. La fortaleza de las empresas privadas es que somos mucho más eficientes que el correo estatal. La gran debilidad es que la mayoría de trabajadores no se compromete, y algunos no hacen tiempo las entregas.

Service Representaciones

(Dirección: Av. América sur 1194).

▸ Representante: Gladys Bustamante Sánchez.

1. La vocación de servicio para satisfacer una necesidad de comunicación a nivel personal, empresarial, industrial y de gobierno tanto en la tecnología analógica como digital.

2. Tenemos 21 años en el mercado.

3. Aproximadamente,US$ 25 mil.

4. Soluciones de equipos de radiocomunicación de dos vías VHF, UHF, HF, soluciones en redes inalámbricas, banda ancha, equipos de voz y datos y telefonía IP, entre otros.

5. Somos distribuidores oficiales de cada una de las marcas que ofertamos. Contamos con personal calificado en cada una de nuestras especialidades, lo que nos han permitido posicionarnos como líderes . Eso nos permitirá dentro de poco inaugurar nuestras oficinas en Av. América Sur N°841 Urb. Santo Dominguito.

"SOMOS DISTRIBUIDORES OFICIALES DE CADA UNA DE LAS MARCAS QUE OFERTAMOS. CONTAMOS CON PERSONAL CALIFICADO"

6. Lo positivo es que cada día la gente está más interesada en modernizar sus equipos. El aspecto negativo es que a veces el cliente prefiere productos de precios bajos, sin pensar en la calidad.

Grupo SD3:

(Dirección: Calle Cuarzo 365 - Urb. Los Cedros)

▸ Representante: José Saavedra Narváez.

1. Inspirado en el desarrollo familiar; además, motivado por la seguridad empresarial, patrimonial y personal que es mi pasión desde hace 15 años.

2. Tenemos 12 años en el mercado.

3. El capital asciendió a S/. 160 mil.

4. Brindamos servicios de vigilancia privada, además de perfiles y estudios de seguridad integral, asesorías y consultorías en seguridad industrial y patrimonial, contribuyendo a la tranquilidad de nuestros usuarios.

"EL MUNDO DE LA SEGURIDAD EMPRESARIAL, PATRIMONIAL Y PERSONAL ES MI PASIÓN DESDE HACE 15 AÑOS"

5. Tenemos personal experimentado y capacitado que nos garantiza la calidad y calidez de nuestros servicios. Consideramos que nuestros colaboradores son lo más valioso en la organización, por ello los mantenemos motivados.

6. Mantenemos fortalezas que nos distinguen unas de otras como son: infraestructura, logística, etc. La debilidad es que la Ley de Contrataciones del Estado permite una competencia desleal en las ofertas económicas.

Hotel El Recreo:

(Dirección: Jr. Estete 647 – Centro Histórico)

▸ Representante: Carlos Lescano

"EN EL RUBRO HAY UNA GRAN PROYECCIÓN CON LA LLEGADA DE GRANDES CADENAS QUE HARÁN MÁS COMPETITIVO EL MERCADO"

1. Nos motivó el hecho de que la actividad turística en el país y en Trujillo es dinámica y con gran proyección en corto y mediano plazo; así como nuestra vocación de servicio.

2. Este 19 de julio cumplimos nueve años en el mercado competitivo del rubro de Hotelería y Turismo

3. Aproximadamente US$ 250 mil.

4. Ofrecemos servicio de alojamiento y alimentación a turistas nacionales y extranjeros. Nos preocupamos por la atención.

5. Nuestra ventaja comparativa es la buena ubicación, precio competitivo, calidad en el servicio y nuestros recojos de manera segura tanto del aeropuerto como del terrapuerto. Nos distinguimos porque buscamos que nuestros huéspedes se lleven la mejor experiencia durante su estancia para que así regresen y nos recomienden.

6. La fortaleza del rubro es que hay una gran proyección a corto plazo con la llegada de grandes cadenas que harán más competitivo el mercado. La debilidad es la aún persistente inseguridad en las calles.

Grupo Palermo:

(Dirección: Jr. Almagro 703 – Centro Histórico).

▸ Representante:
Julio Merino Vereau.

"NUESTRA VENTAJA COMPARATIVA SE CENTRA EN LA PERMANENTE RENOVACIÓN TECNOLÓGICA EN BUSCA DE SOLUCIONES"

1. La oportunidad de negocio para atender una demanda que abandonó un proveedor, nos impulsó a crear la empresa.

2. Tenemos 17 años de operaciones.

3. US$ 2.500

4. Hoy tenemos tres líneas de negocios: Palermo Visual, donde diseñamos, imprimimos e instalamos paneles publicitarios; Palermo Digital, donde ofrecemos outsourcing de impresiones y venta de equipos multifuncionales; Palermo Motors, donde brindamos soluciones para el transporte pesado con camiones y volquetes de las marcas Siton y JinBei.

5. Nuestra ventaja comparativa se centra en la permanente renovación tecnológica que busca dar soluciones prácticas y eficientes a un costo competitivo.

6. La fortaleza es el crecimiento de la demanda de los productos, y la debilidad es la desaceleración de la economía.

FG Group

(Dirección: Av. 28 de Julio 166 - piso 4).

▸ Representante:
Fernando Guerra Fernández.

"NUESTROS SERVICIOS ASEGURAN EL MÁXIMO APROVECHAMIENTO Y RETORNO DE LAS INVERSIONES DE NUESTROS CLIENTES"

1. Tras más de 17 años de trabajar en varias organizaciones del rubro de la tecnología, en el 2011 decidí iniciar un proyecto personal para tratar de cubrir esas demandas insatisfechas del mercado empresarial.

2. Nacimos un 6 de enero del 2011.

3. Mi inversión inicial fue US$ 10 mil.

4. Somos integradores de tecnología informática y comunicaciones. Diseñamos soluciones de HP, IBM u otro fabricante que más se acomode a las necesidades de nuestros clientes, partiendo de un dimensionamiento real de su necesidad y expectativa empresarial. Estas soluciones van acompañados de soporte, asesoría, capacitación y servicios post venta que les asegura el máximo aprovechamiento de sus inversiones.

5. Manejamos una identidad corporativa orientada a dar opciones de productos y servicios para satisfacer realmente las necesidades de nuestros clientes, por eso constantemente monitoreamos nuestro mercado.

6. La fortaleza es que los empresarios son cada día más conscientes de la importancia de adquirir tecnología para sus empresas. La debilidad es que invierten sin un debido análisis enfocado en los objetivos de sus empresas, y es ahí donde muchos fracasan.

Las Delicias de Mamá Zule

(Dirección: Calle Colombia 142 - Urb. El Recreo).

▸ Representante: **Catherine Rourke León.**

"TODOS NUESTROS BOCADITOS SON PREPARADOS CON LA MAYOR DEDICACIÓN Y USANDO RECETAS TRADICIONALES"

1. La determinación de brindar un servicio exquisito en reuniones familiares o eventos sociales, logrando así que los anfitriones puedan disfrutar de él en lugar de estar preocupándose en la atención.

2. Cinco años en el mercado.

3. Más o menos S/. 35 mil.

4. Servicio de catering, atención de eventos tanto familiares y corporativos, con una amplia carta de bocaditos dulces y salados que deleitan los paladares de nuestros comensales. También preparamos tragos y cócteles de acuerdo a la ocasión.

5. Todos nuestros bocaditos son preparados con la mayor dedicación, con recetas tradicionales y especialmente elaboradas como si fueran para la familia, con ingredientes de excelente calidad y frescos.

6. La fortaleza es el crecimiento de las necesidades del mercado en la atención de eventos. La debilidad son las fechas en la cuales hay baja demanda en el mercado.

Lumacza

(Dirección: Av. Ricardo Palma 239 - Urb. Palermo).

▸ Representante: **Marylin Mallqui Pizarro.**

"NOS DISTINGUIMOS PORQUE VENDEMOS PRODUCTOS DE CALIDAD Y GENUINOS PARA EL SECTOR INDUSTRIAL"

1. Nos motivaron las ganas de ser personas independientes, de crear puestos de trabajo, de aportar al desarrollo de la industria de panificación local, y así aportar al crecimiento de la región La Libertad.

2. En diciembre cumplimos 11 años. Durante este tiempo hemos pasado por muchas dificultades que hemos resuelto con esfuerzo y dedicación.

3. Nuestra inversión fue de S/. 20 mil inicialmente.

4. Ofrecemos insumos para la industria de Panadería, Pastelería, Heladería y Chocolatería, materia prima que nuestros clientes transforman en productos comestibles para la venta a su consumidor final.

5. Nos distinguimos porque vendemos productos de calidad y genuinos para el sector industrial. Asimismo, nuestra principal distinción y/o ventaja comparativa frente a la competencia es nuestra calidad de atención al cliente.

6. La fortaleza es que ofertamos insumos para la elaboración de productos de consumo masivo, por lo que la demanda está prácticamente asegurada. La debilidad es el alza de precios constante. competencia desleal.

Export - Import Candres SAC

(Dirección: Los Gladiolos No. 233 Urb. Sta. Edelmira).

▸ Representante: **Miguel Gutiérrez Zúñiga.**

"TENEMOS PADRES EMPRESARIOS QUIENES NOS ORIENTARON A LLEVAR NUESTROS ESTUDIOS SOBRE LA LÍNEA EMPRESARIAL"

1. La inspiración de emprender el soñado 'negocio propio' siempre estuvo presente en nuestra familia, venimos de unos padres empresarios quienes con sus sabios consejos nos orientaron a llevar nuestros estudios universitarios sobre la línea empresarial.

2. Diez años en el mercado.

3. El capital inicial fue de S/.10 mil.

4. Nuestros principales productos de exportación son: café seco en grano, frijoles secos: castilla, panamito, rojo, redkidney (light redkidney), rojo y morado jaspeado, arroz blanco pilado y cacao.

5. Nuestra distinción se sustenta en que somos especialistas en realizar exportaciones terrestres y eficaces en toda la cadena de suministros. Además, brindamos asesoramiento personalizado pre y post venta a nuestros clientes.

6. La fortaleza es que existe interés por parte de diversos compradores de muchas partes del mundo por adquirir los productos peruanos de exportación de alta calidad. La debilidad son los competidores informales que no pagan impuestos.

Comercializada y Servicios Trujillo S.A.C.

(Dirección: Prolongación Santa 1515 - Urb. Pay Pay).

▸ Representante: Alan Siguis Villanueva Ruiz

1. Somos una curtiembre familiar formada por la tercera generación de la familia Villanueva, nuestros padres y abuelos fueron quienes nos vincularon a la industria curtidora de pieles, ellos se encargaron de poner en alto el nombre de cueros y suelas de 'La marca Trujillo' desde 1956.

2. Diez años.

3. S/. 70.000.

"TENEMOS UN SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD PARA CUMPLIR LOS REQUISITOS DE BUENAS PRÁCTICAS

4. Primero ofrecíamos el servicio de alquiler de maquinaria para el curtido de pieles; luego, todos los insumos para el curtido. Ahora, tenemos el 'Wetblue Trujillo' que es la piel de ganado vacuno curtida.

5. Tenemos un sistema de Gestión de Calidad para cumplir los requisitos de buenas prácticas. Además, por nuestra política medioambiental, hemos realizado una inversión millonaria en el Parque Industrial con una moderna planta que cumplirá los exigentes requisitos ISO.

6. La fortaleza es que el cuero y calzado trujillano están bien posicionados a nivel nacional. La debilidad es que falta capacitar al recurso humano, además modernizar maquinaria y equipos.

Corporación Científica S.R.L.

(Dirección: Cal. Fray Padre Urraca Nro. 446 - 448 - Urb. San Andrés II Etapa).

▸ Representante: Luis Enrique Ávalos Álvarez.

1. Siempre tuvimos el sueño de formar una compañía que se destacara por brindar productos y servicios de alta calidad, que permitiera elevar el estándar del servicio en resultados a los laboratorios; además, que contribuyera con nuestro crecimiento y desarrollo profesional, personal y económico.

2. 14 años.

3. S/. 10 mil.

4. Equipos, reactivos y consumibles de laboratorio, tanto para laboratorio clínico humano como para investigación universitaria y escolar.

5. Nuestra ventaja está en el servicio de soporte posventa que ofrecemos. Además, contamos con colaboradores altamente capacitados.

"SIEMPRE TUVIMOS EL SUEÑO DE FORMAR UNA COMPAÑÍA QUE SE DESTACARA POR BRINDAR SERVICIOS DE CALIDAD

6. La principal fortaleza es que hay profesionales capacitados para el desempeño de las actividades comerciales y de soporte de posventa. La debilidad es que el tamaño de mercado es muy pequeño aún y eso nos hace muy vulnerables ante las regulaciones impositivas que hace el Estado.

Unimaq

(Dirección: Av. Teodoro Valcárcel 1090 - Urb. Santa Leonor)

▸ Representante: Víctor Benites Rubio.

1. La principal motivación fue atender la creciente demanda de equipos ligeros.

2. Tenemos 14 años en el mercado nacional y en Trujillo vamos por el quinto año.

3. En Trujillo fue de US$ 600 mil.

4. Comercialización de equipos ligeros para la Minería, Construcción, Industria, Agroindustria y mercados afines. Representamos 21 marcas líderes en el mercado, donde podemos resaltar la marca Caterpillar. Como parte de nuestra propuesta integral, ofrecemos la venta de equipos nuevos, alquiler de equipos, venta de equipos usados, venta de repuestos y nuestro servicio postventa.

"NUESTRO SERVICIO POSTVENTA SE DISTINGUE POR SU COBERTURA, PUES CONTAMOS CON NUEVE OFICINAS A NIVEL NACIONAL

5. Tenemos una serie de ventajas, una de las principales es nuestro capital humano, pilar de nuestro crecimiento. Nuestro servicio postventa se distingue por su amplia cobertura, pues contamos con nueve oficinas a nivel nacional.

6. La principal fortaleza es el creciente desarrollo que viene experimentando nuestro país y que hace posible la inversión pública y privada. Como debilidad podemos ver el ingreso por importaciones a nuestro país de productos de muy mala calidad.

CCPLL organizó el II Foro sobre la Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo

Evento contó con la masiva concurrencia de empresarios así como de ejecutivos interesados en la aplicación práctica de la norma.

EXPERTO. El presidente de la Sociedad Peruana de Salud Ocupacional (Sopeso), John Astete, destacó el interés de los empresarios por cumplir con la nueva norma.

Por segunda vez desde que entrara en vigencia la Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo (N° 29783), la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL) realizó un foro panel donde se dieron a conocer los principales alcances de la norma, así como sus implicancias directas e indirectas en el desarrollo de las corporaciones.

Durante la inauguración del evento, la presidenta de la CCPLL, Rosario Bazán de Arangurí, subrayó que en La Libertad existen empresas que ya han implementado sus planes de seguridad y salud en el trabajo, aún antes de que se dicte la norma, pues "contribuir con la prevención de riesgos es una forma de hacer gestión eficiente de nuestro principal patrimonio: el capital humano. Sólo avanzaremos de manera sostenible en la medida en que seamos capaces de asegurar condiciones elementales que preserven la salud de nuestros colaboradores", manifestó la empresaria.

IMPLEMENTACIÓN

Si bien no existe una cifra exacta de cuántas empresas a nivel nacional cumplen actualmente con la Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo (N° 29783), se estima que son aproximadamente el 50% de las que operan a la fecha, indicó el Presidente de la Sociedad Peruana de Salud Ocupacional (Sopeso), John Astete.

DUDAS. El púbico se mostró muy activo, interrogando a los panelistas con casos puntuales sobre sus negocios.

"Entre finales del 2012 y lo que va de este año, hemos notado que gran cantidad de empleadores en el ámbito nacional se han preocupado por implementar los sistemas de gestión que ordena la norma. Se han presentado varias iniciativas del sector privado para adecuarse a la ley. Debemos destacar que la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) y las diversas Cámaras de Comercio están impulsando y dando a conocer a sus socios qué mecanismos les permitirán cumplir con la ley", acotó Astete.

Por su parte, el inspector auxiliar de la Gerencia Regional de Trabajo, Richard Ávila Morillo, señaló que en La Libertad también existe un porcentaje similar de empresas que ya se vienen adecuando a la Ley N° 29783.

LA FISCALIZACIÓN

"De las inspecciones realizadas en la región, vemos que el 50% está cumpliendo con la normativa. Aunque algunas compañías todavía consideran que el costo de implementación es muy alto, hay otras que ya entienden el gasto como una inversión", precisó Ávila Morillo durante el 'II Foro: Seguridad y Salud en el Trabajo' realizado en la CCPLL, que contó con la masiva participación de nuestros asociados y del público en general, que se mostró satisfecho por la calidad de las ponencias.

Gremio empresarial fomenta el diálogo para la solución de conflictos

La presidenta de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), Rosario Bazán, hizo un llamado a las autoridades y a los líderes de las organizaciones de base, para buscar soluciones sostenibles a través del diálogo a los conflictos sociales, como la huelga de ronderos, suscitada semanas atrás en la sierra liberteña.

Bazán advirtió que es cada vez más frecuente que organizaciones de base tomen carreteras ocasionando enormes perjuicios a la población y a la economía de la región, como son el desabastecimiento de alimentos, y pérdidas en sectores como la Minería, el Comercio y el Turismo.

"Reconocemos que existe una importante tarea del Gobierno Central y Regional, que no han podido avanzar en la atención de la infraestructura y servicios básicos en la sierra lieberteña, lo cual se evidencia en la pobreza y gran brecha de desigualdades con respecto a la costa, temas que son una tarea pendiente del Estado", sostuvo.

TAREA PENDIENTE. Presidenta de la CCPLL demanda impulsar el desarrollo de la sierra liberteña.

La líder de los empresarios liberteños también lamentó que las acciones de fuerza de la población, lejos de convertirse en movilizaciones democráticas y responsables, terminan atropellando la libertad de tránsito de los ciudadanos y estancando el desarrollo.

Mypes aprendieron a elaborar proyectos financiables

Pese a que las Mypes constituyen el sector más pujante de las empresas en el ámbito regional, no están exentas de debilidades que amenazan su sostenibilidad, es así que aproximadamente el 40% de ellas fracasa antes de cumplir un año en el mercado, reveló José Paredes Alvarado, gerente Territorial Zona Centro de la Caja Trujillo., durante la conferencia denominada 'Mypes: ¿Cómo elaborar un proyecto financiable?', organizado por la Cámara de Comercio de La Libertad.

La importancia de desarrollar un proyecto financiable radica en que a través de éste se pueden minimizar los riesgos de pérdida; además se asegura una óptima rentabilidad de los recursos", afirmó Paredes.

INTERÉS. Emprendedores buscan herramientas para seguir creciendo.

Analizaron perspectivas económicas del Perú y la región

Durante los últimos años, la macrorregión norte ha experimentado un gran dinamismo económico debido, en gran medida, a la buena aceptación que han tenido sus productos de agroexportación, lo cual ha generado más oportunidades laborales para su población.

INAUGURACIÓN. A cargo del director secretario, Carlos Vílchez.

Un estudio aplicado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo a empresas de diez a más trabajadores arrojó que el crecimiento promedio de trabajo urbano del 2009 al 2012 en La Libertad fue de 5%.

Esta cifra coloca a la región en el décimo puesto de la tabla en el ámbito nacional. Así lo dio a conocer Jorge Loyola, subgerente de Análisis Macroeconómico del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), en la conferencia denominada 'Las perspectivas económicas del Perú en un contexto de alta volatilidad', realizada por la CCPLL.

Cámara articula esfuerzos para luchar contra la delincuencia

Tras la última reunión sostenida entre el Comité Ejecutivo de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL) y el jefe de la III Dirección Territorial Policial, coronel Róger Torres Mendoza, el gremio empresarial se comprometió a continuar apoyando las acciones de la Policía contra el crimen organizado.

Según dio a conocer Torres Mendoza durante este encuentro, el 50% de motocicletas en nuestra ciudad no tiene placas ni tarjetas de propiedad, pues las casas comercializadoras venden estos vehículos sin regularizar con el comprador dicha documentación, lo cual facilita los crímenes de los sicarios a bordo de estas unidades.

Ante esta situación, la Cámara se comprometió a realizar un trabajo de concientización con las tiendas comercializadoras de estos vehículos para que no vendan motocicletas sin antes regularizar con el comprador requisitos mínimos como la placa, la tarjeta de propiedad y el Soat, para de este modo contribuir a reducir las posibilidades de que estas unidades terminen en manos de criminales. También se articularán esfuerzos con la Gerencia Regional de Transportes.

'NO BAJAMOS LA GUARDIA'. Esta fue la segunda reunión de trabajo en el año convocada por la presidenta de la CCPLL, Rosario Bazán, para abordar la problemática de la inseguridad ciudadana y hacer seguimiento a las propuestas de solución.

Empresarios fueron capacitados por la Defcon

Desde el 2004 funciona en nuestro país la Defensoría del Contribuyente. Pese a ello, en provincias aún existe desconocimiento respecto a las funciones de esta entidad, pues aún no se ha descentralizado.

Para cubrir ese vacío, la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL) organizó el XXXIV Seminario en Derecho Tributario, donde funcionarios de la Defensoría del Contribuyente (Defcon), informaron a los empresarios sobre los derechos y los mecanismos con que cuentan para interponer una demanda.

Esta iniciativa ha permitido que los empresarios conozcan los mecanismos que tienen a su alcance para presentar quejas.

SEMINARIO. El director de la CCPLL, Ramón Chumán Rojas, afirmó que empresarios podrán canalizar con efectividad los problemas que tengan con las admnistraciones tributarias.

CCPLL promueve elaboración de Plan Maestro para Puerto Salaverry

CITA. Sirvió para intercambiar conocimientos acerca de la real situación del principal puerto liberteño.

Continuando con las actividades de promoción para la modernización del Puerto Salaverry, y conforme al compromiso asumido por la presidenta de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), Rosario Bazán de Arangurí, representantes de la Autoridad Portuaria Nacional (APN) y empresarios coreanos interesados en estudiar el estado del terminal, se reunieron en las instalaciones de la institución.

Los representantes de la empresa Hyein señalaron que se encargarán de elaborar el Plan Maestro de nuestro principal puerto, con miras a que pueda ser repotenciado por el Gobierno Central.

Por su parte, el representante de la CCPLL ante la Autoridad Portuaria Regional (APR), Humberto Flores, dijo que la visita de los empresarios es una señal positiva que demuestra el interés del Estado en nuestro puerto.

Respaldan acciones para mejorar el sistema de salud en la región

El gerente regional de Salud, Henry Rebaza Iparraguirre, participó en la reunión convocada por la presidenta de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), Rosario Bazán de Arangurí, con el objetivo de revisar los avances que se han realizado en materia sanitaria a favor de la población, e incidir en las tareas pendientes que aún esperan solución .

DIAGNÓSTICO. La Libertad cuenta con Política Regional de Salud, pero presenta déficit de profesionales especializados en distintas ramas de la Medicina.

Luego de la exposición de Rebaza Iparraguirre, en la que se destacaron cifras positivas sobre infraestructura y equipamiento; la Cámara se comprometió a convocar a la Fundación Universidad-Empresa para informar que el principal problema que adolece el sector Salud regional es la amplia brecha entre la oferta y la demanda de profesionales especialistas.

CCPLL insiste en reforma tributaria

La Cámara de Comercio Y Producción de La Libertad (CCPLL), como gremio empresarial líder del norte del país, no sólo cuenta con representatividad en la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (Confiep), sino que participa activamente en las reuniones que dicha institución realiza mensualmente.

Es en este marco, que la presidenta de la CCPLL, Rosario Bazán de Arangurí, señaló ante los demás miembros de Confiep, que es urgente plantear al Estado una verdadera reforma tributaria que se oriente a luchar contra la informalidad y no a generar más obligaciones a los empresarios formales, que son quienes vienen impulsando el desarrollo de la economía nacional.

PROPUESTA. Presidenta de la CCPLL, Rosario Bazán, colocó en la agenda de Confiep la necesidad de contar con un sistema tributario más justo.

Bazán de Arangurí criticó que el sistema de infracciones y sanciones, hoy por hoy, afecte severamente la renta de las empresas formales, incluso por faltas menores, como errores administrativos.

Pedraza destaca trabajo conjunto de autoridades y empresarios

El rol articulador entre el sector público y privado que cumple la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL) volvió a ser elogiado, esta vez, por el Ministro del Interior, Wilfredo Pedraza, quien durante su breve paso por Trujillo, se reunió con autoridades locales y ciu.dadanos destacados, con el objetivo de plantear soluciones al flagelo de la delincuencia.

VISITA NECESARIA. Ministro del Interior asumió nuevos compromisos con La Libertad.

"Ha sido una reunión necesaria para poder enfatizar los compromisos en el combate de la violencia. El ministro ha destacado la cooperación conjunta que está manifestando el gobierno local y la empresa privada", subrayó la presidenta de la CCPLL, Rosario Bazán, quien en abril último acudió a una cita similar en Lima, convocada por el ministro Pedraza.

En aquella oportunidad, la empresaria también pidió que las autoridades competentes tomen acciones reales para disminuir los altos índices de inseguridad ciudadana.

25 AÑOS

de confianza y profesionalismo.

TOMONORTE

RESONANCIA MAGNÉTICA TOMOGRAFÍA ECOGRAFÍA

RAYOS X MAMOGRAFÍA DENSITOMETRÍA LITOTRIPSIA

URODINAMÍA SALUD OCUPACIONAL LABORATORIO CLÍNICO

Calle colombia Nº 109 Urb. El Recreo - Trujillo / Telf.: 044 207111 - 207112 - 483720

Av. Mario Urteaga. N° 445 - Cajamarca / 076 368629

El líder mundial en tecnología de riego es reconocido por sus buenas prácticas.

Netafim gana el premio 2013 de la industria del Agua

Netafim, la empresa especializada en riego por goteo y con presencia en más de 110 países, haciendo que los agricultores produzcan más con menos agua, ha sido galardonada con el premio 2013 de la industria del Agua de Estocolmo, por su loable labor en favor del uso sostenible de este recurso.

Hoy en día, más de diez millones de hectáreas de tierras de cultivo son regadas con sistemas de riego por goteo, una tecnología desarrollada por Netafim, que mejora dramáticamente la productividad del agua, energía y trabajo.

"Globalmente, el 70% de nuestra agua dulce finita es utilizada para riego y con la demanda de productos agrícolas en rápida expansión, existe una gran necesidad de mejorar la productividad del agua. Los notables logros de Netafim, ayudando a que los agricultores en todo el mundo a cultivar más con menos", afirmó elpresidente del Comité del Premio de la Industria del Agua de Estocolmo.

"Estamos aprovechando nuestros conocimientos y experiencia en tecnología de goteo para ayudar a combatir la inflación en los precios de los alimentos, asegurar la disponibilidad de los mismos, y alcanzar una sustentabilidad del agua", señaló el presidente y director ejecutivo de Netafim, Igal Aisenberg, tras recibir la noticia.

Escuela de modelos y misses **Isa Torres** celebra ocho años en el mercado

Empresa trujillana de moda e imagen personal continúa creciendo, gracias al trabajo en equipo que desarrollan a diario sus colaboradores.

La reconocida Escuela de modelos y misses Isa Torres ha representado a La Libertad y al Perú en diversos certámenes internacionales y es la única escuela del norte del país que ha logrado múltiples logros y reconocimientos como la corona que obtuvo María Julia Mantilla, Miss Mundo 2004; Silvia Cornejo, Miss Perú Mundo 2006; Karol Castillo, Miss Perú Universo 2008; "Los Mejores del 2010", como la "Mejor Escuela de Modelaje del Perú", entre otros . Con estos y muchos otros galardones en su haber, este año la empresa trujillana celebra sus ocho años de vida institucional.

"Iniciamos la gestión empresarial en el mundo de la moda y belleza hace más de 22 años con la creación del Atelier, pero recién en el año 2005 fundamos el primer centro de modelaje especializado en belleza e imagen del norte del país", menciona Isa Torres.

La empresaria agradece a su familia y colaboradores por todos los logros que obtenidos hasta el momento. Finalmente , invita al público trujillano a participar de los talleres en pasarela, porte, postura, etiqueta y maquillaje, que dictan en su local ubicado en el jirón Francisco Pizarro 278.

Cooperativa **San Lorenzo** se mantiene sólida en el rubro

Entidad financiera celebró 55 años de creación institucional con un nutrido programa de actividades.

Cumplir 55 años es para una institución un privilegio que se logra con esfuerzo y sacrificio, y en la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Lorenzo es una realidad que viven sus directivos, delegados y trabajadores, quienes han sabido asumir con total responsabilidad sus obligaciones institucionales, así lo destacaron sus representantes durante la sesión solemne celebrada en la Cámara de Comercio de La Libertad.

En dicha ceremonia estuvo presente el congresista Freddy Sarmiento , presidente de la Comisión de Producción, Micro y Pequeña Empresa y Cooperativas del Congreso de la República, entre otras autoridades.

Durante su discurso, el presidente del Consejo de Administración, Luis Ríos Abanto, anunció que la cooperativa San Lorenzo pronto tendrá dos nuevas agencias en La Libertad; una en Huamachuco, provincia de Sánchez Carrión, y otra en el distrito La Esperanza, en Trujillo.

Indicó que actualmente se realizan los estudios correspondientes en dichos lugares para ver la factibilidad de implementar dichas agencias que permitirán llegar a más liberteños, siempre con el compromiso de continuar apoyándolos en sus proyectos de crecimiento, ya sea como micro o pequeños empresarios.

TRASCIENDE

Escuela de Posgrado y Estudios Continuos

MAESTRÍAS MODULARES EN:

- Dirección en Operaciones y Cadena de Abastecimiento
- Finanzas Corporativas
- Gerencia de Marketing y Gestión Comercial
- Ingeniería de Sistemas
- Innovación y Emprendimiento

Admisión ✆ 606226

epec@upnorte.edu.pe
http//posgrado.upnorte.edu.pe

UPN
UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE