CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

Visión empresarial

Nº 106 / AÑO 33 / OCTUBRE 2014 / www.camaratru.org.pe

Edición especial

Hacia una misma dirección

8-28

ENCUENTRO EMPRESARIAL DEL NORTE REUNIÓ A ACTORES DEL SECTOR PÚBLICO, PRIVADO Y DE LA ACADEMIA PARA DEFINIR UNA AGENDA CONJUNTA DE DESARROLLO.

6
Tips para una campaña navideña exitosa.

29
Sepa más sobre nuestros asociados.

34
Empresarios comparten sus lecciones de vida.

Ilustración: Jean Izquierdo V.

INGENIERÍAS

FACULTAD DE INGENIERÍA

- INGENIERÍA CIVIL ICIV
- INGENIERÍA INDUSTRIAL IIND
- INGENIERÍA DE COMPUTACIÓN Y SISTEMAS ICOM

NEGOCIOS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

- [CONTABILIDAD] CON
- [ADMINISTRACIÓN] ADM

DERECHO

FACULTAD DE DERECHO

- DERECHO DER

¿DÓNDE ESTAMOS?

Pabellón "F" Of. 201 Telf. (+51)(044) 604444 – anexos 646 - 647 - 719
e-mail: carrerasparagentequetrabaja@upao.edu.pe
Facebook: http://www.facebook.com/carrerasparagentequetrabaja
Av. América Sur 3145 - Urb. Monserrate
Trujillo-Perú

UPAO
UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO

COMITÉ EJECUTIVO

PRESIDENTA
Rosario Bazán de Arangurí

PRIMER VICEPRESIDENTE
Alfonso Medrano Samamé

SEGUNDO VICEPRESIDENTE
Hermes Escalante Añorga

DIRECTORA DE ASUNTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS
Melva Paredes Florián

DIRECTOR SECRETARIO
Carlos Vílchez Pella

PRESIDENTES DE COMITÉS GREMIALES

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

11. Industria de la construcción y empresas conexas
Presidente: Eduardo Cuba Ramos
Vicepresidente:
Hugo Pretell Plasencia

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

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

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

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

MENSAJE DE LA PRESIDENTA

EEN: 10 compromisos claves para el desarrollo

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

Este año, el Encuentro Empresarial del Norte (EEN) cumplió 25 años de importante trayectoria. Se trata del evento insigne de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL) que año a año coorganizamos con la Confiep.

Este certamen se ha convertido en un espacio de debate productivo donde representantes del Estado, el sector empresarial, la academia y la sociedad civil, plantean sus propuestas para mejorar la situación económica y social de la región y el país. Este año, hicimos especial énfasis en aquellos compromisos que los sectores público y privado deben asumir en las próximas décadas para alcanzar el desarrollo competitivo que la macro región norte requiere.

A continuación, enumero los principales puntos que se abordaron en el EEN y que representan el norte que debemos seguir para elevar el nivel de desarrollo de nuestra región y país.

1. Debemos centrar nuestra visión en ser un país de primer mundo, con un mayor Índice de Desarrollo Humano. En ese marco, es necesario superar las actitudes de resentimiento y de enfrentamientos, y enfocarnos mejor en aprovechar los buenos resultados económicos y sociales que hemos logrado en los últimos 20 años, para que, a partir de éstos, emprendamos los cambios que necesitamos con el propósito de dejar a la siguiente generación un país desarrollado.

2. Es fundamental trabajar con sentido de urgencia en el fortalecimiento de nuestras instituciones, las cuales deben ser sólidas y respetables, sólo así, se recuperará la confianza entre los agentes económicos respecto a sus decisiones de arriesgar inversiones, promover el consumo y generar puestos de trabajo. Es apremiante también, que nuestras autoridades reduzcan el nivel de inseguridad ciudadana para salvaguardar la integridad de la población y generar un clima sano y seguro que le permita a las empresas sostener su nivel de competitividad.

3. El sector público, el sector privado y la academia tienen el reto de ser socios estratégicos efectivos para alcanzar las metas de interés regional y nacional. Para que las empresas continúen invirtiendo y generando crecimiento socio-económico, nuestras autoridades deben enfocarse en dotar a la población y a los diferentes sectores productivos, de la infraestructura y servicios que requieren, así como promover políticas que minimicen las trabas burocráticas, facilitar las inversiones e impulsar la innovación; en tanto, las universidades e institutos, deben asumir el desafío de incrementar el nivel del capital humano calificado y promover la investigación aplicada, que son la base para aumentar los niveles de productividad de la región y el país.

4. El Gobierno en coordinación y cooperación con las universidades y el sector privado debe liderar la creación de capacidades en ciencia, tecnología e innovación (CTI) para elevar el nivel de diversificación, industrialización y competitividad del país. El sector privado tiene el desafío de aprovechar mejor los fondos concursables que el Estado ha destinado para financiar proyectos de desarrollo tecnológico, innovación y emprendimiento que mejoren la competitividad del país, como los que administra el FINCyT y el FIDECOM.

5. El desafío que tiene la economía de América Latina, el Perú y particularmente, la región La Libertad, es enfrentar el debilitamiento de la demanda internacional. Ante esta tendencia, debemos superar la vulnerabilidad de nuestras exportaciones –las cuales se basan en productos primarios–, con estrategias de diversificación de productos y mercados, reducción de costos de transporte interno (en ese sentido, es imperativa la modernización del puerto de Salaverry), coordinación entre las políticas de promoción comercial y desarrollo regional.

6. La seguridad alimentaria en el país y en el mundo es una gran oportunidad de inversión para la macro región norte del Perú, contando para ello con fortalezas como la próxima construcción de la tercera etapa de Chavimochic y el alto nivel de competitividad de las grandes empresas agroindustriales del país; sin embargo, aún existe una agenda pendiente con los pequeños productores agrícolas, quienes deben recibir asistencia técnica y financiera para que puedan crecer con sostenibilidad.

7. Ante la presencia periódica del Fenómeno de El Niño en el norte peruano, y con el objetivo de garantizar la seguridad alimentaria de las regiones, del país y de sus mercados externos, es importante la prevención y medidas de mitigación de los impactos que éste pueda generar; para ello, resulta imprescindible -en el corto plazo- continuar con el trabajo conjunto que están realizando la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad, el Gobierno Central, los gobiernos regionales y locales, los gremios de productores, y las Juntas de regantes de los valles relacionados.

8. La Ruta Moche es única por sus atractivos arqueológicos y riqueza natural; no obstante, desde que se creó este importante circuito turístico (2008), sólo la región La Libertad ha crecido en flujo de visitantes con esta propuesta. En Lambayeque, la situación es distinta debido a la falta de interés de las autoridades pues no se ha visto la priorización de labores en esta ruta, sino por el contrario se ven algunas deficiencias en las vías de acceso a los restos arqueológicos. Dicho panorama debe cambiar para fortalecer la Ruta Moche y difundirla no sólo en el ámbito nacional, sino también estratégicamente en países vecinos como los que integran la Alianza del Pacífico.

9. El norte del Perú, Ecuador y el valle del Cauca de Colombia, tienen grandes oportunidades para el desarrollo de nuevos negocios, y para potenciarlas, necesitamos una mayor y eficiente articulación con infraestructura vial y marítima. Para lograr la integración comercial entre estas tres partes, la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad ha firmado una alianza estratégica con las Cámaras de Comercio de Quito y Cali, con el propósito de intercambiar conocimientos y desarrollar relaciones comerciales con las comunidades empresariales de sus respectivos países.

10. El narcotráfico es un terrible flagelo que genera corrupción y destrucción de los valores éticos y morales en nuestro país. Según últimas investigaciones reveladas en el 25.° EEN, la penetración del narcotráfico en las esferas del gobierno subnacional se convierte en otra gran amenaza para el desarrollo de la macro región norte. Ante ello, demandamos con firmeza que el Estado combata de manera frontal y decidida esta lacra, que impide el desarrollo sostenible que nuestra región requiere.

SUMARIO

Visión empresarial

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

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

COMITÉ EDITORIAL

EDICIÓN
Lenny Carbonel Namay

REDACCIÓN
Ray Bendezú Merino
Rosa Uriol Villalobos

COLABORADORES
Javier Bustamante Vaca

FOTOGRAFÍA
Comunicaciones Corporativas y Capacitación Empresarial

CONCEPTO GRÁFICO
Jean Kolbert Izquierdo Villalobos

IMPRESIÓN
Gráfica Real

PARA CONTACTARNOS
Jr. Junín 454
Trujillo, Perú

TELÉFONOS:
484210 Anexos 25 y 26

PUBLICIDAD:
publicidad@camaratru.org.pe

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

Hito histórico.
Cámara de Comercio y Producción de La Libertad firmó alianza estratégica con Cámaras de Quito y Bogotá para promover las inversiones entre países vecinos.

20-21

6-7 ¿Cómo marcar la diferencia en Navidad?

8-9 EEN inició con sustancial análisis sobre la productividad.

12 CCPLL premió a las empresas líderes del norte.

16 Advierten sobre la corrupción que genera el narcotráfico.

29-33 ¡Yo soy Cámara! Conozca la oferta de nuestros socios.

Por nuestras BODAS DE ORO

GANAS O GANAS

Todos nuestros préstamos tienen premios

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

50 ANIVERSARIO 1964 - 2014

Premios hasta agotar stock.

Vigencia: Del 01/10/14 al 31/12/14

OF. PRINCIPAL.
Jr. San Martín 656 - 481860

AG. LA HERMELINDA.
Av. América Norte 1391 - 203445

AG. LA ESPERANZA
Av. José Gabriel Condorcanqui N° 1182

OF. CHEPEN
OF. CASA GRANDE

OF. VIRÚ
OF. PACASMAYO

PARQUE ETERNO
Camposanto - Funeraria

Oficina Principal
Jr. Pizarro 179 Trujillo - Centro Cívico
Camposanto
Camposanto Km. 3.5 carretera a Huanchaco
Teléfono
51 44 230777 anexo 108

Un lugar de eterno descanso entre Dios y la naturaleza

www.**parqueeterno**.com

JAVIER BUSTAMANTE VACA
Presidente Ejecutivo
UKUCHAY Investigación – Consultoría

ES IMPORTANTE LOGRAR CONEXIONES AUTÉNTICAS ENTRE SU EMPRESA Y SU PÚBLICO.

Estrategias para una campaña navideña efectiva

La Navidad es una de las mejores épocas del calendario y para algunos puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso, ya que el resto del año pueden haber llegado sólo al punto de equilibrio.

Avícola San Fernando estima que la venta de pavos crecerá en 5 % con respecto al 2013. Nada menos que 1 millón 350 mil unidades de pavos. Dato importante, considerando que San Fernando tiene el 70 % de participación del mercado, aproximadamente, y que el mes de diciembre representa el 60 %

1

EMPEZAR TEMPRANO

"Al que madruga Dios le ayuda", reza el refrán. No hay nada peor que tratar de lanzar una campaña en el último minuto, con un "presupuesto de tiempo" casi nulo.

Este año, Navidad caerá jueves, por lo que dispondrá de un fin de semana (sábado 20 y domingo 21) más los días restantes hasta el jueves. Todo debe estar preparado para esas fechas. Plantéese objetivos y metas concretas y medibles que lo retroalimentarán para el año próximo.

2

CONOCIENDO AL CLIENTE

La investigación es el principio de toda campaña de marketing. ¿Cuál es el comportamiento de su consumidor potencial?, ¿qué busca?, ¿qué tipo de ofertas son interesantes para ellos?

Debe conocer claramente su mercado objetivo antes de plantear cualquier estrategia de marketing para esta campaña.

Estudios indican que el peruano es un consumidor informado, atento y atraído por las promociones y descuentos. Tal es así, que siete de cada diez afirman estar al tanto de las distintas actividades promocionales.

No olvide que la presencia de centros comerciales (retail moderno) en nuestra ciudad influyó en el cambio del comportamiento del consumidor trujillano. La gente ya no pasea por las tiendas del centro como antes, ahora va a los centros comerciales, donde encuentra casi todo.

del total de sus ventas anuales de pavo entero, siendo su principal cliente el segmento corporativo.

Somos panetoneros. El Perú es el segundo país con mayor consumo de panetones a nivel mundial, superado por Italia. Se calcula que los peruanos consumirán 21.000 millones de panetones en diciembre, un valor cercano a S/. 140 millones. En esa misma dirección, la exportación anual de panetones supera los US$ 3 millones.

EL PERÚ ES EL SEGUNDO PAÍS CON MAYOR CONSUMO DE PANETONES A NIVEL MUNDIAL, SUPERADO SÓLO POR ITALIA.

El chocolate caliente no se queda atrás: Incasur, dueña de la marca de chocolates Sol del Cusco, estima crecer 10 % con respecto al 2013.

Con todo esto en juego, ponga atención a los siguientes consejos que le ayudarán a sacar el máximo provecho a esta época del año. El principal reto de esta campaña navideña es saber cómo interpretar a este nuevo consumidor más cauto, exigente, sumamente crítico y atento a las promociones y descuentos que ofrece el mercado.

EL PRINCIPAL RETO DE ESTA CAMPAÑA NAVIDEÑA ES SABER CÓMO INTERPRETAR A ESTE NUEVO CONSUMIDOR MÁS CAUTO Y EXIGENTE.

3
TIENDA ATRACTIVA

Las personas han dado vueltas por su negocio todo el año. Es hora de llamar su atención. Decorar el exterior de su tienda hará que sea más perceptible y las personas tendrán más ganas de entrar.

Cambie con algo diferente cada día o cada semana de diciembre, de manera que despierte atención. Hay muchas ideas, el portal web Pinterest puede ser una fuente de inspiración.

4
EN REDES SOCIALES

Más de la mitad del Perú urbano accede a Internet y casi la mitad lo hace desde su hogar. Muchas empresas no tienen información de sus clientes y sin ella, se pierde un canal importante como las redes.

En esta campaña aproveche para obtener información de sus clientes. Recuerde que quienes tienen esta información no serán los únicos que aprovecharán estos medios, es posible que todos sus competidores estén haciendo lo mismo, lo que significa que las bandejas de correo estarán más ruidosas que nunca. Sea creativo e ingenioso, despierte curiosidad y afecto.

5
PERSONAL DE VENTAS

No descuide su elemento fundamental: los colaboradores. El personal debe estar capacitado para vender. Frases como "¿puedo ayudarte con tu lista de regalos?" conseguirán la confianza del cliente.

Para ello, debe conocer las características y usos de cada producto. Piense en los problemas que está tratando de resolver la gente en Navidad y brinde soluciones.

COMUNICACIONES CORPORATIVAS CCPLL
prensa@camaratru.org.pe

▸ **PRIORIDAD EN LA AGENDA PENDIENTE DE LA REGIÓN Y EL PAÍS.**

Mayor productividad para despegar

Representante del BID inauguró ciclo de conferencias del 25.° EEN con importante reflexión ante importante auditorio constituido por funcionarios públicos, expertos y distinguidos empresarios.

La primera condición necesaria para hacer del Perú un país del primer mundo, en los próximos años, deberá consistir en el aumento de la productividad de los sectores económicos, una tarea que, a consideración del economista principal del sector de Integración y Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Paolo Giordano, todavía está pendiente y debe ser prioridad en la agenda nacional.

"Es importante encontrar maneras de crecer aumentando la productividad, centrándonos en factores relacionados con el capital humano, con las inversiones en infraestructura, reduciendo costos operativos y mejorando la inserción en las cadenas internacionales de valor con productos que tengan valor agregado", explicó durante su ponencia de apertura en el 25.° Encuentro Empresarial del Norte (EEN).

En el caso particular de la macro región norte, el especialista aseguró que, si bien nos encontramos en un contexto de desaceleración económica, "será importante apostar por los productos no tradicionales que tienen mejores perspectivas en los mercados mundiales".

"El reto está en encontrar una manera de sostener las exportaciones de productos básicos, agregarle valor a los mismos y potenciar las exportaciones de productos no tradicionales, en particular, de productos con alta perspectiva en los mercados que están en fuerte expansión", añadió.

CLAVES. El presidente de la Confiep, Alfonso García Miró, dijo que con honradez, seguridad e institucionalidad avanzaremos más.

FUENTE DE DESARROLLO. Representante del BID instó a los empresarios a enfocarse en los productos no tradicionales.

OPTIMISMO

Por su parte, la intervención del presidente de la Confederación de Instituciones Empresariales Privadas (Confiep), Alfonso García Miró Peschiera, estuvo marcada de optimismo, remarcando que la macro región norte está "por encima del promedio del país en el Índice de Competitividad Regional 2014".

"En forma particular, La Libertad es una región pujante, moderna, que ha reinventado

MARCO. El presidente de la Comisión de Eventos Especiales de la CCPLL, Carlos Vílchez Pella, destacó ejes temáticos del evento.

> **LA LIBERTAD ES UNA REGIÓN QUE HA REINVENTADO ACTIVIDADES PRODUCTIVAS QUE ANTES NO EXISTÍAN, DEJANDO AQUELLAS QUE ERAN INÚTILES.**

actividades productivas que antes no existían, dejando aquellas que eran inútiles. Y segundo, supo administrar adecuadamente sus recursos públicos y privados al margen de la actividad política, sin contaminarse de ideologías", aseveró García Miró Peschiera.

Por otra parte, el líder empresarial señaló cuatro ingredientes básicos que serán necesarios practicar en los próximos 20 años para ser un país del primer mundo, siendo estos: honradez, seguridad, productividad e institucionalidad.

"Practicamos la honradez, aislándonos y señalando a aquellas autoridades que están al margen de la ley, aprovechando la elección de un cargo público para beneficio particular. Segundo, de nada sirve un país en crecimiento si tenemos inversión que se suspende por la sensación de inseguridad. Tercero, se genera productividad tendiendo empresas concentradas en invertir en innovación, desarrollo, invención y educación. Por último, La Libertad debe construir institucionalidad, logrando a lo largo del tiempo escribir los principios que hacen convivir a la comunidad en consenso", complementó el representante de Confiep.

HOMENAJE ESPECIAL A LOS CREADORES DEL ENCUENTRO REGIONAL DE GERENTES

La ceremonia de inauguración fue propicia para reconocer la importante labor de los creadores del Encuentro Regional de Gerentes, en 1986, que años después se convertiría en el Encuentro Empresarial del Norte. Juan Huamanchumo Romero, expresidente de la CCPLL y Carlos Alatrista Gironzini, quien presidió la Comisión organizadora del 1.er Encuentro Regional de Gerentes, fueron homenajeados con gran entusiasmo y profundo agradecimiento.

COMUNICACIONES CORPORATIVAS CCPLL
prensa@camaratru.org.pe

EVENTO BUSCÓ INFLUIR DE MANERA EFECTIVA EN LA AGENDA REGIONAL.

Presidenta de la CCPLL agradeció confianza de empresarios en el EEN

La líder de los empresarios liberteños, Rosario Bazán de Arangurí, resaltó la importante contribución de este certamen a lo largo de sus 25 ediciones.

En la ceremonia de inauguración del 25.° Encuentro Empresarial del Norte (EEN), la presidenta de la CCPLL, Rosario Bazán de Arangurí, brindó un afectuoso saludo a los participantes –entre empresarios, funcionarios públicos y expertos– que se dieron cita en el emblemático evento que cumplió sus Bodas de Plata.

A través de un video que se proyectó en el cóctel denominado 'Noche del Empresario' –realizado en el Museo de Arte Moderno–, la líder empresarial agradeció la gran acogida del evento y resaltó la contribución de este trascendental certamen que apuesta por influir de manera efectiva en las agendas empresariales y regionales para promover el desarrollo sostenido del norte peruano.

En otro momento, Bazán de Arangurí explicó las razones por las cuales no pudo estar físicamente presente en el 25.° EEN. "En calidad de socia peruana y gerente general de DanPer, debo atender una rueda de presentaciones con bancos internacionales en el marco del 50.° Aniversario de SIAL, la feria de alimentos más importante del mundo, de la que DanPer también forma parte como miembro de la delegación que representa al Perú. Mi presencia a estos eventos es impostergable e indelegable", dijo.

Cabe destacar que la presidenta de la CCPLL trabajó de manera conjunta con la Comisión de Eventos Especiales en la organización del 25.° EEN.

MENSAJE ESPERADO. Presidenta de la CCPLL, Rosario Bazán de Arangurí, brindó un afectuoso saludo de bienvenida a los participantes del 25.° EEN.

BRINDIS DE HONOR

POR LAS BODAS DE PLATA. Hermes Escalante, segundo vicepresidente de la CCPLL; Gerardo Chávez, fundador del Museo de Arte Moderno; Alfonso Medrano, primer vicepresidente de la CCPLL; y Carlos Vílchez, presidente de la Comisión de Eventos Especiales de la CCPLL.

Después de la transmisión de un video documental por las Bodas de Plata del Encuentro Empresarial del Norte, el primer vicepresidente de la CCPLL, Alfonso Medrano Samamé, realizó el brindis de honor, no sin antes subrayar los logros económicos alcanzados en el norte del país. "En esta edición, conoceremos sus potencialidades económicas, comerciales y empresariales, viables de convertirlas en oportunidades en la próxima década", complementó el director.

TALLER:

Estrategias Modernas de Ventas y Servicio de Atención al Cliente

Día: Miércoles 3 de Diciembre
Horario: 4:00 p.m. - 8:00 p.m.
Registro: 3:30 p.m. - 4:00 p.m.

Coach: César Roldán Zúñiga

LUGAR:
Auditorio Rafael Remy de la Cámara de Comercio y Producción de la Libertad.

Inversión:

Asociado: S/. 120

Asociado corporativo: S/. 90 (3 a más)

No socio: S/. 240

No socio corporativo: S/. 200 (3 a más)

Temario:

* Participantes del proceso de ventas.
* Búsqueda del cliente y manejo de ventas.
* Capital del vendedor profesional.
* Test de evaluación del vendedor.
* Eficacia y efectividad en la venta.
* Comportamiento del vendedor.
* Comunicación efectiva del vendedor.
* Técnicas para lograr un servicio agradable y eficiente.
* El perfil del nuevo vendedor.
* La comunicación no verbal del vendedor.
* Identidad versus rol del vendedor.
* Taller de clínica de ventas.

INFORMES E INSCRIPCIONES:
044 - 484210 Anexos 27 y 45
comunicaciones@camaratru.org.pe

Una vez realizado el depósito para inscribirse al curso, no se aceptarán devoluciones. En caso de no cumplir con el mínimo de participantes, el evento se cancelará no sin antes avisar a los interesados con la debida anticipación.

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

Capacitación Empresarial

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

▸ CÁMARA CONDECORÓ A EMPRESAS DE PIURA, LAMBAYEQUE, LA LIBERTAD, ÁNCASH, CAJAMARCA Y LORETO.

Empresas líderes del norte

En el marco del 25.° Encuentro Empresarial del Norte, se realizó distinción especial que premia la innovación y la competitividad.

Terminales Portuarios Euroandinos (TPE), está localizado en la provincia de Paita, además, forma parte del proyecto IIRSA Norte. Se trata del primer puerto del norte del Perú, que en junio último concluyó la construcción de un nuevo muelle de contenedores, con una inversión superior a US$ 150 millones, lo que ha triplicado la capacidad y productividad del puerto. Recibieron la distinción, el presidente del Directorio, Ing. Jorge Balsemão y el director, Carlos Vargas Loret .

Nessus Hoteles Perú S.A – Casa Andina, brinda trabajo a más de 100 personas en Lambayeque. Como objetivo a nivel cadena, se han propuesto lograr el crecimiento de Casa Andina 'por tres', esto quiere decir, triplicar: su número de habitaciones a nivel cadena, el número de colaboradores, así como la rentabilidad anual. Patricia Cabellos, ejecutiva de Ventas de Casa Andina Trujillo, recibió la distinción.

Copy Ventas S.R.L., creada en 1989, es una firma trujillana dedicada a la distribución mayorista y minorista de artículos escolares, de oficina y toda clase de productos afines. Acaba de cumplir 25 años de vida en el mercado local y actualmente cuenta con 12 tiendas en Trujillo, Huamachuco y Chimbote. El creador de esta empresa y gerente general, Gustavo Arenas, recibió la condecoración.

Envases Los Pinos S.A.C – Grupo Comeca Perú, es una empresa fabricante de envases sanitarios de hojalata para conservas de pescado y agroindustria. Actualmente, ha comenzado a implementar un Sistema de Gestión de Aseguramiento de Calidad ISO 9001. Recibió la distinción el Jefe de Servicio Técnico de Envases Los Pinos, Ing. Luis Gallo Vaccaro.

La Ferretería Comercial Peruana (Fecope), nace en el año 1991, cuando los esposos Elena Milagros Ríos Ortiz y Ángel Alfredo Zurita Flores, deciden invertir en el mercado de la construcción en la ciudad de Huaraz. Hoy en día, Fecope se consolida como una empresa líder y comprometida con el progreso de la región Chavín. Recibió la distinción, su gerente general, Elena Ríos Ortiz.

Los Sauces Maquinarias E.I.R.L., está constituida desde el año 2005 con capitales 100% cajamarquinos. La empresa se especializa en el alquiler de maquinaria pesada para sectores tan diversos como Minería, Construcción, Agroindustria y otros, logrando una mejora permanente en las actividades a fin de dar un servicio que asegure una entrega a tiempo. Recibió la distinción su gerente general, Fernando Lossio Armas.

Samiria Jungle Hotel, es un Complejo Hotelero de diseño clásico-moderno perteneciente a Inversiones Inmobiliarias Las Garzas S.A.C, conformado por emprendedores de la región Loreto. Lleva dos años de actividades y posee un firme compromiso con el desarrollo económico y social de la región, protegiendo y cuidando el medio ambiente. Recibió la distinción su gerente general,Tedy Vásquez.

Organiza:

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

Capacitación Empresarial

CURSO: CIERRE CONTABLE Y TRIBUTARIO 2014

OBJETIVO

Analizar el sentido y alcance de las normas contables y tributarias para la determinación del Impuesto a la Renta Empresarial.

INVERSIÓN

Asociado: S/. 140
Asociado Corporativo: S/. 110 (3 a más)
No Socio: S/. 280
No Socio Corporativo: S/. 250 (3 a más)

EXPOSITORES

- RAMÓN CHUMÁN ROJAS
- ALFREDO RUBÉN SAAVEDRA RODRÍGUEZ

METODOLOGÍA

Exposición y desarrollo de casos prácticos sobre la base de criterios jurisprudenciales y los Informes de la SUNAT.

TEMARIO

- Realidad económica y realidad jurídica de los hechos empresariales
- Ingresos
- Costo computable
- Gastos deducibles
- Diferencias permanentes y temporales
- Pérdidas tributarias y participaciones laborales
- Recomendaciones para los pagos a cuenta y determinación del Impuesto a la Renta antes del 31 de diciembre del 2014.

MIÉRCOLES 10 DICIEMBRE

- **Horario:** 4:00 p.m. - 9:00 p.m.
- **Registro:** 3:30 p.m. - 4:00 p.m.
- **Auditorio:** RAFAEL REMY DE LA CÁMARA DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN DE LA LIBERTAD – JUNÍN # 454

INFORMES E INSCRIPCIONES:

044 - 484210 Anexos 27 y 45
comunicaciones@camaratru.org.pe

Una vez realizado el depósito para inscribirse al curso, no se aceptarán devoluciones. En caso de no cumplir con el mínimo de participantes, el evento se cancelará no sin antes avisar a los interesados con la debida anticipación.

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

COMUNICACIONES CORPORATIVAS CCPLL
prensa@camaratru.org.pe

▸ **SIN EMBARGO, SU POTENCIAL AÚN NO ES DEBIDAMENTE EXPLOTADO.**

Ruta Moche continúa posicionándose

Así como se discutió el horizonte del sector Turismo, también se destacaron los logros que ha obtenido la actividad minera en La Libertad, en el marco del 25.° EEN.

La Ruta Moche es el tercer circuito turístico más importante del Perú. Así lo aseveró el el presidente de la Cámara Nacional de Turismo (Canatur), Jorge Jochamowitz Rodríguez, durante su participación en el 25.° Encuentro Empresarial del Norte.

De acuerdo a cifras brindadas por Canatur, en el 2011, el flujo de visitantes a la Ruta Moche creció 7,5 % respecto al año anterior; en el 2012, recibió más de 750 mil turistas, es decir, 9,5 % más que en el 2011. Según Jochamowitz Rodríguez, en el 2013, se evidenció un importante incremento de turistas –en el orden del 11 %–, pero sólo en La Libertad; muy por el contrario, en la región Lambayeque se evidenció que aún no priorizan dicho circuito, puesto que todavía no se resuelven los problemas de vías de acceso a los sitios arqueológicos.

El líder de Canatur aseveró también que el turismo es el primer generador de puestos de trabajo en el Perú. "El 89 % de las empresas turísticas son micro y pequeñas empresas, este universo es el que crea más empleos en el país", complementó el experto.

ALIANZAS Y POLÍTICAS CLARAS

En otro momento, resaltó la importancia de generar sinergias con los países de la Alianza del Pacífico y demás que limitan con la frontera del Perú, pues ellos se han convertido en potenciales generadores de turismo interno. "Dichas alianzas dinamizarán el flujo turístico de la Ruta Moche, cuyo recorrido promueve la visita a los monumentos donde se desarrolló la cultura Mochica, comenzando así un desarrollo de turismo netamente interno, es decir, exclusivo de estas ciudades para luego expandirse a un turismo interdepartamental e interregional", dijo Jochamowitz Rodríguez.

POSITIVO. Jochamowitz y Fumagalli destacaron potencialidades de nuestra región en cuanto turismo y producción aurífera.

LA LIBERTAD:
Principales productos de exportación (2013)

Productos	Valor FOB (Miles de US$)	Part. (%)
Oro	2 030 996	72,9
Espárragos en conservas	94 575	3,4
Espárragos de pescado	72 461	3,0
Espárragos frescos	72 461	2,6
Alimentos para animales	58 993	2,1
Plata aleada	57 124	2,1
Otros	387 741	13,9
TOTAL	2 785 143	100

Fuente: Sunat

El máximo representante de los empresarios del sector Turismo instó tanto al sector público como privado, a que comiencen a interesarse por investigar sobre los verdaderos problemas que aquejan a esta importante actividad. "Estamos en un momento ideal para hacerlo porque tenemos autoridades elegidas con las cuales tenemos que conversar y comprometer", acotó.

IMPORTANTE CONTRIBUCIÓN

Por su parte, el director ejecutivo de Minera Barrick Misquichilca S.A., Manuel Fumagalli, en su ponencia 'La minería moderna: generando impactos positivos y cadenas de valor', señaló que La Libertad es la primera región productora de oro.

"La Libertad es el departamento con mayor producción de oro en el país, con una participación de 32,80 % del total al primer semestre del 2014, por encima de otras regiones como: Cajamarca (29,93 %) y Arequipa (10,06 %)", aseveró.

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

ALQUILER DE AMBIENTES

AUDITORIO RAFAEL REMY

Capacidad: 200 personas

Costo: Asociado = S/. 950 (8 horas) - S/. 700 (4 horas) **No asociado** = S/. 1.250 (8 horas) - S/. 900 (4 horas)

Hora adicional: S/. 100

SALA DEL ESPEJO

Capacidad: 50 personas

Costo: Asociado = S/. 650 (8 horas) - S/. 450 (4 horas) **No asociado** = S/. 850 (8 horas) - S/. 650 (4 horas)

Hora adicional: S/. 60

SALA MARTÍNEZ DE PINILLOS

Capacidad: 40 personas

Costo: Asociado = S/. 500 (8 horas) - S/. 350 (4 horas)
No asociado = S/. 700 (8 horas) - S/. 550 (4 horas)

Hora adicional: S/. 40

SALA EJECUTIVA

Capacidad: 12 personas

Costo: Asociado = Gratuito (según tabla de beneficios)
No asociado = S/. 500 (8 horas) - S/. 350 (4 horas)

Hora adicional: S/. 20

SERVICIOS DE CALIDAD

Paquete de difusión

Catering

Inscripciones

Organización de eventos

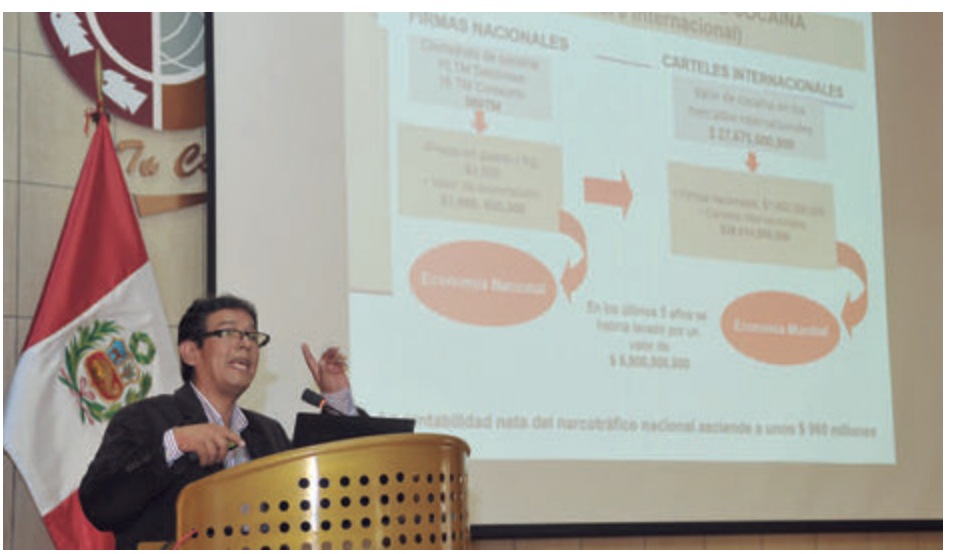
Informes: 044- 484210 anexo **27** o escríbanos a sdiaz@camaratru.org.pe

▸ **AL 2012, EL PERÚ FUE CONSIDERADO COMO EL PRIMER PRODUCTOR MUNDIAL DE HOJA DE COCA.**

El narcotráfico transgrede la ética empresarial

Afirmó investigador social, Jaime Antezana, en última jornada del 25.° EEN. Señaló, además, que elecciones pasadas estuvieron empañadas por candidatos vinculados a dicha actividad ilícita.

COMUNICACIONES CORPORATIVAS CCPLL
prensa@camaratru.org.pe



¡CUIDADO! Experto advirtió que el narcotráfico "busca mayor representación política".

Si bien es cierto, la prosperidad de la macro región norte se acentúa cada vez más gracias a su producción diversificada, ésta podría verse opacada por las redes de narcotráfico que de forma progresiva están 'ganando terreno' en la política y afectando la ética empresarial.

Ese fue el análisis que hizo el investigador social Jaime Antezana durante la última jornada del 25.° EEN, considerando que este sector del Perú involucrado, bien podría tildársele de 'narcoburguesía'.

"Después de Lima, los principales clanes de la droga están en las principales ciudades de la macro región norte. Desde Chimbote hasta Piura existe una 'narcoburguesía', con verdaderas cadenas empresariales. Este grupo se ha entronizado en la economía regional de manera muy fuerte, y eso colisiona abiertamente con la ética empresarial y es una amenaza al desarrollo sostenible, porque genera distorsiones económicas", declaró el experto.

Su participación se complementó con datos reveladores; entre ellas, que el Perú, al 2012, es considerado como el 1er. productor mundial de hoja de coca, con 60.400 ha. cultivadas, y el 1er. productor de cocaína, con 500 toneladas producidas. Por otro lado, La Libertad posee 1.347 ha. de cultivos de hoja de coca, siendo los lugares de producción las localidades de Ongón, Chillia, Huayo, Lucma, etc.

En cuanto al lavado de activos, el experto refirió que estas mafias están 'limpiando' su dinero en actividades económicas como la pesca, la minería, construcción, transporte, casa de juegos, agroexportación, cultura y en campañas electorales.

> **DESPUÉS DE LIMA, LOS PRINCIPALES CLANES DE LA DROGA ESTÁN EN LAS PRINCIPALES CIUDADES DE LA MACRO REGIÓN NORTE.**

'NARCOCANDIDATOS'

El reciente proceso electoral también se vio empañado por este tipo de actividad ilícita, según Jaime Antezana, ya que se identificó la postulación de varios 'narcocandidatos' cuyas campañas políticas fueron financiadas con dinero ilegal.

"Según mi investigación, en esta campaña política se presentaron 95 'narcocandidatos' a nivel nacional. Estamos hablando de 16 'narcocandidatos' en 18 regiones, 39 'narcocandidatos' a municipios provinciales y 40 'narcocandidatos' a municipios distritales. En el caso del norte del país, 3 'narcocandidatos' ganaron las elecciones regionales, pero no diré los nombres. Ellos han gastado de 3 a 12 millones de soles", explicó.

Ante ello, advirtió que "las relaciones entre el narcotráfico, la política y el Estado se están profundizando ya que los narcotraficantes están buscando mayor representación política".

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 – 484210 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.

CON LA PARTICIPACIÓN ACTIVA Y CONJUNTA DE LAS EMPRESAS, UNIVERSIDADES Y EL ESTADO.

"Trujillo puede convertirse en un centro piloto de investigación y desarrollo"

Así lo manifestó el director de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), Leandro Mariátegui. En tanto, el director de Odebrecht, Gibran Loor, detalló beneficios de la III Etapa de Chavimochic.

MOTOR. Leandro Mariátegui insistió en que la institucionalidad es un factor importante para impulsar las inversiones en el Perú.

COMUNICACIONES CORPORATIVAS CCPLL
prensa@camaratru.org.pe

Durante su intervención en el 25.° Encuentro Empresarial del Norte, el director de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), Leandro Mariátegui, consideró que la ciudad de Trujillo tiene muchas posibilidades de convertirse en un centro piloto de investigación y desarrollo de la industrialización.

El experto manifestó que La Libertad cuenta con una oferta productiva diversificada, en sectores como la Minería y la Agroindustria; además posee los recursos económicos para iniciar la industrialización en la zona norte del país, de la mano con las universidades.

"La posibilidad depende del compromiso que tengan el sec-

tor político, por tal motivo se debe formar un consejo que esté liderado por el presidente del Gobierno Regional, la participación de la academia y representantes de los gremios empresariales para armar un plan, el cual ayude a diseñar proyectos que sean viables y que no se queden estancados", afirmó el representante del SNI.

También mencionó que sólo el 5,8 % del Producto Bruto Interno (PBI) regional está siendo generado por las empresas industriales, las cuales suman alrededor de 7.361 en La Libertad.

Finalmente, Mariátegui recalcó la importancia de generar inversión privada en la región y que las condiciones para el desarrollo de las empresas está en base al impulso de la generación de importantes factores como "la institucionalidad, la democracia, la alternancia de gobiernos, un poder judicial independiente y sobre todo generar y premiar la innovación".

GIBRAN LOOR: "Con la tercera etapa, Chavimochic alcanzará todo su potencial y capacidad productiva".

CHAVIMOCHIC EN PLENO

Por su parte, el director de Odebrecht, Gibran Loor, en su ponencia 'La inversión en infraestructura estratégica para el crecimiento del norte: avances e impacto en la última década y propuestas a largo plazo', manifestó: "La tercera etapa de Chavimochic presenta un gran desafío, pues se trata del proyecto de irrigación más grande del país".

Cabe destacar que el Proyecto de Irrigación Chavimochic es una obra que se inició hace 25 años. Data de 1988, con la construcción de la primera etapa, y continuó 9 años después con la ejecución de la segunda etapa. Ambas etapas fueron ejecutadas mediante Obra Pública a cargo de un consorcio conformado por las mismas empresas que se adjudicaron la tercera etapa: Odebrecht Participacoes e Investimentos S.A. y Constructora Norberto Odebrecht S.A, junto con la peruana Graña y Montero.

Al respecto, Gibran Loor, señaló: "Es con la ejecución de la tercera etapa que el Proyecto Especial Chavimochic alcanzará todo su potencial y capacidad productiva, multiplicando los beneficios económicos y sociales para la región, contribuyendo a elevar las exportaciones del país en US$ 1.200 millones al año y a la creación de alrededor de 150 mil empleos directos durante la etapa de madurez del proyecto, de acuerdo a cifras estimadas de ProInversión".

La tercera etapa irrigará alrededor de 63.000 ha. de tierras nuevas y mejorará el riego de otras 47.000 ha. en los valles e intervalles de Chao, Virú, Moche y Chicama, y contribuirá a potencializar la producción de otras 40 mil ha. que se encuentran en plena actividad, convirtiendo a Chavimochic en el proyecto de irrigación más grande del Perú, con un monto de inversión equivalente a US$ 715 millones.

5,8%
del PBI regional está siendo generado por las empresas industriales, las cuales suman 7.361 en La Libertad.

LA TERCERA ETAPA IRRIGARÁ ALREDEDOR DE 63.000 HA. DE TIERRAS NUEVAS Y MEJORARÁ EL RIEGO DE OTRAS 47.000 HA. EN LOS VALLES E INTERVALLES DE CHAO, VIRÚ, MOCHE Y CHICAMA.

PATROCINADORES:

El certamen contó con el patrocinio de importantes empresas. En la categoría **Diamante:** La Industria y Sol TV; en la categoría **Oro:** Odebrecht; en la categoría **Plata:** Rímac, Gases del Pacífico y Chimú Agropecuaria; y en la categoría **Bronce:** Senati, Clínica San Pablo, Barrick, Banco de Crédito, AFP Habitat, Upao, Covisol e Innova Ambiental.

GREMIO EMPRESARIAL DE NUESTRA REGIÓN ESTÁ UN PASO ADELANTE.

Importante convenio se gestó en el 25.° Encuentro Empresarial

Cámara de Comercio y Producción de La Libertad firmó alianza estratégica con Cámaras de Quito y Cali para promover las inversiones entre países vecinos.

COMUNICACIONES CORPORATIVAS CCPLL
prensa@camaratru.org.pe

El 25.° Encuentro Empresarial del Norte (EEN) marcó un hito importante en la historia de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), pues –en el marco de este certamen– se convirtió en el primer gremio empresarial del Perú en gestar un convenio internacional entre las Cámaras del norte (Piura, Lambayeque, Huaraz y La Libertad) y las Cámaras de Quito (Ecuador) y Cali (Colombia), con el objetivo de promover las inversiones entre países vecinos.

Este importante anuncio lo dio el primer vicepresidente de la CCPLL, Alfonso Medrano Samamé, durante la sesión de clausura del EEN. "El propósito de esta iniciativa es que las Cámaras de Comercio de Perú, Ecuador y Colombia, participantes del convenio, puedan complementarse para desarrollar en forma más eficiente los propósitos de cada una e incrementar y desarrollar relaciones

VICEMINISTRO. Jorge Montenegro clausuró certamen incidiendo en la importancia de la III Etapa de Chavimochic.

INÉDITO. Nuestro gremio empresarial mostró su liderazgo en la creación de iniciativas para estrechar lazos con países hermanos del norte.

CONCLUSIONES. Primer vicepresidente de la CCPLL, Alfonso Medrano, resaltó que el sector público y el privado deben ser socios estratégicos.

EDICIÓN ESPECIAL

La presidenta de la CCPLL, Rosario Bazán de Aranguri, agradeció la gran acogida del evento y resaltó la contribución de este trascendental certamen que apuesta por influir de manera efectiva en las agendas empresariales y regionales para promover el desarrollo sostenido del norte peruano.
"Hemos estructurado temas, a través de los cuales, los liberteños podamos entender cuáles son los logros que a la fecha hemos alcanzado, las potencialidades que tenemos como región y los desafíos en los cuales debemos seguir enfocando esfuerzos conjuntos entre el sector privado y público, para tener un crecimiento sostenido y sano", mencionó la representante de los empresarios liberteños.

comerciales y económicas entre las comunidades empresariales de sus respectivos países", aseveró el director. Dicha noticia fue recibida entre aplausos del público asistente al certamen empresarial más importante del norte peruano.

En otro momento de su alocución, Medrano Samamé manifestó: "El sector público y el sector privado tienen que ser socios estratégicos para ser más competitivos en el norte y el Perú en general. Debemos seguir creciendo y superar la pobreza. Las autoridades que nos gobiernan, lejos de establecer barreras y trámites burocráticos, deben tomar una actitud facilitadora con el sector privado, quienes somos sus socios estratégicos". Asimismo, demandó al sector privado "exigir al Estado que asuma su responsabilidad y lidere la promoción significativa y necesaria para la investigación, el desarrollo y la innovación".

> **EL ESTADO DEBE LIDERAR LA PROMOCIÓN SIGNIFICATIVA Y NECESARIA PARA LA INVESTIGACIÓN, EL DESARROLLO Y LA INNOVACIÓN.**

CHAVIMOCHIC SIN OBSTÁCULOS

De otro lado, durante su exposición de clausura, el viceministro de Agricultura y Riego, Jorge Montenegro, señaló que los 'nudos' que impedían la puesta en marcha de la tercera etapa de Chavimochic al fin se resolvieron.

"Tenemos salvaguardados el tema de los aportes financieros, con documentos que faltaban para que concluya el procedimiento, además de la contratación de la supervisión de la obra. Se trata de trabas de hace dos semanas, pero que hoy en día están resueltas, por lo que esperamos que en la próxima quincena de noviembre se ponga en marcha la tercera etapa con el inicio de Palo Redondo", anunció Jorge Montenegro.

El funcionario agregó, además, que espera "que con esos grandes exportadores se pueda apalancar e impulsar a los pequeños y medianos agricultores de la zona altiplánica para engancharlos en el vagón de la exportación y tener una situación estable con los cultivos tradicionales y no tradicionales".

▸ GREMIOS DE CIUDADES VECINAS COMO CALI Y QUITO VISITARON TRUJILLO PARA DISERTAR EN 25.° EEN.

Panel internacional

Conversatorio denominado: 'Haciendo grande el norte: oportunidades comerciales entre Perú, Ecuador y Colombia', concluyó con importantes reflexiones.

MANUEL VIVANCO,
DIRECTOR DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO

"De los 3 mil millones de dólares establecidos entre Perú y Ecuador para el Plan Binacional de Desarrollo, existen limitados resultados en ambos países: la inversión no supera los 1.400 millones, lo que obligó a ampliar hasta el 2022 el periodo de ejecución de dicho plan. El sector privado y las cámaras de las provincias fronterizas deben ejercer en los 8 años que restan, un control más minucioso en la ejecución de estas obras".

"El sector privado debe ser dinámico, creativo y competitivo, pero no sirven esas potencialidades si el Estado no provee los medios para acceder oportunamente a los mercados. De allí que una alianza entre las organizaciones del sector público y privado, a nivel nacional e internacional, es imperativo para desarrollar el sector productivo y exportador".

CARLOS ANDRÉS PÉREZ,
DIRECTOR ECONÓMICO DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE CALI

"Las economías más complejas y más diversificadas son mejores. Nosotros exportamos materias primas y muy poco sofisticadas. Las explicaciones sobre el atraso de nuestras economías son muchas, pero hay un caso que nos duele mucho, y está en los resultados de la prueba Pisa del 2012. Allí vemos a Korea ocupando el quinto lugar, mientras que Colombia ocupa uno de los últimos escaños y por ultimo, está Perú. Es loable que hayamos decidido medirnos y poner a prueba a nuestros estudiantes para ver qué tan capaces somos compitiendo con otros países".

"Lo que debemos promover entre las Cámaras de Comercio de Perú, Colombia y Ecuador es la integración comercial e intercambio de conocimientos, de ideas, porque de esa forma es que los países desarrollados han llegado a tener los niveles de calidad de vida que presentan hoy".

EDMUNDO RODRÍGUEZ,
PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE PIURA

"Piura es una tierra de oportunidades, pues tiene una excelente ubicación estratégica, biodiversidad, recursos hídricos, potencial productivo, experiencia agrícola y pesquera, e infraestructura portuaria. Cuenta con ocho distritos y 64 provincias cuyos recursos y potencialidades ofrecen un sinnúmero de posibilidades de desarrollo para la región".

"Se están haciendo las gestiones para convertir al terminal de Paita en un terminal que permita la llegada de cruceros, cuyos visitantes presentan un gasto promedio de 30 % mayor al de otros segmentos. Sin lugar a dudas, el turismo es generador de empleo y articula economías regionales, por lo que tiene un gran impacto en la producción de servicios, artesanías y productos regionales".

HUMBERTO FLORES CORNEJO,
VICEPRESIDENTE DEL COMITÉ GREMIAL DE COMERCIO DE LA CCCPLL

"Es inútil pensar que podemos hacer estrategias de comercio internacional nosotros solos. Tenemos que estar agrupados o conformar bloques, pues de esa manera explotamos nuestros territorios con sus propias capacidades. Además, como macro región norte, debemos pensar en buscar nuevos horizontes e impulsar la interconectividad con Brasil".

"En vista de que hay dificultades en el transporte terrestre, proponemos una integración vía marítima. Puede haber un libre tránsito de carga marítima para Ecuador y Colombia dentro de las negociaciones de la Comunidad Andina. Eso aumentaría las expectativas de carga, las empresas dirían que hay una posibilidad de trabajar grandes volúmenes y se abaratarían los costos".

COMUNICACIONES CORPORATIVAS CCPLL
prensa@camaratru.org.pe

PESE A QUE HAY RECURSOS, LA INVESTIGACIÓN EN LAS EMPRESAS Y UNIVERSIDADES AÚN ES DÉBIL.

Innovación: una tarea de largo aliento

Otros tópicos que discurrieron en el 25.° EEN fueron el gran potencial económico de la sierra, el aporte del *retail*, el atraso que genera la corrupción y el futuro del gas natural en el norte.

Uno de los temas que destacó en el 25.° EEN, fue el disertado por el Investigador Principal del Foro Nacional Internacional, Francisco Sagasti: 'Desarrollo e innovación tecnológica: cómo transformarlo en un instrumento efectivo para la competitividad y el crecimiento'.

Y es que, hoy en día, está comprobado que el conocimiento y la innovación permiten mejorar continuamente la eficiencia y la competitividad de las actividades productivas; no obstante, en la práctica, aún hay muchos factores por resolver.

Según Sagasti, "una tarea que vamos a tener en los próximos años es cambiar la mentalidad de que el gasto en innovación, no es solo comprar nuevos equipos y ponerlos a funcionar". El experto también manifestó que otro gran problema es que hay fondos gratuitos del Estado para que las empresas inviertan en investigación, pero éstas no saben acceder ni mucho menos utilizar ese dinero.

"Por su parte, las universidades adolecen de una precaria situación organizativa, deficiente control de calidad, escasas oportunidades de investigación y fuga de talentos. En este momento, tenemos asignado mil millones de soles de canon minero a las universidades a nivel nacional que no se están gastando", aseguró el representante del Foro Nacional Internacional.

CRUDA REALIDAD. Experto aseguró que existen fondos gratuitos, pero empresarios nos los saben aprovehar.

LA SIERRA: PUNTO ESTRATÉGICO

Poco después, continuó el primer panel, denominado: 'El boom económico de la macro región norte: logros alcanzados y desafíos'. Allí merecieron especial atención las expresiones en materia de seguridad alimentaria del presidente de la avícola El Rocío, Rafael Quevedo.
"No hay tierras disponibles en el mundo para producir alimentos, pero el Perú es una excepción a esta regla, porque todavía tiene tierras para incorporar en buenas cantidades. Y es en la sierra en donde debemos enfocarnos, cosa que no hicimos hace muchos años. Allí está la oportunidad de la región norte para poner nuestras tierras en valor con diferentes tipos de asociatividad", precisó.

CORRUPCIÓN, SINÓNIMO DE ATRASO

Los casos de corrupción en los gobiernos regionales del país, recientemente ventilados a la luz pública, no fueron ajenos al análisis de los ponentes del 25.° Encuentro Empresarial del Norte (EEN).
"El atraso de nuestras economías en gran proporción se debe a la corrupción, porque ésta lleva a otras partes gran cantidad de recursos que para las regiones son indispensables en su desarrollo. Eso ha originado que no se crezca lo suficiente", aseveró el director de Agrobanco, Carlos Garatea.

CRÍTICO. Experto aseguró que con recursos desviados pudieron crearse colegios u hospitales.

> LA CORRUPCIÓN LLEVA A OTRAS PARTES GRAN CANTIDAD DE RECURSOS QUE PARA LAS REGIONES SON INDISPENSABLES EN SU DESARROLLO.

> AHORA VEMOS QUE EL PROCESO DE DESCENTRALIZACIÓN TANTO ECONÓMICO COMO ENERGÉTICO DEL PERÚ YA SALIÓ DE LIMA.

LA ERA DEL *RETAIL*

Otra materia interesante de esta jornada fue la presentación del presidente de la Asociación de Centros Comerciales del Perú (Accep), José Antonio Contreras, con su exposición sobre la evolución de los *malls* en el territorio nacional. Entre otras cosas, el representante del Accep estimó que la proyección de inversiones en centros comerciales para el 2014 alcanzará los US$ 507 millones.
"Los centros comerciales generan en total más de 2.4 millones de puestos de trabajo y están ocupando al 14% de la PEA", resaltó durante su intervención.

SÓLIDO. Accep aseveró que el norte peruano posee 13 centros comerciales bien posicionados.

MASIFICACIÓN DEL GAS

El panel de esta jornada cerró con la participación del gerente general de Gases del Pacífico, Jairo de Castro, quien elogió el desarrollo de la macro región norte, zona en donde asentarán siete plantas para el inicio de sus operaciones con gas natural, previendo generar dos mil empleos directos.
"Ahora vemos que el proceso de descentralización tanto económico como energético del Perú ya salió de Lima, pues ahora las regiones del norte son las que de alguna manera tienen un potencial de éxito en sus manos", sentenció el ejecutivo colombiano.

INVERSIÓN. Compañía invertirá en Trujillo 2 millones de soles y abastecerá a 200 mil habitantes.

Razón social	Fecha de fundación
RÓGER CIUDAD	1974-10-01
EL PACÍFICO PERUANO SUIZA CIA. DE SEGUROS Y REASEGUROS	1992-10-01
G & M FABRICACIONES Y DISTRIBUCIONES S.A.C.	1993-10-01
RUIZ ALVARADO ÁLVARO EMILIO	1993-10-01
EMPRESA FINANCIERA EDYFICAR S.A.	1998-10-01
J & E SERVICIOS EDUCATIVOS S.R.L.	2005-10-01
SALUD OCUPACIONAL NORTE S.A.C.	2007-10-01
CALDERÓN REÁTEGUI ESTHER THARY	2009-10-01
BENITES, FORNO & UGAZ ABOGADOS S.C.R.L.	1992-10-02
TRACTO CAMIONES USA E.I.R.L.	1995-10-02
CARTAVIO S.A.A.	1970-10-03
CLÍNICA ZEGARRA DE CIRUGÍA PLÁSTICA Y MEDICINA ESTÉTICA S.A.C.	1987-10-03
CONSTRUCCIONES Y SERVICIOS METÁLICOS S.A.C.	2006-10-04
HERMES TRANSPORTES BLINDADOS S.A.	1985-10-05
INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO ESTATAL DE OTUZCO	1988-10-05
CIENPHARMA S.A.C.	2005-10-05
CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y EMPRENDIMIENTO PARA EL DESARROLLO INTEGRAL (CIEDI)	2009-10-05
SERVICIOS MÚLTIPLES JUANITA E.I.R.L.	2003-10-06
INVERSIONES HAROD S.A.C.	2003-10-06
CONSTRUCTORA MORENO LINCH S.A.C.	2003-10-07
TAXI SONRISAS PREMIUN S.A.C.	2009-10-08
BBVA BANCO CONTINENTAL	1950-10-09
SCANIA DEL PERÚ S.A.	2003-10-09
CENTRO ECUMÉNICO DE PROMOCIÓN Y ACCIÓN SOCIAL NORTE - CEDEPAS NORTE	1984-10-10
MOLINOS & CIA S.A.	1994-10-10
RAÍCES GLOBAL BUSINESS S.A.C	1995-10-10
UNIVERSIDAD PRIVADA DE TRUJILLO	2006-10-11
M&M INGENIERÍA CONSULTORÍA Y CONSTRUCCIÓN E.I.R.L	2013-10-11
JULIO EDUARDO RODRÍGUEZ CORCUERA	2004-10-12
AGROPECUARIA PATOS DEL NORTE S.R.L.	1997-10-15
PLASTINOR S.A.C.	2009-10-15
INVERSIONES AVIPECUARIAS S.A.	2009-10-15
GRUPO SD3 S.A.C.	2000-10-16
FERREYROS SOCIEDAD ANÓNIMA	1922-10-17
COLEGIO DE ECONOMISTAS DE LA LIBERTAD	1964-10-18
REPUESTOS SANTA MÓNICA S.A.C.	1974-10-19
INMOBILIARIA CLARKE S.A.C.	2004-10-19
SOLDEX S.A.	2010-10-19
ZAPATERÍA CARDANI	1978-10-20
MASTER DATA S.A.C.	1997-10-20
AGRO TRANSPORTES GONZALES S.R.L.	2001-10-22
INVERSIONES TURÍSTICAS LEO E.I.R.L.	2011-10-22
EDICAS S.A.C. CONTRATISTAS GENERALES	1995-10-23
C.E.P. SAN ANTONIO MARÍA CLARET S.A.C.	1992-10-24
ALMER CHEMICALS S.A.	1994-10-24
3A S.A.	1996-10-24
ARGEST CONSULTORÍA Y SERVICIOS ARQUEOLÓGICOS S.R.L.	2013-10-24
SERVICIO NACIONAL DE CAPACITACIÓN PARA LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN - SENCICO	1976-10-26
ASOCIACIÓN CIVIL CREA	1996-10-26
GOLD LANDS TRAVEL E.I.R.L.	2010-10-26
VALVERDE RAMOS GASTÓN	1982-10-27
EMPRESA DE TRANSPORTE URBANO VIRGEN DE LA PUERTA S.A.	1986-10-27
ESTUARDO LEANDRO JARA BENITES	1987-10-27
EMPRESA SANTO TORIBIO S.A.C.	2007-10-27
SPARQ CIESA CONTRATISTAS GENERALES S.A.C.	1966-10-28
TOMOGRAFÍA COMPUTARIZADA S.A.C.	1988-10-28
INVERSIONES M&J EIRL	2004-10-28
CENTRO DE INVEST. Y PROM. SOCIAL - CIPS SARA LAFOSSE	1987-10-29
INVERSIONES AGRÍCOLAS SOL Y LUNA S.A.C.	2004-10-29
AGROSERVICE GOLDEN FRUIT EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	2010-10-30
GASES DEL PACÍFICO S.A.C.	2013-10-31

CÁMARA de COMERCIO de LA LIBERTAD

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

Octubre 2014

Felicidades

LÍDERES. Hermes Escalante, Carlos Vílchez, Paolo Giordano, Orlando Velásquez, Gloria Montenegro, Elidio Espinoza, Regina Prado de Espinoza y Alfonso Medrano.

'NOCHE DEL EMPRESARIO' SE REALIZÓ EN HERMOSAS INSTALACIONES DEL MUSEO DE ARTE MODERNO.

Velada inolvidable en 25.° EEN

ELEGANTES. Jairo de Castro, Felipe Carrión, Jorge Cantelli, Miguel Contreras, Alberto Maradey, Alexandra Boero y Guillermo Velázquez.

OPTIMISTAS. Luis Miguel González Rosell, Patricia Garzón, Karin Arce, Juan Alarcón y José Salmón.

AMIGOS. Ricardo Pérez, Rómulo Berenson, Vicente Rossel Berenson y Luis Valladolid.

TALENTOSOS. Róger Carruitero, Juan Figuerola y Martín Ganoza.

TRAYECTORIA. Wálter Mori, Eduardo de la Piedra, Eduardo León Legendre, Juan Huamanchumo y Orlando Velásquez.

ALEGRES. Juan Sigueñas, José Saavedra, Wálter Pollack, Juan Carlos Zaplana y Miguel Bravo.

VISIONARIOS. Javier Salas, Carlos Ibáñez, Carlos Vílchez, Jonathan Alvarado, Gonzalo Bernal, Jean León y Juan Ramírez.

DISTINGUIDOS. Iván Cosavalente, Danny Chupillón, Gerardo Padilla y Alfredo Miranda.

EQUIPO. Felipe Pérez Díaz, Daniel Gamboa, Jorge Linares y Jaime Flores Vásquez.

CAMARADERÍA. Fiorella Jara, Estuardo Jara, Romel Pérez, Fernando Lossio, Tedy Vásquez y Margarita Sánchez.

ALIADOS. Carlos Ibáñez, Ana María Palacios y Lenny Carbonel.

CONFIANZA. Alfonso Pascual, Graciela Sánchez, Fanny Fiestas y Carlos Rodríguez.

EMPRENDEDORES. Segundo Garay, Donny Pedreros, Alcides Goicochea y Jorge Cortijo.

PRÓSPEROS. Jorge Cantelli, Guillermo Velásquez y Julio Quiroz.

RADIANTES. Víctor Chanduví, Juan Uceda y William Vértiz.

UNIDOS. Iván Flores Lazo, Víctor Flores Ruiz y Gílmer Obeso Rodríguez.

COMPARTIENDO. Alberto Goicochea Iturri y Luis Loayza.

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?

"NO HAY ATAJOS PARA CONSEGUIR EL ÉXITO. EMPIEZA ANTES, TRABAJA MÁS DURO Y TERMINA MÁS TARDE"

BRIAN TRACY, conferencista estadounidense experto en temas de liderazgo, éxito y desarrollo del potencial humano. Ha escrito el libro *Las 12 disciplinas para la excelencia en el liderazgo.*

Inversiones y Proyectos Júpiter

(Jr. Pizarro 530)

▸ Representante: Mallku Rocca Paredes

"DEBIDO A UN DENODADO ESFUERZO HEMOS PODIDO SALIR ADELANTE Y GANARNOS EL APRECIO DEL PÚBLICO TRUJILLANO"

1. Inversiones y Proyectos Júpiter es una empresa familiar que se formó gracias a la experiencia que teníamos con otra propiedad que es Boticas Júpiter. Debido al esfuerzo denodado y al tesón hemos podido salir adelante y ganarnos el aprecio del público trujillano.

2. Actualmente tenemos siete años.

3. Iniciamos con S/. 60 mil.

4. Nos dedicamos al comercio de medicina, perfumería, productos naturales, material médico y quirúrgico, y confitería. También tenemos una oficina para cambios de moneda nacional y extranjera.

5. Nos distinguimos por la calidad de nuestros productos y la cordialidad que tenemos en nuestras atenciones.

6. La fortaleza está en el incremento de los productos naturales para competir con las otras grandes cadenas. La debilidad está en la informalidad de otros comercios.

Ceticos Paita

(Carretera Paita Sullana , Km 03 Paita, Piura)

▸ Representante: Guillermo Cabieses Maggiolo

"OFRECEMOS TERRENOS EN CESIÓN DE USO, A LOS CUALES SE INGRESA MEDIANTE SUBASTA PÚBLICA"

1. Somos un organismo público descentralizado creado por D. L. N° 864 donde se declara de interés prioritario el desarrollo de la zona norte del país mediante la promoción de inversión privada en infraestructura de la actividad productiva y de servicios.

2. Iniciamos en 1996.

3. Empezamos con US$ 4 millones.

4. Ofrecemos lotes en cesión en uso, a los cuales se ingresa mediante subasta pública. Se tiene un área total de 939.660 ha. debidamente inscrita en la partida electrónica N° 00028228 de Piura.

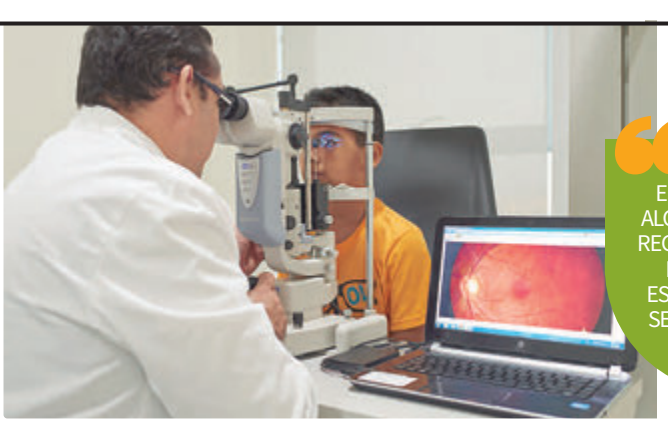
5. Quien se instale en Ceticos Paita tendrá beneficios aduaneros y tributarios.

6. La fortaleza está en que contamos con autonomía administrativa, técnica, económica-financiera y operativa. Por el contrario, la debilidad que podemos mencionar es la falta de proyectos legislativos que articulen un marco legal que otorgue seguridad jurídica.

Clínica San Pablo - Trujillo

(Av. Húsares de Junín 690 - Urb. La Merced, I etapa)

▸ Representante: Yris Álvarez Blas



"EL CRECIMIENTO ALCANZADO POR LA REGIÓN LA LIBERTAD NOS MOTIVÓ A ESCOGERLA COMO SEDE DE NUESTRA CLÍNICA"

1. El proyecto, la ejecución y la puesta en marcha de la Clínica San Pablo-Trujillo es solo el estricto cumplimiento del Plan Estratégico de Expansión a nivel nacional del Grupo San Pablo. El crecimiento alcanzado por la región nos motivó a escogerla como sede de nuestra clínica.

2. Inauguramos el 15 de mayo del 2014.

3. La inversión superó los US$ 14 mlls.

4. Nuestro rubro es la atención de la salud humana en los servicios de promoción, prevención, diagnóstico, tratamiento y rehabilitación. Tenemos un edificio de 3 sótanos, 10 pisos y 185 médicos.

5. La calidad, la calidez y la seguridad de la atención de nuestros pacientes es el sello que nos distinge de la competencia.

6. Las fortalezas son: rapidez en la toma de decisiones, posibilidad de crecer de acuerdo a la demanda, etc. La debilidad está en relación a las limitaciones burocráticas para la creación de nuevas clínicas.

Educación Virtual Activa S.A. - EVA

(Calle Santa Clara MZ.O Lote 32. Urb. La Merced)

▸ Representante: José M. Palacios Rodríguez

1. Los programas de proyección social a la comunidad fueron los que motivaron a nuestros socios a formar una empresa especializada en brindar asesoría académica, gestión y soluciones de aprendizaje en línea a empresas y entidades educativas con la plataforma de formación virtual-EVA.

2. Tenemos un año.

3. Iniciamos con US$ 50 mil.

4. Actualmente desarrollamos los siguientes productos y servicios: venta de biblioteca virtual de contenidos especializados en las diferentes áreas, cursos certificados en línea a nombre de la universidad CEU San Pablo (España), virtualización de contenidos, diseño y gestión de cursos personalizados, consultoría e-learning.

"NUESTROS PRODUCTOS SE DESARROLLAN EN UN 100% EN LÍNEA, SEMIPRESENCIALES, TUTORIZADOS Y SON ALTAMENTE EFECTIVOS"

5. Nuestros productos se desarrollan en un 100% en línea, semipresenciales, tutorizados y son altamente efectivos.

6. Las fortalezas son: reducción de costos para las empresas, las horas de capacitación dentro de la jornada laboral son trasladadas a las horas de ocio del trabajador, etc. La debilidad del rubro está en ser un producto que recién se inicia en provincias y la falta de madurez de mercado.

Caja Municipal Ahorro y Crédito del Santa S.A.

(Jr. Gamarra 362)

▸ Representante: Óscar A. Mercado Alza

1. Las cajas surgen ante la necesidad de financiamiento para el desarrollo de los sectores económicos que no tenían acceso a la banca múltiple, los cuales son el eje de la producción local y nacional.

2. Tenemos 28 años en el mercado.

3. El monto inicial ascendió a S/. 1'998.000.

4. Los productos financieros (intermediación) que ofrece la Caja son bajo la modalidad de colocaciones (créditos) y captaciones (ahorros) tanto en moneda nacional y extranjera. Además de los productos financieros brinda los servicios de operaciones de giros; servicios de recaudación como pagos de luz, agua, recibos de municipalidades; etc.

"LA CAJA TIENE COMO VENTAJA COMPETITIVA EL RECURSO HUMANO, QUE CUENTA CON ALTA EXPERIENCIA EN EL SECTOR DE MICROFINANZAS"

5. La caja tiene como ventaja competitiva el reconocimiento de su marca, la misma que es potencializado ante la calidad de servicio de sus clientes, y el recurso humano que cuenta con alta experiencia en el sector de microfinanzas.

6. La caja tiene como fortalezas: infraestructura adecuada, reconocida trayectoria institucional, posee personal con experiencia de las microfinanzas, etc. Y como debilidad: la alta competencia del mercado (canibalización de clientes).

Sayser E.I.R.L.

(Av. 29 de diciembre 440A .
Urb. Torres Araujo)

▸ Representante: Carlos León Flores

1. La mala atención que se otorga al cliente final de las diversas entidades, fue lo que nos motivó a crear una empresa encargada de brindar un servicio de calidad con una sólida experiencia en el servicio de mantenimiento.

2. Llevamos 5 años en el mercado.

3. Iniciamos con S/. 11 mil.

4. Ofrecemos los siguientes servicios: servicios generales, servicios electromecánicos y servicios de puntos de voz y red de datos que incluyen certificación.

"NUESTRO VALOR AGREGADO ES NO COBRAR POR LAS INSPECCIONES REALIZADAS EN LAS DIVERSAS ENTIDADES"

5. Nos caracterizamos por ser una empresa formal y como valor agregado a nuestra gestión no cobramos por inspecciones realizadas en las diversas entidades. Somos una pequeña replica de las empresas como Sodexo, Eulem, etc.

6. Nuestra principal fortaleza es el conocimiento en el servicio de mantenimiento que brindamos. Nuestra debilidad se encontraría en el poco abastecimiento para las ciudades del sur.

Coco Torete

(Av. Larco Mz. M3 lote 15 Urb. San Andrés V Etapa)

▸ Representante: **José Elías García Cortez**

"ES DIFÍCIL, HOY EN DÍA, CONSEGUIR PERSONAL CON LOS VALORES MORALES NECESARIOS PARA EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA"

1. Inspirados por el conocimiento en el manejo del ganado y la venta de carne selecta, además del crecimiento de nuestra gastronomía, nos dimos cuenta que nuestro producto se relacionaba directamente con el tema de parrillas. Fue así que asumimos el reto de aperturar Coco Torete.

2. Tenemos poco más de 3 años.

3. El monto fue de S/. 35 mil.

4. Coco Torete ofrece una selección de sus mejores carnes a la parrilla y a la vez un servicio minucioso y personalizado.

5. Nos distinguimos de la competencia ya que nuestro producto pasa por un proceso de control de calidad y un corte selecto único que se realiza en nuestra carnicería donde los maestros carniceros desarrollan todo el conocimiento y experiencia obtenida durante años de trabajo.

6. La fortaleza principal es nuestro recurso humano. Se podría considerar como una debilidad lo difícil que es hoy conseguir personal con los valores morales necesarios para el crecimiento de la empresa.

AC Extintores & Equipos de Seguridad S.A.C. - Safe

(Av. Víctor Raul Mz. U3 lte. 31 San Andrés – 5ta. Etapa)

▸ Representante: **Mayra Guerrero Pinto**

1. Lo que nos motivó a formar la empresa fue el querer recuperar la confianza del cliente en la adquisición de un producto de calidad. Por tal motivo, buscamos ser reconocidos a corto plazo como líderes en la comercialización de soluciones y servicios a nivel nacional.

2. Nuestra empresa tiene 5 años en el mercado trujillano.

3. Cerca de S/.200 mil.

4. Ofrecemos principalmente: venta y recarga de equipos contra incendios portátiles y rodantes, venta de equipos de protección personal (Epps), venta y mantenimiento de sistemas contra incendios, además de dar instrucciones y capacitaciones.

"BUSCAMOS SER RECONOCIDOS COMO LÍDERES EN LA COMERCIALIZACIÓN DE SOLUCIONES Y SERVICIOS A NIVEL NACIONAL"

5. Nos distingue la capacidad para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, ofreciéndoles productos de calidad y una asesoría personalizada.

6. La fortaleza es que somos una empresa innovadora y profesional, especializada en el análisis de riesgo mediante medidas de prevención. La debilidad se encuentra en la competencia desleal.

Rafsac S.A.C.

(Av. Pumacahua N.º 957)

▸ Representante: **Luis R. Salinas Carranza**

1. Realizamos un estudio de mercado en la ciudad de Trujillo, dándonos como resultado que teníamos un sector de mercado desatendido en nuestro rubro que contara con la formalidad y cumplimientos de la norma de seguridad exigida por el Estado.

2. Tenemos 5 años 9 meses de creación.

3. Iniciamos con un capital social cercano a los S/. 20 mil.

4. Nuestra empresa se dedica al rubro de construcción y servicios generales. Tenemos así: elaboración y ejecución de proyectos, remodelaciones, proyectos eléctricos, instrumentación, metalmecánicos, civil, drywall, proyectos integrales.

ESTAMOS GENERANDO MARCA POR LAS BUENAS PRÁCTICAS Y EL MEJORAMIENTO CONTINUO DE NUESTROS PROCESOS

5. La seriedad y el cumplimiento en todos nuestros proyectos ya que en nuestra empresa estamos generando marca. Esto es posible con las buenas prácticas y el mejoramiento continuo de nuestros procesos.

6. Respecto a las fortalezas del rubro, estamos en época de crecimiento, lo que va de la mano con infraestructura y nuevas inversiones en el país. Las debilidades son que en el Perú existe un 88 % de escasez de talentos.

Instituto Superior Tecnológico Público Manuel Gonzales Prada

(Calle José Crespo y Castillo N.º 1499)

▸ Representante: **Luis Enrique García Ibarra**

"OFRECEMOS EDUCACIÓN SUPERIOR EN LAS CARRERAS DE CONTABILIDAD, COMPUTACIÓN, INFORMÁTICA, ENTRE OTRAS"

1. Nos motivó el brindar formación profesional tecnológica de nivel superior, que permita la inserción laboral de jóvenes de bajos recursos pero con gran visión de crear sus microempresas, ya que El Porvenir es un distrito con capacidad productiva.

2. Tenemos 28 años.

3. La inversión fue de S/. 30 mil.

4. El principal servicio que ofrecemos es de educación superior tecnológica, con carreras como contabilidad, computación, informática, mecánica de producción, etc.

5. Nuestra ventaja comparativa respecto a la competencia es la adecuada formación profesional que brindamos, lo que se refleja en el buen índice de inserción laboral de nuestros egresados.

6. La fortaleza radica en la buena infraestructura física que contamos. Una debilidad es que nos encontramos ubicados en un distrito con altos índices de violencia.

Móvil Center S.A.C.

(Jr. Junín 624, Ofic.308)

▸ Representante: **Jean Paul León Cáceres**

"EL CLIENTE PUEDE REALIZAR CONSULTAS SIN COSTO ADICIONAL O SOLICITAR ALGÚN REQUERIMIENTO, PUES SIEMPRE ATENDEREMOS SUS DUDAS"

1. Cuando encontré una posibilidad de desarrollo en el rubro de las telecomunicaciones, advertí la necesidad de mi nicho de mercado.

2. Llevamos 7 años.

3. S/. 150 mil.

4. Ofrecemos bienes y servicios de telefonía móvil.

5. Nos distinguimos de otros negocios por la calidad del servicio que préstamos una vez realizada la venta de los productos. El cliente puede realizar consultas sin costo adicional o solicitar algún requerimiento, ya que nuestro equipo de colaboradores siempre estará dispuesto a atender sus dudas.

6. Nuestra fortaleza está en el acercamiento que existe entre el cliente y las tecnologías de telecomunicaciones. La debilidad principal es la competencia desleal de compañías o empresas que se encuentran en el mismo rubro, que falsean información o cometen fraude.

North Perú Tours S.A.C.

(Jr. Diego de Almagro 545 C.C . La Marqueza ofic. 106)

▸ Representante: **Kristos De Rynck**

"SABEMOS CÓMO OFRECER UN VIAJE DE CALIDAD DE ACUERDO A LOS INTERESES DE CADA TURISTA Y SEGÚN SU PRESUPUESTO"

1. Viajando por el Norte de Perú y por Trujillo entre 2003 y 2007 observamos que estos destinos tienen mucho potencial turístico que no estaba plenamente explotado. Con el fin de promover y ser pioneros en viajes de calidad en la zona norte de Perú, decidí con mi esposa formar nuestra empresa en Trujillo.

2. Tenemos 5 años en el mercado.

3. Empezamos con S/. 3 mil.

4. Ofrecemos paquetes turísticos al norte de Perú: Trujillo, Chiclayo, Chachapoyas, Cajamarca, Piura, Máncora, Tarapoto y Huaraz a turistas extranjeros y nacionales que buscan un servicio personalizado de calidad. Los paquetes pueden ser de un solo destino y estamos planificando vender viajes a Ecuador, Galápagos y al sur del Perú.

5. Siendo europeo conozco las exigencias del viajero europeo y habiendo viajado por 10 años con grupos de turistas por Sudamérica conozco los destinos del continente. Sabemos cómo ofrecer un viaje de calidad de acuerdo a los intereses de cada turista y según su presupuesto. La calidad de nuestro servicio marca la diferencia respecto a otros que ofrecen servicios económicos de baja calidad.

6. La fortaleza del turismo en el norte es un gigante potencial y de mucha diversidad. La debilidad es la falta de promoción del destino y la pobre capacitación e innovación en hoteles y restaurantes.

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.

CREAMOS UNA RELACIÓN DE CONFIANZA CON LOS CLIENTES”

La competencia desleal con la que luchamos a diario es la principal dificultad que tenemos, pues muchas veces los clientes no comprenden por qué un equipo con determinado agente es mejor que otro*; pero cuando creamos una relación de confianza y honestidad, son ellos quienes garantizan el producto que ofrecemos, y esa es la manera de superar las dificultades. La falta de preocupación y no capacitar al trabajador, es quizá uno de los más graves errores, pues ellos son la imagen de lla labor que realizamos, y en cuanto a los clientes, a todos se les debe dar el mismo trato. Para emprender un negocio lo primero es buscar asesoría empresarial y que el producto a introducir en el mercado tenga un valor agregado que lo diferencie de los demás.*

Alexandra Rubiela Sánchez Matos
Gerente General
Extinperú S.A.C

DEBEMOS PERSEVERAR Y TENER UNA VISIÓN A FUTURO”

Roberto Pérez Aguilar
Gerente de Operaciones
T-Soluciona

Una de las dificultades que hemos experimentado es la falta de postulantes a nuestras convocatorias, debido a que los perfiles elaborados por nuestros clientes, en muchas ocasiones, carecen de un buen análisis y diseño. ***Por eso nos reunimos y convencimos a nuestros clientes de realizar un análisis para identificar sus verdaderas necesidades.***

Un error que cometen los empresarios es prescindir de una buena gestión en la administración de recursos humanos, ya que el personal es considerado un gasto, y con los clientes, es no prestar el servicio que realmente necesitan. Por último, recomendarles a los nuevos emprendedores que tengan una visión a largo plazo, ser perseverantes y que exploren en nuevos rubros.

PLANIFICACIÓN Y CONSTANCIA, SON CLAVES PARA EL ÉXITO”

La experiencia más difícil fue ingresar a un nuevo mercado, ya que teníamos que tomar la decisión de dejar nuestro sitio de comodidad para emprender un nuevo desafío. *Lógicamente al inicio tuve temor e incertidumbre por saber lo que sucedería, pero con confianza y decisión conseguimos que nuestro anhelo de superación y mejora empresarial se vuelva un éxito.*

Con los clientes cometemos un error dejándolos en segundo plano y con los trabajadores es no brindarles las capacitaciones y herramientas necesarias para su labor diaria. Por último, la planificación, el orden, la constancia y el buen manejo de las finanzas son herramientas para el éxito de un negocio. Reza el dicho: una empresa es 5 % inspiración y 95 % transpiración.

Rómmel Pérez
Miembro del directorio
Pzm Abogados S. Civil R.L.

CONOZCAMOS BIEN A NUESTRO PÚBLICO OBJETIVO”

Un momento difícil fue cuando iniciamos, pues hicimos un mal manejo de uno de nuestros eventos en el cual apostamos mucho, pero el gran error fue no conocer el mercado ni las necesidades previas. Eso nos causó pérdidas económicas considerables para nuestra pequeña empresa.

Finalmente logramos superarlo generando políticas internas, análisis de costos, canales de publicidad para los futuros eventos. Mi consejo es que ***conviertan cada situación en algo positivo, generando autoconfianza en uno mismo para poder emprender y transmitirlo a los colaboradores.***

Elena Emperatriz Armas Romero
Gerente General
Gerencia de Avance Profesional

LA AUSENCIA DE CULTURA EMPRESARIAL GENERA ERRORES”

Trabajar con clientes reacios y no comprometidos en la implementación de su Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, es difícil. Superamos dichos impasses fomentando una cultura de prevención de los riesgos laborales para que la alta dirección y sus trabajadores interioricen conceptos de prevención, proactividad y promuevan comportamientos seguros.
Puedo decir que ***la ausencia de una cultura empresarial conlleva a generar muchos errores pues no se tiene un plan de negocios y por ende no se miden los indicadores de desempeño de los trabajadores.***

Lisseth Milagros Urquiaga Robles
Gerente General
SGI Consultora Perú S.A.C.

CON PERSEVERANCIA Y BUEN HUMOR SALIMOS ADELANTE”

Como trabajamos básicamente con un programa social de vivienda del Estado, en lo que ahora llaman la tramitología; observamos que la dificultad no está en el trámite en sí, sino en quienes lo conducen. Hacer entender al servidor público que debe ser un facilitador de la actividad privada es ***un verdadero desafío, pero salimos adelante con perseverancia y una buena dosis de buen humor para hacerles entender que nos encontramos del mismo lado.*** *Un error con los clientes es no estar atentos a sus intereses que son muchas veces cambiantes. Se requiere de esfuerzo, disciplina y perseverancia para cumplir las metas propuestas.*

Tannia Karina Trejo López
Gerente General
Tabernáculo Constructores S.A.C.

NO HAY NADA IMPOSIBLE PARA LOS EMPRENDEDORES”

La época más difícil que vivió la empresa fue en los 90, cuando se dio el golpe de Estado de Fujimori. Eso nos afectó considerablemente, pues perdimos mucho dinero. ***Con el tiempo empezamos a superarnos, pero con mucho esfuerzo, dedicación y trabajo en equipo. Nuestro capital humano ayudó mucho.*** *De otro lado, considero que descuidar a los colaboradores y no capacitarlos genera en ellos y en la empresa una mala imagen, puesto que son ellos quienes están en contacto con los clientes. Soy un convencido de que no hay imposibles, pues todo es posible si tenemos las ganas de hacer bien las cosas.*

José Herminio Rojas Rodríguez
Gerente General
Seremagri E.I.R.LTDA.

HA QUE TENER LA CONVICCIÓN DE REALIZAR UN SUEÑO”

La parte más difícil fue al iniciar las actividades, pues conseguir los primeros clientes, y más aún volverse conocido en el medio y que puedan confiar en ti, es sin duda complicado, pero ***logramos salir adelante con dedicación y capacitación permanente al personal en todos los niveles.*** *Las fallas más comunes son las que empiezan por la falta de comunicación entre los trabajadores y la carencia de liderazgo en los gerentes. Todo emprendedor nace con la convicción de hacer realidad su propio sueño y la esperanza de hacer crecer su empresa siempre con la perseverancia y la formación personal, el trato al cliente y las buenas costumbres.*

Óscar Benavides Ruiz
Gerente General
Ocean Coast S.A.C

COMUNICACIONES CORPORATIVAS CCPLL
prensa@camaratru.org.pe

▸ MANIFESTÓ ROSARIO BAZÁN DE ARANGURÍ EN CONFERENCIA DE PRENSA.

"Autoridades deben trabajar con liderazgo y unidad"

Directivos de la CCPLL brindaron información oportuna sobre los diferentes sectores productivos de la región. Luego, se festejó el Día del Periodista con una cena especial.

Ante una numerosa concurrencia de periodistas, la presidenta de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), Rosario Bazán de Arangurí, solicitó a las nuevas autoridades municipales y regionales actuar con "unidad" para tender puentes que contribuyan a que nuestra región siga siendo una de las más pujantes del país.

"Requerimos que las autoridades trabajen con liderazgo y unidad para resolver los principales 'cuellos de botella' que impiden el crecimiento competitivo de la región", acotó. De esta manera, la máxima representante de los empresarios liberteños reincidió en su posición de trabajar de manera conjunta con la Municipalidad Provincial de Trujillo y el Gobierno Regional para eliminar los obstáculos que impiden el desarrollo de los diferentes sectores productivos.

Dicha dinámica de trabajo será importante, teniendo en cuenta la cartera de inversiones de La Libertad prevista para los años 2014-2016, que asciende a US$ 2,030 millones. "Están en carrera obras como la tercera etapa de Chavimochic, la Longitudinal de la Sierra Tramo 2, la Autopista del Sol, la construcción del desembarcadero Pesquero Artesanal 'Puerto Morín', entre otras", mencionó Bazán de Arangurí.

GESTIÓN EFECTIVA

En otro momento, la presidenta de la CCPLL destacó el rol articulador que ejerce el gremio empresarial liberteño con el objetivo de tender puentes para resolver los problemas más urgentes que afectan el desarrollo de la región. Así pues, rememoró gestiones recientes de la institución con los Ministerios de la Producción y del Interior, así como con las entidades: Sunafil, Universidad Nacional de Trujillo, Gerencia Regional de Salud, Digesa, ALA, entre otros.

Otro punto que resaltó Bazán de Arangurí fue la contribución de la Cámara para elevar la competitividad de las empresas liberteñas. "De setiembre del 2013 al mismo periodo del 2014, hemos realizado 90 cursos en temas de seguridad y salud en el trabajo, actualización tributaria, gestión ambiental, responsabilidad social, gestión empresarial, atención al cliente, comercio exterior y gestión de talento humano", enumeró.

> "DE SETIEMBRE DEL 2013 AL MISMO PERIODO DEL 2014, LA CCPLL HA REALIZADO 90 CAPACITACIONES, RESALTÓ BAZÁN DE ARANGURÍ.

GREMIOS PRESENTES

Como estaba previsto, los presidentes de los diferentes Comités Gremiales brindaron a la prensa información oportuna, efectiva y de alto impacto sobre los diferentes secto-

PEDIDO. Rosario Bazán espera que autoridades muestren concenso y no discrepancias.

DIRECTORES BRINDARON IMPORTANTES APORTES

Presidente del Comité de Energía, Minas e Hidrocarburos, Juan Carlos Zaplana

Vicepresidente del Comité de Comercio, Humberto Flores Cornejo

Presidente del Comité de Industria Avicola, Ganadera y Empresas Conexas, Marco Canessa Álvarez

Presidente del Comité de Servicios Profesionales, Ramón Chumán Rojas

Vicepresidente del Comité de Agricultura, Agroindustria y Empresas Conexas, Luis González Rosell

Presidente del Comité de Servicios Especializados, Federico Tenorio Calderón

Vicepresidenta del Comité de Servicios de Salud y Empresas Conexas, Estela Pacheco de Barreda

Presidenta del Comité de Turismo, Maruja Neciosup de Prevost

res económicos de la región.

El presidente del Comité de Energía, Minas e Hidrocarburos, Juan Carlos Zaplana, mencionó que trabajarán para mejorar la comunicación de su sector con el afán de que la población se entere de las bondades de la minería. "Otro objetivo es ayudar a aquellos sitios alejados para que tengan servicios básicos de calidad", mencionó el directivo.

Por su parte, el vicepresidente del Comité de Comercio, Humberto Flores Cornejo, aseveró que "debe ser una preocupación de las autoridades el dar connotación al Centro Histórico frente a los grandes centros comerciales, brindando seguridad, transitabilidad y reordenamiento vehicular".

> **HAY PROBLEMAS QUE SUPERAR COMO LA FALTA DE CARRETERAS DE PENETRACIÓN A LA SIERRA, LA CORRUPCIÓN, LA INFORMALIDAD Y LA INSEGURIDAD.**

Para el presidente del Comité de Industria Avícola, Ganadera y Empresas Conexas, Marco Canessa Álvarez, los temas pendientes por mejorar son competencia del Gobierno Regional. "Si bien el rubro Agropecuario ha sido apuntalado por sectores como la Construcción, la Minería y Agricultura, el Gobierno Regional tiene problemas que superar como la falta de carretas de penetración a la sierra, la corrupción, la informalidad y la inseguridad", manifestó.

En tanto, el presidente del Comité de Servicios Profesionales, Ramón Chumán Rojas, sostuvo que impulsarán "la revisión de las normas que rigen la actividad económica y social para hacer propuestas que mejoren la regulación societaria, tributaria y laboral que obstaculizan el desarrollo de la región".

De otro lado, el vicepresidente del Comité Gremial de Agricultura, Agroindustria y Empresas Conexas, Luis Miguel González Rosell, informó que una de las tareas pendientes consiste en "generar mayor competitividad en el tema de las exportaciones, con el impulso de capacitaciones y la transferencia de tecnologías para los agricultores de menores recursos con el fin de que innoven en sus cultivos".

El presidente del Comité de Servicios Especializados, Federico Tenorio, exhortó a que el "Gobierno Regional y la Municipalidad de Trujillo trabajen de manera efectiva en el desarrollo medioambiental, como por ejemplo con el tratamiento adecuado de los residuos sólidos de la ciudad y de las aguas servidas, ya que ambos generan un enorme impacto contaminante para la ciudad".

De similar postura crítica fue la vicepresidenta del Comité de Servicios de Salud, Estela Pacheco de Barreda, al exigir que "el Ministerio de Salud sea más flexible respecto a sus trámites administrativos", puesto que a la fecha han cerrado 300 laboratorios de los 401 que operaban en el país. "Los laboratorios cierran porque las exigencias son demasiadas, y eso impide que se combata la producción de medicamentos falsificados, un problema que últimamente se agudizó", dijo.

Por último, la presidenta del Comité de Turismo, Maruja Neciosup, manifestó que continuará promoviendo la constitución de innovadores circuitos turísticos para fortalecer este importante sector.

Noche de celebración

Como acto final, se realizó la cena por el Día del Periodista, la cual estuvo amenizada por los grupos de danzas 'Minchanzamán' de la Universidad Nacional de Trujillo y 'Pasos Lejanos' de la Universidad César Vallejo. Los periodistas disfrutaron de una velada especial que contó con el auspicio de **Minera Poderosa** y **Agroindustrial Laredo**, asimismo, participaron del sorteo de fabulosos premios obsequiados por empresas asociadas como: Movistar, Cogorno, Danper, Cartavio Rum Company, SGS, Real Plaza, Zapatería Cardani, Bambu Chifa, Escalabs, Dulcería y Pastelería Castañeda, el Marisco del Amor, Lucart S.A.C., entre otros.

A SU SALUD. Consejo Directivo rindió merecido homenaje a periodistas.

DANZA EMBLEMA. Pareja de marinera se lució ante decenas de asistentes con la muestra de su gallardía y salerosos movimientos.

APLAUSOS. Danzas folclóricas se ganaron la admiración del público.

REGALOS. CCPLL premió el talento y esfuerzo de los periodistas.

FELIZ DÍA. Hombres y mujeres de prensa que cumplen a diario un arduo trabajo tuvieron una noche inolvidable.

Por V Congreso Internacional de Investigación Científica

Investigadores internacionales se reúnen en la UCV

Con la presencia de investigadores de diversas partes del mundo, se realizó en Trujillo el V Congreso Internacional de Investigación Científica 2014, actividad académica que promueve y difunde el ejercicio de la investigación en los niveles de pre y postgrado.

El evento inaugural contó con la presencia de la Dra. Ruth Shady Solís, más conocida como la 'Dama de Caral', antropóloga, arqueóloga y educadora, reconocida por su labor de revalorización y datación de Caral, civilización más antigua de América, quien recibió de manos del rector de la Universidad César Vallejo, Dr. Sigifredo Orbegoso Venegas, el diploma y medalla de distinción como profesora honorífica de dicha casa de estudios.

Entre los ponentes destacan los investigadores Piedad Martínez Carazo, Sara Lucero Revelo (Colombia), Sergio Santa María Suárez y Leticia Jiménez López (México), Ivana Primitz (Argentina), Celeste Villagrán (Uruguay), Eduardo Campechano (Venezuela), Rafael Moya (España), Libio Huaroto y Miriam Grimaldo (Perú).

En esta quinta edición del Congreso, se desarrollaron cursos sobre investigación, dirigidos por los ponentes invitados; entre ellos Ética en la Investigación, Elaboración de Instrumentos en Investigación, Redacción de Artículos Científicos, Pruebas de Hipótesis de Investigación, entre otros.

Cooperativa de Ahorro y Crédito León XIII celebró sus Bodas de Oro

Jorge González Montenegro, reconocido analista político, realizará conferencia el 21 de noviembre en el marco de las celebraciones.

El miércoles 15 de octubre de 2014 se realizó en el auditorio Solidaridad, la conferencia de prensa por el 50° Aniversario Institucional de la Cooperativa León XIII. En el evento estuvo presente el presidente del Consejo de Administración, Sr. Ernesto Celi Neira, quien dio la bienvenida a los presentes y presentó el Programa de Actividades Conmemorativas por el 50° Aniversario. Lo acompañó el gerente general, Econ. Yver Eddy Bohuytrón Pérez, quien expuso la situación actual de la institución.

El Sr. Ernesto Celi Neira, en su exposición, indicó que con gran entusiasmo y expectativa los directivos, asociados y colaboradores se aprestan a celebrar los 50 años de vida institucional, para lo cual, la Comisión Organizadora ha preparado un programa de actividades en el que destacan los actos institucionales, sociales, religiosos, culturales y académicos, contando para esta última actividad con la disertación del reconocido economista y

analista económico, docente de la Universidad del Pacífico, Dr. Jorge González Izquierdo, quien realizará una conferencia magistral el 21 del presente mes.

En el marco del programa de actividades también destacó la inauguración y bendición del local de la nueva agencia ubicada en el distrito de La Esperanza, en la que se rendirá un homenaje póstumo a quien en vida fue un directivo en diferentes períodos de nuestra cooperativa, don Felipe Santiago Zanoni Mendiburo, fallecido el día 25 de setiembre pasado.

Caja Trujillo cumple 30 años al servicio de los emprendedores peruanos

Cuenta con 142 puntos de atención en todo el Perú y tiene a unos 390 mil clientes a nivel nacional.

En este mes de noviembre, Caja Trujillo cumple 30 años de trabajo constante, brindándole al pequeño y mediano empresario toda la ayuda necesaria para que accedan al sistema financiero.

A manera de remembranza, Caja Trujillo empezó sus operaciones en lo que era conocido como el Centro Comercial "Las Malvinas", posteriormente ubicándose en El Porvenir y Chepén. Hoy, luego de 3 décadas, cuenta con 69 agencias y 73 oficinas informativas en la zona Norte, Oriente y Centro del Perú.

Caja Trujillo, a lo largo de su existencia, ha logrado superar los retos que el mercado financiero, la tecnología y la economía le han puesto al frente, permitiéndole consolidarse con 142 puntos de atención a través de sus agencias y oficinas informativas.

Asimismo, ha contribuido al crecimiento de los pequeños y medianos empresarios brindándoles seguridad, comodidad y estando más cerca de ellos.

Hoy Caja Trujillo existe gracias al trabajo de sus colaboradores y a la confianza que han depositado sus más de 390 mil clientes en ahorros y créditos.

eurotubo

Calidad que fluye
con el Perú

eurotubo.com.pe