



REVISTA DE LA CÁMARA DE COMERCIO Y PRODUCCIÓN DE PIURA

Empresario

AÑO 23 - Nº 84

2017: Piura continuará creciendo

Las expectativas son positivas, previéndose un crecimiento sostenido de nuestra región.

ERNST & YOUNG EN CAMCO

Jornada reúne a empresarios piuranos

REGISTRA MAYOR PARTICIPACIÓN

Créditos a mypes en la Macro Región Norte crecieron 13%

CRUZADA EN FAVOR DE HOMBRES DE ROJO

Compañía de Bomberos y Cámara de Piura impulsan campaña solidaria "Ayúdalos a Ayudar"

LOGRAR EL ÉXITO

Uso de tecnologías, una herramienta para empresas y emprendedores



Feliz ★ Navidad & Próspero Año Nuevo



El Directorio, la Gerencia General y el Personal de la Cámara de Comercio y Producción de Piura, expresan un saludo muy especial con ocasión de las fiestas navideñas y hacen extensivo sus mejores deseos para que el año venidero sea un año de esperanza y realizaciones.

Piura, diciembre de 2016



REVISTA
Empresario

DICIEMBRE 2016

INTEGRANTES DEL DIRECTORIO

Sr. Ricardo Álvarez Elías
Presidente

MBA. José Luis Cotrina Viacava

Primer Vicepresidente

Dr. Edmundo Rodríguez – Frías Benza

Segundo Vicepresidente

MBA. Javier Bereche Álvarez

Director Tesorero

Ing. José Luis Puig Raygada

Director Pro Tesorero

Ing. Eduardo Espinosa Burneo

Director

Lic. Julio Guillermo Castagnino Lema

Director

Sr. Guillermo Alejandro León Arámbulo

Director

Lic. Salustio García Espinosa

Director

MBA. Emiliano Flores Palacios

Director

Dr. Rufino Francisco Arribas Otoyá

Director

Dr. Daniel Andrés Montes Delgado

Director

Sr. Carlos Sánchez Delgado

Gerente General

DIRECCIÓN

Lic. Carmen F. Peña Morales

EDICIÓN

NORPRESS EIRL

Jr. Huancavelica 435. Int. 4 Piso

073 331840 #969675555

IMPRESIÓN

Impresos Gráficos

Montalbán E.I.R.L.

Urb. San Eduardo A-2

Teléf.: 073 321871 Telefax 332609

<http://www.camcopiura.org.pe>

E-mail: camarapiura@camcopiura.org.pe

En esta edición

8

Jornada reúne a empresarios piuranos



10

Capacitan a integrantes del Programa FOCOS del INPE



13

Exportaciones se incrementaron 18,8% en septiembre



14

Créditos a mypes en la Macro Región Norte crecieron 13%



además

5. Nuestro Presidente
6. Nuestro Gerente
9. Compañía de Bomberos y Cámara de Piura impulsan campaña solidaria "Ayúdalos a Ayudar"
11. La elección de Donald Trump nos obliga a esperar conocer su estrategia política
16. El Indecopi lanza cuarta edición del premio 'Primero, los clientes' con la inclusión de una nueva categoría dedicada a las Mype
17. La empresa consciente
18. 5 tips de marketing para pequeños negocios
19. Uso de tecnologías, una herramienta para empresas y emprendedores
20. Teletrabajo y empleabilidad
21. Nuevos socios
22. Nuestros socios
24. Vida Empresarial
26. Efemérides

AYÚDALOS A AYUDAR



CAMPAÑA SOLIDARIA

¿Quieres **ayudar**?

Cuenta Corriente del BBVA

0011-0267-01-00115134

Mayor información:

321871 Anexo 106

relacionespublicas@camcopiura.org.pe

2017: Piura continuará creciendo

La inversión privada en el 2017, como lo ha venido haciendo en los últimos años, tendrá un rol preponderante. Las expectativas son positivas, previéndose un crecimiento sostenido de nuestra región.

El reto es que esta visión optimista sobre la economía piurana se traduzca, también, en una mejora perceptible del bienestar social.

Con un millón 844 mil habitantes, Piura es el tercer departamento más poblado del país; representa el 2.8% del territorio nacional, aporta 4.8 % al PBI Nacional, es la sexta economía del país y se sitúa en el puesto 12 de competitividad regional. Sus potencialidades e importante contribución al erario contrastan con su índice de pobreza (29%) que supera el promedio nacional que es 22%. Este se incrementa en provincias de nuestra serranía como Ayabaca y Huancabamba en donde alcanza el 70%.

La crisis en el sector Salud, la emergencia hídrica, la preocupante inseguridad, son algunos de los desafíos presentes.

La región tiene necesidades urgentes que atender. Nos hace falta hospitales de Alta Complejidad, profesional especializado en salud, infraestructura de riego como el Proyecto Alto Piura, Vilcazán, Poechos, optimizar canales de regadío y; construcción, mantenimiento y mejora de la red de carreteras.

Así como, seguridad ciudadana, masificación del gas natural,

cobertura de servicios de agua, desagüe y saneamiento; ciencia, tecnología e innovación; diversificar y darle mayor valor agregado a la oferta exportable, etc.

Además, adoptar acciones contundentes para reducir la vulnerabilidad de nuestra región frente al Fenómeno El Niño, ocurrencia de sequías, sismos, o los efectos del cambio climático, entre otros.

Impulsar el proceso de descentralización es, también, una tarea pendiente. Esperamos que la recientemente creada Macro Región Nor Oriental -conformada por Tumbes, Piura, Lambayeque, La Libertad, Cajamarca, San Martín, Amazonas y Loreto- presidida por nuestro Gobernador Regional, contribuya con su reactivación y haga posible el desarrollo de proyectos de envergadura.

En lo que a inversiones respecta, la realización del Foro APEC ha sido una buena oportunidad para nuestra región al habernos puesto en vitrina ante las 21 economías que conforman este bloque -entre ellas las mayores del mundo- Estados Unidos, China, y Japón.

Este 2016 que concluye, puso en evidencia carencias manifiestas que han ralentizado nuestro crecimiento. Esperamos que en el 2017, la suma de esfuerzos, la concertación y la transparencia, permitan revertir esta situación en beneficio de Piura.

Ricardo Álvarez Elías
Presidente



Representación y defensa gremial

La Cámara de Comercio y Producción de Piura es una institución con 125 años de trayectoria. A lo largo de este tiempo, en que ha tenido que superar diversas pruebas impuestas por la naturaleza, la coyuntura política, y los vaivenes socioeconómicos, ha sabido mantener su talante.

De esta manera, ha ido consolidándose como una Institución piurana que participa activamente de la vida de su comunidad.

Diversas acciones dan testimonio del quehacer gremial de la Cámara, siendo la más emblemática la que le da origen y marca su derrotero. Es decir, contribuir con la solución de los problemas que frenan el crecimiento económico de la región e impiden el bienestar general.

Hace 125 años fueron las intensas lluvias y su impacto negativo en la actividad empresarial y la vida de los piuranos lo que motivó el surgimiento de la Cámara. Hoy, ese mismo interés por los empresarios y la población continúa impulsando su actuación.

Para el logro de tal fin ha asegurado alianzas con el sector público y privado. Un buen ejemplo, es el Colectivo Cívico Institucional “Por el respeto que merece la Región Piura”, del cual es vocero. Conformado por 29 entidades busca, a través de la unidad y el diálogo, la construcción de una región mejor para todos.

En este sentido, los asociados (personas naturales y jurídicas) juegan un rol protagónico, razón por la cual la Cámara debe garantizarles la defensa gremial que corresponda para dinamizar su actividad, generadora de empleo y recursos para el erario nacional.

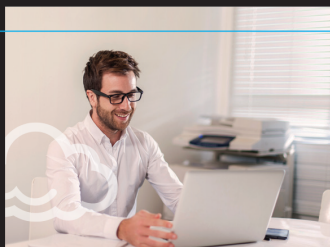
Por la importancia que nuestros asociados tienen para la Institución, la región y el país, esperamos en el 2017, continuar trabajando estrechamente con ellos.

No me queda sino recordar que nuestra Cámara tiene entre sus principales objetivos: Ejercer la representatividad de la actividad comercial y productiva de Piura; Participar con propuestas y acciones en la solución de problemas que puedan poner en riesgo el normal desenvolvimiento de la actividad empresarial y la vida de la comunidad; Contribuir con el perfeccionamiento de la legislación, procurando que permita y favorezca la prosperidad del comercio, la producción, y el bienestar social; Coadyuvar con la moralización de las prácticas comerciales e industriales, alentando las respectivas sanciones en los casos de procedimientos incorrectos; e impulsar la competitividad de las empresas mediante el acceso a servicios de desarrollo empresarial.

“Por la importancia que nuestros asociados tienen para la Institución, la región y el país, esperamos en el 2017, continuar trabajando estrechamente con ellos”.



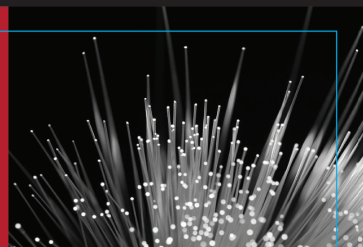
UNA GRAN RED PARA LA CONECTIVIDAD



Servicios Cloud

Las herramientas tecnológicas que tu empresa necesita para crecer, en un solo lugar.

Más de
20,000 km
de fibra óptica
Infraestructura desplegada a nivel nacional para brindar conectividad a tu empresa.



3.9 millones de
líneas RPC

Comunicación ilimitada con todas las líneas móviles pertenecientes a la RPC y líneas fijas de Claro.

Más de
13 millones de
usuarios

en servicios móviles, fijos, televisión y servicios corporativos.



Nueva red

Experimenta la nueva red 4G LTE potenciada con la banda 700 MHz.

4G LTE



Servicios móviles

Facilidad de comunicación en todo momento con tu equipo de trabajo y navegación de alta velocidad.



Soluciones de Negocio Fijo

Deja la gestión de tus comunicaciones en nuestras manos para darle un valor agregado y seguridad a tu empresa.

Servicios fijos

Servicios de Fibra Óptica para dar una comunicación de calidad en Telefonía, datos e Internet.



Soluciones de Negocio Móvil

Aplicaciones creadas a la medida de tus necesidades para mejorar la productividad de tu empresa.



TODO LO QUE TU EMPRESA NECESITA CLARO LO TIENE.



0800 00 200
www.claro.com.pe

NUEVA RED



Información actualizada al 31/12/2016.
La nueva red de Claro 4G LTE con Banda 700 MHz inicialmente disponible en Lima ampliándose progresivamente a otras provincias. Más información, cobertura y restricciones en: www.claro.com.pe.



Jornada reúne a empresarios piuranos

Con la activa participación de empresarios de la región, se cumplió el 29 de noviembre, la Jornada Empresarial organizada por la reconocida firma internacional EY (Ernst & Young) y la Cámara de Comercio y Producción de Piura (Camco Piura), en el marco de las celebraciones por los 125 años del gremio empresarial.

La Jornada, comprendió eventos como el Desayuno “Novedades para el Cierre Fiscal”, la “Presentación de la Guía Multiregional del Norte” y Cóctel.

Fernando Núñez Pazos, socio responsable de Expansión de Mercados, Miguel Quijano Doig, socio de Auditoría y de Desarrollo de Negocios, Héctor Mori Anto, líder Chiclayo de EY; conjuntamente con Ricardo Álvarez Elías y Carlos Sánchez Delgado, presidente y gerente general de la Camco Piura fueron los anfitriones de esta importante cita empresarial.

El evento contó con el auspicio de Caja Piura.

Novedades para el Cierre Fiscal

Mecanismos vigentes para la recuperación del Drawback; Últimos pronunciamientos del Tribunal Fiscal; y Futuras modificaciones a la legislación fiscal del actual gobierno; fueron los temas abordados por Claudia Perea Tamayo, Gerente de Comercio Global e Impuestos Indirectos; y Pamela Ormeño Eguía, Gerente Senior de Impuestos en EY.

Las especialistas proporcionaron información de relevante interés y absolvieron las preguntas de los asistentes.

Ricardo Álvarez Elías, presidente de la Camco Piura saludó la participación de los empresarios y emprendedores presentes.

“Resulta satisfactorio, dijo, porque pone de manifiesto el valor que le otorgan al manejo de información idónea como base para su crecimiento. A la vez que refleja su interés por el oportuno cumplimiento de obligaciones y aprovechamiento de oportunidades que bien sabemos constituyen uno de los pilares fundamentales para impulsar su competitividad”.

Guía Multiregional

La Guía de Negocios e Inversión en el Perú 2016/2017 edición Multiregional del Norte fue presentada en conferencia de prensa y en un Cóctel que convocó a miembros del Directorio y asociados de la Cámara de Piura; así como, a socios y ejecutivos de EY.

Fernando Núñez Pazos, Socio Responsable de Expansión de Mercados en EY tuvo a su cargo la presentación del documento que contiene información sobre la realidad económica, legal, tributaria, laboral, societaria y de cumplimiento financiero en el Perú. Así como, un análisis regional sectorial de cada departamento que conforma la Multiregión del Norte: Tumbes, Piura, Lambayeque, La Libertad, Ancash, Cajamarca, Amazonas y San Martín.

El presidente de la Camco Piura, Ricardo Álvarez Elías, recalcó el rol que cumple la inversión nacional y extranjera. En este sentido, afirmó que “se deben crear las condiciones que impulsen su dinamismo ya que el desafío es continuar por un camino ascendente con desarrollo económico y social, privilegiando el bien común”.

Compañía de Bomberos y Cámara de Piura impulsan campaña solidaria “Ayúdalos a Ayudar”

El presidente de la Cámara de Comercio y Producción de Piura, Ricardo Álvarez Elías, formuló un llamado a las autoridades, el empresariado y la comunidad en general para que participen activamente en la campaña “Ayúdalos a Ayudar” que redundará en beneficio de todos los piuranos.

Explicó que la cruzada está dirigida a captar fondos que les permita a los bomberos seguir atendiendo de la mejor manera las emergencias que se presenten, y por ende, minimizando los riesgos para la población.

Los aportes solidarios se efectúan en la Cta. Cte. BBVA 0011-0267-01-00115134.

No existe monto mínimo ni máximo de aporte. Todo suma si deseamos apoyar a los bomberos en su labor de salvar vidas las 24 horas del día, subrayó.

Recordó que la tarea de los bomberos es compleja y sacrificada, “prevención, control y extinción de incendios; atención de accidentes vehiculares, emergencias médicas, rescate y salvataje de vidas expuestas al peligro”.

En tanto el Gobierno central no establezca una política de Estado, la vocación de servicio, sensibilidad social, entrega y disciplina de los bomberos continuará siendo insuficiente para cumplir con su misión, concluyó.



Datos

- Las estadísticas de emergencias revelan que en el 2015 atendieron 692 incendios, 524 emergencias médicas, 400 servicios especiales, 148 accidentes vehiculares, entre otros.
- El costo de un uniforme y su respectivo equipo de protección supera los S/. 8,000.
- A la fecha han atendido alrededor de 1,500 emergencias.

ALVAREZ LARA ABOGADOS ASOCIADOS S.R.L.
ALVAREZ LARA

ASESORÍA EMPRESARIAL - INDUSTRIAL - FINANCIERA - CORPORATIVA

Estudios:

Piura
Jr. Arequipa N°550 Of.: 01-02-2do. Piso
Of.: (073) 320623 - Cel.: 969785948
Rpm.: #941888183 - Nextel: 834*3329

Lambayeque
Calle Huáscar N° 633 - Lambayeque
Oficina: (074) 281506 Celular: 969785948
CHICLAYO

Trujillo
Calle Gamarra N° 679 - 2do. Piso Of. 01
Of.: (044) 650051 - Cel.: 941-888183
TRUJILLO

Dr. José Antonio Álvarez Lara
Gerente Gral. - Abogado

Visítanos en : www.alabogadosasociados.com

La Auxiliadora

Empresa Corredora de Seguros, autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros con Matrícula J-0734. Asesoramos a empresas Públicas y Privadas y Licitaciones del Estado. Ofrecemos las mejores alternativas del mercado para la contratación de los seguros con las diferentes Compañías del mercado asegurador.

- Seguros de SALUD
- Seguros Patrimoniales
- Seguros de VIDA
- Seguros de TRANSPORTE
- Licitaciones del estado
- Seguros de Cascos Marítimos
- Seguros de Responsabilidad Civil
- Seguros de VEHÍCULOS A TODO RIESGO
- Asesoría a empresas públicas y Privadas
- SCTR - Complementario de Trabajo de Riesgo

SOAT DELIVERY
943093845 / 073 350376

Jr. Huánuco N° 365 Int. 003 (Ref. alt. Tacna con Huánuco) PIURA
Teléfono: 073 326142 / 969104925 / #852578
E-mail: josefcordova@piura.com

Capacitan a integrantes del Programa FOCOS del INPE

El Instituto Nacional Penitenciario (INPE), en coordinación con la Cámara de Comercio y Producción de Piura (Camco Piura), desarrolló el 17 de noviembre, el Taller “Emprendimiento Laboral y Formación de Negocios”.

La capacitación estuvo dirigida a integrantes del Programa “Fortaleciendo Competencias Sociales” (FOCOS), el cual se enmarca dentro del ámbito del Tratamiento en el Medio Libre. Es decir, como complemento del tratamiento penitenciario para aquellos sentenciados con penas privativas de libertad que han egresado de los establecimientos penitenciarios gracias a beneficios de semilibertad o de liberación condicional.

El trabajo en el Medio Libre y la Asistencia Post Penitenciaria, tiene como finalidad disminuir la probabilidad de reincidencia delictiva y apoyar al liberado para su reincorporación a la sociedad.

El taller estuvo a cargo de Juan Ricardo Palma Lama, Director Académico de Piu-

ra Consulting Group y expresidente de la Camco Piura.

El Programa FOCOS tiene por objetivo fortalecer capacidades y habilidades personales que permitan a los liberados actuar adaptativamente en la sociedad, convivir pacíficamente, incrementar el nivel de

empleabilidad y reducir la posibilidad de reincidencia delictiva.

El acompañamiento al proceso de reinserción social y laboral de la población penitenciaria extramuros contribuye con las personas en riesgo social y la seguridad ciudadana.



REVISIONES TÉCNICAS

SEÑOR CAUTIVO

Siéntase Seguro y Protegido

Brindamos un servicio rápido y confiable para la Revisión Técnica de su Vehículo



✉ cautivo.ayabaca.sac@gmail.com
infopiura@citvcautivosac.com

www.citvcautivosac.com.pe



**ZONA INDUSTRIAL II LOTE 2B MZA. Z
DISTRITO 26 DE OCTUBRE - PIURA
T. 073-594487 / #932798858 / #932756951**

Lanzan Sello Empresa Segura

El Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables, en coordinación con la Cámara de Comercio y producción de Piura, presentó el 07 de diciembre la tercera edición del “Sello Empresa Segura, libre de violencia y discriminación hacia la mujer”, institucionalizado mediante Resolución Ministerial N° 184-2011-MIMDES.



Mery Vargas C.
Directora DGCVG

Esta distinción se otorga a las empresas que muestran esfuerzos en promover la no violencia contra la mujer y toda persona que confronte el sistema de género; así como la igualdad entre mujeres y hombres, dentro de sus organizaciones y en la comunidad de su entorno. Está dirigido a todas las empresas a nivel nacional.

CRONOGRAMA

Etapas	Fechas
Convocatoria	Noviembre 2016
Autoevaluación	Marzo 2017
Asistencia técnica	Abril – Mayo 2017
Presentación del expediente de postulación	Agosto – 15 Setiembre 2017
Evaluación	18 de setiembre al 30 de octubre 2017
Comunicación de resultados	02 de Noviembre 2017
Ceremonia pública de reconocimiento	Noviembre 2017

Mayor información en: www.mimp.gob.pe

Entrevista al Dr. Carlos Hakansson Nieto

La elección de Donald Trump nos obliga a esperar conocer su estrategia política

La elección de Donald Trump como presidente de Estados Unidos sorprendió a muchos el último 9 de noviembre. Después de que se conocieron los resultados se propagó cierta incertidumbre sobre el futuro de la primera potencia económica del mundo. ¿Cómo nos afecta esta elección, cuáles son las consecuencias? El doctor Carlos Hakansson, docente en la facultad de Derecho de la Universidad de Piura, explica en esta entrevista cómo se debe entender al nuevo presidente de Estados Unidos y recomienda esperar a conocer las primeras decisiones de Trump, antes que anticipar panoramas inciertos que podrían afectar al resto del mundo.

la elección de Donald Trump?

En realidad a todos los ciudadanos y gobernantes del mundo les debe importar la elección del Presidente estadounidense, se trata de la actual primera potencia mundial y su elección desata consecuencias políticas de escala global. Por eso, no es de extrañar las afirmaciones que, con ironía, sostienen que las elecciones estadounidenses son un proceso en el que debería participar todo el planeta. En ninguna otra elección, que no sea la propia, estamos tan pendientes de los candidatos, las elecciones primarias, los debates, la expectativa por los resultados y consecuencias inmediatas para nuestro país.

por ser ejemplo de una nación democrática, ¿la elección de Donald Trump podría vulnerar ese estilo de gobierno?

Las primeras señales que ha brindado muestran un Donald Trump más moderado. Definitivamente no



¿A los peruanos nos debería importar

Estados Unidos se ha caracterizado



Asesoría y Consultoría AVILA E.I.R.L.
CONTADORES - TRIBUTARISTAS - AUDITORES - ABOGADOS

Nuestros servicios:

- AUDITORIAS*
- ASESORÍA FINANCIERA
- ASESORÍA TRIBUTARIA
- ASESORÍA LABORAL
- ASESORÍA CONTABLE
- ASESORÍA EN COSTOS

*AUDITORIAS: TRIBUTARIAS, FINANCIERAS, INSTITUCIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS.

C.P.C. JULIANA AVILA CHUMO
Gerente General
javila@aycavilaeirl.com

RPC: 958313299 943586378 RPM: #996761033 #980303239
FIJO: 073-600200 073-600202 073-600173 073-600172
Calle Los Tamarindos N° 133 Int. 3A Urb. 4 de Enero - Piura

www.aycavilaeirl.com



PONGO
CLÍNICA OFTALMOLÓGICA

- Catarata • Pterigion • Glaucoma • Estrabismo
- Láser para Miopía, Hipermetropía, Astigmatismo, Tratamiento de Patologías de Retina y Vítreo

EMERGENCIA
Atención: Lunes a Sábado
de 8:00 a 1:00 p.m. y 5:00 a 8:00 p.m.

Av. Grau 1026 - Piura
Telf.: 073 - 325708 Cel.: 969570940
RPM*624940 / E-mail: clinicaop@hotmail.com

podrá gobernar y dirigir personas con el mismo estilo que conduce sus empresas. Una importante señal es que nombre como secretarios de estado (el equivalente a nuestros ministros) a personas más competentes que él para el manejo político con el Congreso y los países en el exterior. Las palabras hacia su contendora (Hillary Clinton) y el Presidente Barack Obama luego de visitarlo muestran un Trump post elección, más estadista; sin embargo, su posterior descargo a determinados medios de comunicación increpando cómo se sintió tratado por la prensa durante la campaña, todavía muestran a una persona que debe aprender a moderar su temperamento algo explosivo y poco diplomático. Un dato interesante a tener en cuenta es que durante su programa televisivo "El Aprendiz", Trump siempre contaba con el consejo de una persona mayor de edad y experiencia antes de tomar una decisión final; lo cual me hace pensar que es consciente de su temperamento y que pone los medios; los futuros nombramientos que viene anunciando son una muestra de ello. Debemos esperar.

Durante la campaña, los discursos de Trump fueron agresivos y hasta racistas contra religiones e inmigrantes, ¿los derechos civiles que respetó Estados Unidos están en peligro?

Durante la campaña, la estrategia de Donald Trump fue transmitir que los Estados Unidos debe nuevamente ser un gran país, volviendo a sus raíces, un mensaje que funcionó en el interior del

territorio menos cosmopolita, especialmente entre los ciudadanos del campo, que no estudiaron en la Universidad, que se quedaron sin trabajo en la fábrica porque se trasladó a la China, que laboran como dependientes en una tienda, ajustados en salario y observando como una importante cantidad de inmigrantes están dispuestos a recoger jalapeños todo el día con tal de salir adelante en el todavía país de las oportunidades.

Es cierto que el discurso de Trump ha sido muy drástico con la inmigración, muy ofensivo con Latinoamérica y dispuesto a levantar muros en sus fronteras, pero la esencia del pueblo americano y su crecimiento ha sido precisamente la naturaleza de ser un país de inmigrantes en busca de oportunidades. Al final de las elecciones presidenciales, sus primeras declaraciones han anunciado la necesidad de impedir la inmigración ilegal, una posición más matizada; no olvidemos que la actual administración también buscó lo mismo, incluso una niña peruana se convirtió en símbolo de esta política con su pregunta y preocupación a la esposa del Presidente Obama durante su visita a una escuela.

¿Considera que la actitud de Donald Trump puede originar que surjan más ataques racistas en el mundo?

La necesidad de combatir la falta de seguridad que vive el mundo a causa del terrorismo internacional, que durante los últimos años ha puesto los ojos en los Estados Unidos, Reino Unido, España y Francia, será una de las tantas tareas

que recibirá su administración. Por eso es importante conocer las personas que nombrará para ayudarlo a tomar las mejores decisiones para su país y el mundo entero. Durante la campaña, Trump ha reprochado a los Demócratas la creación del Estado Islámico y demandado la solidaridad económica de los estados más ricos del mundo para afrontar los gastos; una posición económica pero nos queda esperar la estrategia política, de momento debe seguir moderando su discurso, pues, todo lo que diga el Presidente estadounidense se convierte en titular mundial.

Una de las propuestas de Trump fue desarticular varios tratados de libre comercio, ¿eso significa que se pueden romper las relaciones armoniosas que mantiene Estados Unidos con diferentes países socios?

Ha manifestado su disconformidad con el acuerdo transpacífico que, según su perspectiva, afecta los intereses estadounidenses. Se trata de una posición que guardaba sintonía con las principales ideas que deseaba transmitir en campaña, la realpolitik nos obliga a esperar pues se tratan de decisiones compartidas con el Congreso y no todos los parlamentarios republicanos coinciden con sus ideas. Nos encontramos en un proceso de aterrizaje de las propuestas de campaña en la pista de la realidad. Hay que esperar.

¿Cuáles podrían ser las consecuencias inmediatas tras esta elección?

En primer lugar ha quedado sentida la fidelidad de las encuestadoras, que daban por hecho la victoria de Hillary Clinton; segundo, la masificación de las redes sociales se ha convertido en un nuevo actor de los procesos electorales sin calcular sus consecuencias para el futuro de la democracia representativa; al punto, que todavía no se ha analizado en profundidad sus reales dimensiones y perspectivas. Finalmente, observamos un cambio de preferencias sobre el perfil de los candidatos a la presidencia, pues, el llamado candidato outsider, conocido en nuestro país y su joven democracia, también ha podido instalarse nada menos que en la democracia más sólida del mundo moderno.



CLUB GRAU
PIURA
1885

APROVECHA TU TIEMPO Y TUS VACACIONES, VEN E INSCRIBETE!
PAQUETES PROMOCIONALES PARA EMPRESAS E INSTITUCIONES.
VERANO 2017

NATACIÓN, TENIS DE CAMPO, BÁSQUET, VÓLEY, FÚTBOL, KARATE, TAEKWONDO
TENIS DE MESA, BÓMBINTON, GIMNASIO, FULL BODY, BAILE MODERNO, DIBUJO Y PINTURA,
GUITARRA, ORGANO ELECTRONICO, MARINERA, TONDERO, DANZA ARABE, TEATRO, VIOLÍN.

Informes: Oficina de Cultura y Deportes Club Grau
Teléfono: 30-9930 Anexo 202
INICIO: 02 de Enero 2017

Exportaciones se incrementaron 18,8% en septiembre

En setiembre, el valor FOB de las exportaciones creció 18,8%, alcanzando un nivel de US \$ 3 114 millones. Este resultado se debió al incremento de productos tradicionales como el plomo, cobre y oro, pero también de los no tradicionales como los pesqueros, siderúrgico-metalúrgicos y agropecuarios. De esta manera, entre enero y setiembre las exportaciones registran un incremento de 3,1%, con respecto a igual periodo del 2015, informó la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).

Exportaciones Tradicionales

El valor FOB de las exportaciones de productos tradicionales se incrementó 25,1% en setiembre alcanzando un nivel de US \$ 2 195 millones.

Las ventas al exterior de productos mineros se expandió 31,4% con un valor de US \$ 1 760 millones, destacando las exportaciones de hierro (131,1%), plomo (68,4%), plata (57,5%), cobre (29,8%), oro (25,1%), estaño (7,4%) y zinc (6,9%).

Las exportaciones de petróleo y gas natural alcanzaron los US \$ 183 millones lo que implicó un incremento de 29,8% respecto de

setiembre del año pasado. Los envíos de gas natural se elevaron 79,9% y los de derivados de petróleo 17,0%.

En el caso del sector agrícola el valor exportado alcanzó los US \$ 122 millones, con un incremento de 7,6%. Las exportaciones de café sumaron US \$ 119 millones con un incremento de 9,1%.

Las exportaciones pesqueras disminuyeron 18,8% en setiembre, registrando un valor de US \$ 130 millones. Por producto descendió el valor de los envíos de aceite de pescado y de harina de pescado en 44,9% y 7,5%, respectivamente.

Exportaciones No Tradicionales

El valor FOB de las exportaciones no tradicionales creció 5,8% en setiembre alcanzando un nivel de US \$ 912 millones.

En el caso del sub-sector pesca, el valor FOB exportado se incrementó en 42,3%. Por producto crecieron las exportaciones de las demás jibias, calamares y potas congeladas, jibias y calamares, langostinos congelados colas con caparazón, conchas de abanico, langostinos congelados enteros y los demás filetes congelados. Los principales países de destino de estos productos fueron: España

con US \$ 15,4 millones, Estados Unidos (US \$ 10,0 millones), Corea del Sur (US \$ 9,9 millones) y China (US \$ 9,5 millones).

Exportaciones Piura

En setiembre, las exportaciones de Piura totalizaron US\$ 166,3 millones, registrando un incremento de 7,2 por ciento respecto de igual mes del año pasado, por el crecimiento en las exportaciones tradicionales (26,9 por ciento), que contrarrestó la ligera caída de las no tradicionales (-0,3 por ciento), según informó el Banco Central de Reserva del Perú (BCR), a través de la Síntesis de Actividad Económica de Piura.

Durante los primeros nueve meses del año, las exportaciones llegaron a US\$ 1 264,2 millones, mostrando una contracción de 14,4 por ciento respecto de similar período del año anterior atribuible principalmente a los menores envíos de productos pesqueros no tradicionales (-28,7 por ciento) y petróleo (-34,8 por ciento). Los principales países de destino fueron Estados Unidos (24,4 por ciento), Países Bajos (10,5 por ciento), Panamá (8,1 por ciento), España (6,0 por ciento), Brasil (5,6 por ciento), Corea del Sur (4,7 por ciento), China (4,6 por ciento), India (3,8 por ciento) y Canadá (3,5 por ciento).



**Los Profesionales
de la Construcción**

www.ayq.pe

Contáctenos

A&Q Contratistas Generales SRL.

Dirección : Av. Luis Antonio Eguiguren 804 – Piura

Teléfono: 073-308955 Celular 950479521 / RPM #950479521

Email: informes@ayq.pe

Búsquenos en:

[AYQCONTRATISTAS](https://www.facebook.com/AYQCONTRATISTAS)

Empresa Constructora especializada en los siguientes servicios:

- ☑ Construcción de:
 - Obras civiles en general.
 - Obras comerciales (agencias bancarias, supermercados, centros comerciales).
 - Obras de edificación (edificios, viviendas, condominios, multifamiliares).
 - Obras de infraestructura industrial.
 - Obras de movimientos de tierras, defensas ribereñas, gaviones.
 - Sistemas de riego tecnificado - reservorios.
- ☑ Supervisión y gerencia de proyectos de construcción.
- ☑ Mantenimiento industrial y de edificaciones.
- ☑ Alquiler de equipos de construcción.



Piura y La Libertad registraron la mayor participación

Créditos a mypes en la Macro Región Norte crecieron 13%

Los créditos directos otorgados por el sistema financiero a las micro y pequeñas empresas (mypes) en la Macro Región Norte ascendieron a S/ 5,939.7 millones al 31 de agosto de este año, equivalente a un incremento de 13% con relación al mismo mes del 2015, según un informe del Centro de Investigación Empresarial (CIE) de PERUCÁMARAS.

Las regiones de Piura y La Libertad registraron la mayor participación en estos créditos, con el 28,1% y 25,8%, respectivamente. Le siguen Lambayeque (21,7%), Cajamarca (19,8%) y Tumbes (4,6%).

La colocación de estos créditos fue liderada por la Banca Múltiple, que concentró el 49,6% (S/ 2,944.1 millones); seguida de las Cajas Municipales con 35,4% (S/ 2,102.3 millones) y las Empresas Financieras con 11% (S/ 653.7 millones). Mientras que las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito representaron el 2,6% (S/ 155.4 millones) y las Edpymes el 1,4% (S/ 84.2 millones).

Cabe anotar que tanto la Banca Múltiple como las Cajas Municipales vienen incrementando sus colocaciones desde el 2011, a tasas promedio anual de 10,7% y 5,3%, respectivamente. El dinamismo en la colocación de créditos de las entidades bancarias ha sido superior al de otras empresas del sistema financiero a pesar de la reduc-

ción en sus colocaciones durante los años 2013 y 2014.

Créditos directos

El total de créditos directos colocados en esta parte del país alcanzó los S/ 21,527 millones, lo que representó un crecimiento de 5,3% en comparación a agosto del 2015. A nivel nacional, este monto significó el 8,3% del total de colocaciones directas.

De dicha cifra, los créditos a las mypes significaron el 27,6%; los créditos de consumo, 26,6%; y los créditos a la mediana empresa, 17,5%. En tanto los créditos hipo-

tecarios y los créditos a la gran empresa representaron el 14,7% y el 13,6%, respectivamente.

Nivel de morosidad

El CIE de PERUCÁMARAS advierte que las regiones con mayores tasas de morosidad son Tumbes (6,9%) y Piura (6,2%). Más atrás se ubican Lambayeque (5%), La Libertad (5,3%) y Cajamarca (4,7%).

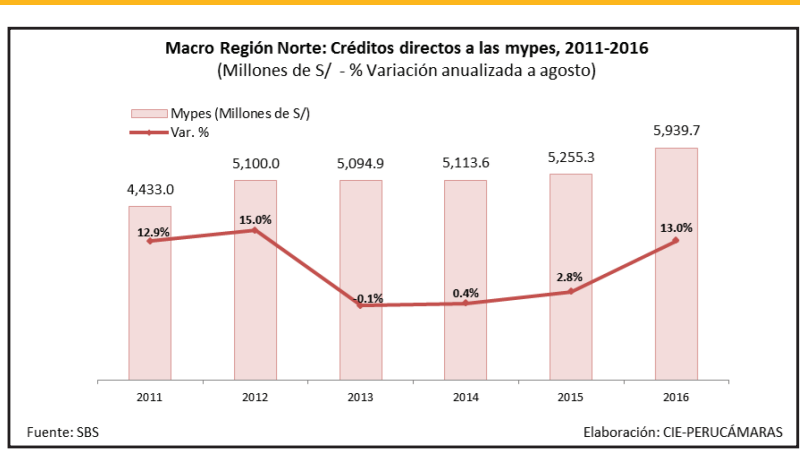
La tasa de morosidad en la Macro Región Norte ascendió a 5,4%, exhibiendo un incremento constante desde el 2011. Las instituciones financieras que enfrentan la

Macro Región Norte: Créditos directos a las mypes por regiones - Agosto 2015-2016
(Millones de S/)

Región	ago-15	ago-16	Var. % Anual	% Participación 2016
Piura	1,474.2	1,670.6	13.3%	28.1%
La Libertad	1,365.5	1,532.7	12.2%	25.8%
Lambayeque	1,113.3	1,289.3	15.8%	21.7%
Cajamarca	1,054.5	1,173.9	11.3%	19.8%
Tumbes	247.8	273.2	10.3%	4.6%
Total	5,255.3	5,939.7	13.0%	100.0%

Fuente: SBS

Elaboración: CIE-PERUCÁMARAS



mayor morosidad en esta parte del país son las Cajas Municipales y las Empresas Financieras, con tasas de 6,6% y 6%, respectivamente.

Por regiones

A agosto de este año, los créditos a las mypes en **Cajamarca** alcanzaron los S/ 1,173.9 millones, registrando un crecimiento de 11,3% con relación al mismo mes del 2015. Estos créditos explicaron el 42,5% del total de colocaciones en esta región, que sumaron S/ 2,760 millones (superior en 10,2%).

En tanto los créditos de consumo significaron el 28,8% (S/ 794 millones) y los créditos a la mediana empresa el 15% (S/ 414.3 millones).

La Banca Múltiple concentró el 64,3% de las colocaciones totales otorgadas en esta parte del país, mientras que las Cajas Municipales el 18,9%.

La tasa de morosidad en esta región pasó de 3,3% en el 2011 a 4,7% a agosto del 2016. En cuanto a instituciones financieras, las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito registraron el nivel más alto de morosidad (6,9%), seguido por las Empresas Financieras (5,1%) y la Banca Múltiple (5%).

En **La Libertad**, los créditos a las mypes sumaron S/ 1,532.7 millones, equivalente a un aumento de 12,2% con respecto a agosto del 2015. Estos créditos representaron el 21,9% del total de colocaciones en esa región, que ascendieron a S/ 6,990.1 millones (un incremento de 1,4% frente al año anterior).

Mientras que los créditos de consumo explicaron el 23,6% (S/ 1,651.6 millones); hipotecarios, 18,4% (S/ 1,272.6 millones); y los créditos a la mediana empresa, 18,2% (S/ 1,288.9 millones).

La Banca Múltiple concentró el 80% de las colocaciones totales otorgadas en esta

parte del país, mientras que las Cajas Municipales el 10,2%.

La tasa de morosidad en esta región pasó de 2,8% en el 2011 a 5,3% a agosto del 2016. En cuanto a instituciones financieras, las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito registraron el nivel más alto de morosidad (8,3%), seguido por las Edpymes (7,4%) y las Empresas Financieras (6,4%).

Los créditos a las mypes en **Lambayeque** ascendieron a S/ 1,289.3 millones, lo que representó un incremento de 15,8%. Estos créditos concentraron el 24,6% del total de colocaciones en esta región, que sumaron S/ 5,230.8 millones (superior en 7,5%).

En tanto los créditos de consumo significaron el 24,5% (S/ 1,284 millones) y los créditos a la mediana empresa el 22% (S/ 1,152.5 millones).

La Banca Múltiple concentró el 74,6% de las colocaciones totales otorgadas en esta parte del país, mientras que las Cajas Municipales el 11,7%.

La tasa de morosidad en esta región pasó de 3,5% en el 2011 a 5% a agosto del 2016. En cuanto a instituciones financieras, las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito registraron el nivel más alto de morosidad (5,5%), seguido por las Empresas Financieras

(5,4%) y la Banca Múltiple (5,3%).

En **Piura**, los créditos a las mypes alcanzaron los S/ 1,670.6 millones, registrando un aumento de 13,3%. Estos créditos concentraron el 28,2% del total de colocaciones en esa región, que sumaron los S/ 5,918.1 millones (un crecimiento de 5,9% con relación a agosto del 2015).

Mientras que los créditos de consumo significaron el 30,1% (S/ 1,779.3 millones) y los créditos a la mediana empresa el 13,9% (S/ 820 millones).

La Banca Múltiple concentró el 67,1% de las colocaciones totales otorgadas en esta parte del país, mientras que las Cajas Municipales el 19,5%.

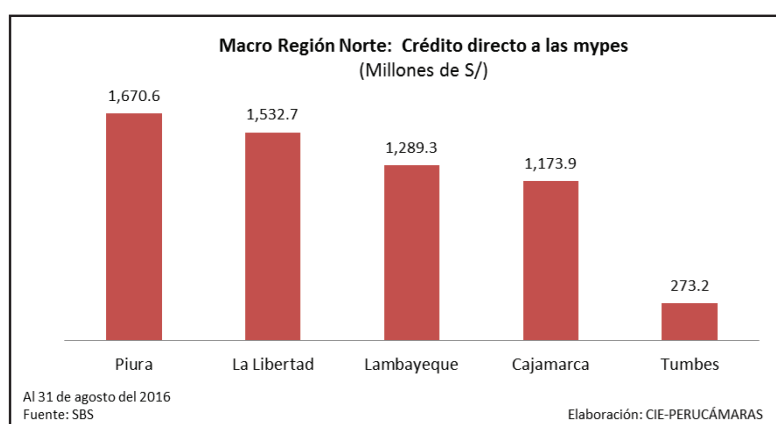
La tasa de morosidad en esta región pasó de 3,9% en el 2011 a 6,2% a agosto del 2016. En cuanto a instituciones financieras, las Cajas Municipales registraron el nivel más alto de morosidad (8,3%), seguido por las Empresas Financieras (6,2%) y la Banca Múltiple (5,9%).

A agosto de este año, los créditos a las mypes en **Tumbes** sumaron S/ 273.2 millones, registrando un crecimiento de 10,3% con relación al mismo mes del año anterior. Estos créditos representaron el 43,5% del total de colocaciones en esta región, que ascendieron a S/ 628 millones (superior en 6,5%).

En tanto los créditos de consumo explicaron el 34,7% (S/ 218.2 millones) y los créditos a la mediana empresa el 15,7% (S/ 98.8 millones).

La Banca Múltiple concentró el 45,9% de las colocaciones totales otorgadas en esta parte del país, mientras que las Cajas Municipales el 30,8%.

La tasa de morosidad en esta región pasó de 4,4% en el 2011 a 6,9% a agosto del 2016. En cuanto a instituciones financieras, las Cajas Municipales registraron el nivel más alto de morosidad (9,6%), seguido por las Empresas Financieras (7,2%) y la Banca Múltiple (6,7%).



Revela estudio de ASBANC

El uso de cajeros automáticos genera ahorros por S/. 217 millones anuales a los usuarios

Los usuarios del sistema financiero peruano ahorran S/. 217 millones al año gracias al uso de los cajeros automáticos a nivel nacional respecto del uso de los canales tradicionales, reveló el estudio "Impacto del uso de los cajeros automáticos en el Perú", realizado por la Gerencia de Estudios Económicos de la Asociación de Bancos del Perú (ASBANC). El informe agrega que durante el 2015, el retiro de dinero en efectivo a través de cajeros automáticos representó el 72% del número total de retiros de ese año.

Los beneficios del uso de la tecnología son de mayor impacto a favor de los usuarios si en el cálculo se incorpora el uso de otros canales de atención virtuales como la banca por internet y la banca móvil, o los cajeros correspondientes.

Las regiones más beneficiadas

De acuerdo al informe, a julio del 2016, en el Perú existen 7,561 cajeros automáticos, lo que implica un crecimiento de 617% en los últimos quince años.

Agrega que este significativo incremento se dio en mayor medida en

las regiones fuera de Lima.

Las cinco regiones con mayores avances en el número de cajeros automáticos durante el período estudiado son, en primer lugar Madre de Dios con (1,800%), Huánuco (850%), Apurímac (750%), Ica (733%) y Ayacucho (725%).

Retiros por cajeros

Otro aspecto analizado en el informe es el importante porcentaje de retiros de efectivo que se hacen a través de cajeros automáticos, que representa el 72% del total. Según el informe, durante todo el año 2015 se realizaron 405'825,359 retiros de efectivo a través de todos los canales de atención puestos a disposición por las entidades bancarias. De ellas, el 72.42% (293'897,324) se realizó mediante los cajeros automáticos.

El monto global retirado a través de los cajeros automáticos, sumó S/ 102,125 millones durante el 2015, representando el 26.48% del monto total que los clientes dispusieron de sus cuentas bancarias en dicho año en todos los canales de atención.

El Indecopi lanza cuarta edición del premio 'Primero, los clientes' con la inclusión de una nueva categoría dedicada a las Mype



Con la inclusión de una nueva categoría dirigida a las Mype (micro y pequeñas empresas), el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) lanza la cuarta edición del premio 'Primero, los clientes', con el que busca identificar, reconocer y promover las prácticas de éxito que realicen los proveedores en beneficio de los consumidores peruanos.

Con esta iniciativa, el Indecopi busca orientar la política de atención de reclamos en las empresas hacia una gestión de calidad, enfocada hacia la satisfacción del consumidor, y que procure resolver las controversias de consumo entre la empresa y sus consumidores de una manera eficiente.

Asimismo, destacar y premiar la puesta en marcha de las buenas prácticas en prevención y gestión de reclamos, compromiso con la satisfacción de las necesidades de los consumidores, actitud positiva hacia la mejora continua y vocación de liderazgo en el sector empresarial. Además de la categoría dirigida a las Mype, el premio 'Primero, los clientes', contará con tres categorías más, implementadas en ediciones anteriores: Mecanismos de información, Atención de reclamos y Ejecución de garantías.

En el concurso podrán participar las empresas privadas, empresas públicas y gremios empresariales que hayan implementado buenas prácticas en prevención y gestión de reclamos. Estas serán evaluadas por un jurado calificador independiente compuesto por representantes del sector público, sector empresarial, así como entidades internacionales.

Ediciones anteriores

A lo largo de sus tres ediciones, desde el año 2014, el concurso ha recibido la participación de 80 empresas entre públicas y privadas de todo el país, provenientes de diversos sectores económicos como energía, servicios postales, hidrocarburos, joyería, financiero, telecomunicaciones, gremios, retail y automotriz, banca y finanzas, restaurantes, construcción, transporte aéreo, energía, aseguradoras y textil, entre otros.

Etapas del concurso

ETAPAS DEL CONCURSO	
Recepción de postulaciones	Hasta el 15 de febrero de 2017
Evaluación de postulaciones	15 de febrero al 7 de marzo de 2017
Premiación	15 de marzo de 2017

Las empresas que deseen obtener mayor información sobre el desarrollo del concurso 'Primero, los clientes', podrán hacerlo a través de la página web: www.indecopi.gob.pe o comunicándose al teléfono: 224-7800 anexos 3929 o 3901; o escribiendo un correo electrónico a: primerolosclientes@indecopi.gob.pe.



La empresa consciente

Por: Víctor Palacios Córdova (*)

La base económica territorial radica en las competencias de sus empresas, trabajadores, instituciones y culturas locales que, interactuando con los recursos propios y las oportunidades del entorno, llega a generar una oferta de productos y servicios que por su calidad distinguen al territorio. Es en ese contexto, que las empresas locales: micro, pequeñas, medianas y grandes, pueden generar riqueza, agregar más valor y generar un desarrollo económico competitivo, inclusivo y sostenible. Sin embargo, para facilitar su crecimiento se requiere introducir innovaciones productivas, una adecuada formación de las personas en el mercado de trabajo local, mejoras de competitividad en los mercados, entre otros aspectos; pero, también, es imperativo crear valor para la sociedad local al abordar sus necesidades y desafíos. He aquí una oportunidad que tienen las empresas para reconectar su éxito de negocios con el progreso social, nos dice Michael Porter. A ello, en los últimos años, se suma un enfoque que insiste en la ne-

cesidad de que las empresas sean conscientes de su mundo interior y del mundo que las rodea. Tanto mejor sea esa comprensión tanto mejor podrán recorrerlos. Es decir, hay que considerar el cuerpo, la mente y el espíritu en las personas, en la cultura y en la naturaleza. Cualquier empresa que quiera crecer debe comprender que además de conocimientos técnicos, se requiere el desarrollo personal de todos y cada uno de sus miembros como requisito fundamental para alcanzar el éxito. Es lo que Fredy Kofman denomina "La empresa consciente".

El empresario sabe que trabajar es más que ganar dinero. Sabe que se puede sentir un gran placer, comprometiéndose en una tarea significativa que lo enorgullezca, en un trabajo emocionante donde poner a prueba y desarrollar sus aptitudes, un trabajo que esté alineado con su misión en la vida. Esa clase de trabajo es en sí mismo un placer y proporciona importantes gratificaciones materiales y espirituales.

Cómo ponerlo en práctica en su propia

empresa, Kofman señala ocho valores:

- Responsabilidad incondicional para convertirse en el protagonista de su propia vida.
- Integridad esencial para alcanzar <<el éxito más allá del éxito>>
- Humildad ontológica para mirar al otro como un otro tan igual como yo; sin arrogancias y con mucho respeto.
- Comunicación auténtica para decir la verdad y permitir que los otros también lo hagan.
- Negociación constructiva para mirarnos desde lo que nos une y no desde lo que nos separa.
- Compromiso impecable para coordinar acciones de modo responsable.
- Competencia emocional para comprender mis emociones y las emociones de los otros, sin abrir juicios.
- Liderazgo honesto, porque el ser es más que el hacer, es el camino básico hacia la excelencia.

El autor es Docente de la Maestría en Gerencia Social de la Escuela de Posgrado de la PUCP.



ZED PAITA es una zona primaria aduanera de tratamiento especial liberada de todo tipo de impuestos. Toda mercancía o producto que ingresa del extranjero a esta zona, no paga ningún tipo de impuesto. Todas las empresas instaladas en esta zona, están exoneradas del impuesto a la renta (28%), tanto para la exportación, importación o nacionalización de sus productos. Si ingresa una mercancía del territorio nacional hacia ZED PAITA se considera una exportación, por lo tanto no está afecto al IGV (18%). También es aplicable el beneficio del drawback para la exportación (recuperación del 3% del valor FOB). Los beneficios de exoneración se han previsto hasta

el año 2042. También le son aplicables los beneficios de los TLC suscritos por el Perú con otros países.

En ZED PAITA se pueden realizar las actividades de manufactura o producción, maquila, ensamblaje, reparación de maquinarias y equipos, agroindustria, agroexportación, almacenamiento de mercancías en general, etc.

ZED PAITA cuenta con un área total de 939.66 Has, de las cuales 20 has se encuentran habilitadas y cuentan con los servicios necesarios; dentro de las empresas usuarias se destaca la fabricación de geomembranas, frutas deshidratadas, insumos para gaseosas y reconstituyentes, refrescos en polvo, solubles, remanufacturas de mercancías, biofertilizantes, laboratorios, etc. ZED PAITA, otorga a través de una subasta pública, la adjudicación de lotes de terrenos para la realización de actividades principalmente industriales, con valor agregado similar a un alquiler.

La cercanía al Puerto de Paita permite tener una ubicación estratégica, más los beneficios tributarios y aduaneros de ZED PAITA permitirán lograr el objetivo de convertirse en un POLO DE DESARROLLO

(51-73) 51-1841 Anx. 212
Fax (51-73) 51-1841 Anx. 210
RPC: 983702734
Carretera Paita - Sullana Km. 3 Paita, Perú
www.ceticospaita.com.pe



5 tips de marketing para pequeños negocios

Promocionar un pequeño negocio o una pequeña empresa requiere de estrategias totalmente distintas a las usadas por las grandes compañías, de lo contrario solo se estaría desaprovechando las ventajas de contar con una estructura administrativa sencilla y flexible. Los pequeños negocios se caracterizan por llevar una relación más personal con los clientes y por la capacidad para innovar en su modelo de negocios más fácilmente, y estos son dos puntos clave que se deben aprovechar para ganarle terreno a las grandes empresas.



1. Mantente en contacto

En los negocios pequeños es crucial tomar los datos de un comprador y estar constantemente en contacto con él. Consigue su teléfono, su nombre, su e-mail y hasta su fecha de cumpleaños para enviarle un regalo especial en esta fecha. Aquí vuelve y juega importancia el contar con un sitio web, además de crear perfiles en las principales redes sociales. Pero recuerda que el cliente no quiere ser invadido por publicidad, en lugar de ello cautívalo con información de su interés, por ejemplo, si tienes una veterinaria puedes enviarle tips y consejos para el cuidado de mascotas, de esta manera sentirá que la información enviada es realmente valiosa. Otro elemento útil es contar con un software para la gestión de clientes que te permita almacenar y consultar la información de tus compradores.

2. Ofrece incentivos atractivos para el cliente

Los incentivos son parte fundamental del mercadeo, no solo para atraer nuevos clientes sino también para fidelizar a quienes ya nos compran. Descuentos, cupones, promociones y muchas otras estrategias pueden hacer que tu negocio se torne interesante y capte la atención del mercado.



3. Compite con calidad y valor agregado

Una gran empresa puede fácilmente aprovechar las economías de escala para ofrecer productos a muy bajo costo, pero muchas veces el consumidor no busca precios bajos sino una buena y ágil atención, además de la garantía de estar adquiriendo un producto de calidad.

Ofrece a tu cliente un producto que le genere una alta percepción de valor, y esto lo puedes lograr gracias a estrategias de marketing emocional que lleguen a su subconsciente y a su corazón.

También puedes desarrollar un paquete de servicios o “combo” donde ofrezcas diferentes beneficios a quienes adquieran varios de tus productos o servicios. Es una estrategia muy eficaz.

4. Sorprende a tus clientes

Hay una hormona llamada “Dopamina” que cumple una función neurotransmisora. La dopamina se libera en el cerebro cuando un ser humano obtiene una sorpresa, ya sea positiva o negativa, y está diseñada para que podamos aprender a través de la experiencia. Cuando recibimos una experiencia positiva se genera dopamina y el cerebro almacena una información con respecto a esa experiencia. Igualmente sucede si la experiencia es negativa.

¿Qué significa esto? Significa que para impactar a tu cliente debes brindarle experiencias positivas que lo sorprendan, de esta manera será muy difícil que se olvide de ti, y las claves para lograrlo son la innovación y la creatividad.



5. Permite que los clientes te conozcan

Las buenas relaciones se basan en la confianza. Los clientes quieren conocer todo lo que puedan acerca de una empresa, producto o servicio antes de tomar la decisión de compra.

Un aspecto clave es contar con un sitio web que brinde completa información sobre tu negocio, pues actualmente el consumidor tiene la costumbre de usar su computadora o su smartphone para consultar antes de adquirir un nuevo producto, y si tu le brindas la información que busca, el consumidor va a sentirse en confianza.

Utilidad para lograr el éxito a bajos costos y con menores riesgos

Uso de tecnologías, una herramienta para empresas y emprendedores

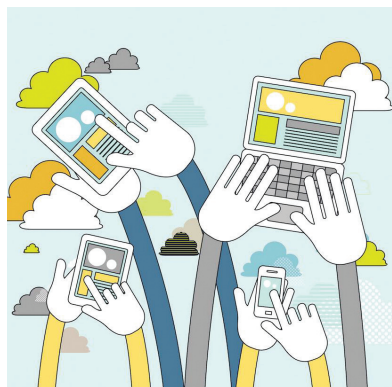
Es la llamada era digital, que a través de la incorporación de nuevas y eficientes tecnologías, ha ido dejando de lado las antiguas prácticas de trabajo corporativas. Para las empresas actuales, la tecnología es cotidiana y formar parte de ella ya “no es una opción”. Las empresas, grandes y pequeñas, deben ser parte de esto, estar en Internet y en las redes sociales, que es donde están los usuarios.

Las herramientas digitales llegaron a las empresas hace algunas décadas, cuando aún se podía decidir utilizarlas o no. Hoy, sin embargo, se han convertido en elementos imprescindibles para lograr el éxito en los negocios.

Hace años cada empresa hacía composición de lugar, valoraba costo-beneficio y hacía uso o no de herramientas. Lo digital era una opción, pero ya no. Hoy es un elemento del entorno en el que cualquier empresa, se dedique a lo que se dedique, tiene que interactuar. Por eso, todas las empresas tienen que conocer qué significa

el mundo digital, entender cuáles son sus oportunidades y sus amenazas, y adaptarse a ello.

Pero no sólo las compañías pueden utilizar la tecnología para su propio beneficio. Los emprendedores también tienen mucho que



ganar si aprovechan las oportunidades que ofrece el mundo digital. Si hasta hace algunos años para emprender un negocio era necesario contar con tiempo, dinero y mu-

cha dedicación, hoy es más sencillo, ya que la opción de trabajar desde cualquier lugar, haciendo uso de las nuevas tecnologías, ha permitido realizar inversiones menores y con bajos niveles de riesgos. La digitalización de las empresas disminuye el miedo a equivocarse y aumenta el ánimo de emprender, afirman los especialistas.

Iniciar una idea de negocio requiere encontrar una temática que apasione al emprendedor y un nicho de mercado que analice la oferta, la demanda y las tendencias actuales, pero luego demanda “entender” cómo funciona Internet y crear en la red una imagen sólida, conseguir prestigio y popularidad, crear confianza y, por último, ponerse en marcha.

En definitiva, las herramientas digitales han hecho posible que emprender sea mucho más accesible y menos arriesgado. El éxito no está garantizado pero la experiencia siempre es buena y los expertos coinciden en que “todas las ventajas están, sólo hay que atreverse y apostar por la tecnología”.

Esto ocurre cuando el logo
de tu empresa no tiene identidad



**Que el público te reconozca
es nuestra misión**

Creamos tu Manual de Identidad Corporativa

 #969675555 / 073 331840

 marketing@norpress.pe


NORPRESS
CONSULTORES EN COMUNICACIÓN



Personas naturales podrán deducir hasta 10 UIT en el pago del Impuesto a la Renta

Mediante Decreto Legislativo N° 1258, publicado el 8 de diciembre en el Diario Oficial El Peruano, el Ejecutivo modificó la Ley del Impuesto a la Renta con el objeto de ampliar la base tributaria e incentivar la formalización.

La norma permite que las personas naturales realicen una deducción de hasta 10 UIT en el pago del Impuesto a la Renta desde el 2017.

De las rentas de cuarta y quinta categorías podrán deducirse, anualmente, un monto fijo equivalente a siete UIT.

Adicionalmente, los importes pagados por concepto de:

a) Arrendamiento y/o subarrendamiento de inmuebles situados en el país que no estén destinados, exclusivamente, al desarrollo de actividades que generen rentas de tercera categoría. Solo será deducible el 30% de la renta convenida.

b) Intereses de créditos hipotecarios para primera vivienda. No se consideran los créditos otorgados para la refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia; los contratos de capitalización inmobiliaria, ni los de arrendamiento financiero.

Se permitirá la deducción de los intereses de un solo crédito hipotecario para primera vivienda por cada contribuyente.

c) Honorarios profesionales de médicos y odontólogos por servicios prestados en el país, siempre que califiquen como rentas de cuarta categoría.

Serán deducibles los gastos efectuados por el contribuyente para la atención de su salud, la de sus hijos menores de 18 años, hijos mayores de 18 años con discapacidad de acuerdo a lo que señale el reglamento, cónyuge o concubina (o), en la parte no reembolsable por los seguros.

Solo será deducible el 30% de los honorarios profesionales.

d) Servicios prestados en el país cuya contraprestación califique como rentas de cuarta categoría.

Solo será deducible como gasto el 30% de la contraprestación de los servicios. El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) mediante decreto supremo establece las profesiones, artes, ciencias, oficios y/o actividades que darán derecho a la deducción.

e) Las aportaciones al Seguro Social de

Salud—ESSALUD que se realicen por los trabajadores del hogar.

El MEF establecerá la inclusión y exclusión de otros gastos considerando como criterios la evasión y formalización de la economía.

Sustento

Los gastos serán deducibles siempre que estén sustentados en comprobantes de pago que otorguen derecho a deducir gasto y sean emitidos electrónicamente y/o en recibos por arrendamiento que apruebe la SUNAT, según corresponda.

No será deducible el gasto sustentado en comprobante de pago emitido por un contribuyente que a la fecha de emisión del comprobante tenga la condición de no habido (según la publicación realizada por la administración tributaria) salvo que al 31 de diciembre del ejercicio, el contribuyente haya cumplido con levantar tal condición. Así como, la SUNAT le haya notificado la baja de su inscripción en el Registro Único de Contribuyentes. La deducción de los gastos procederá en el ejercicio gravable en que se paguen y no podrán exceder en conjunto de tres (3) UIT por cada ejercicio.

La norma entra en vigencia el 1 de enero de 2017.

En la actualidad existen 648 trabajadores en 145 empresas de diferentes rubros del país

Teletrabajo y empleabilidad

En la actualidad existen 648 trabajadores en 145 empresas de diferentes rubros del país. Se espera llegar a las 1000 contrataciones de este tipo en el 2017.

Con la finalidad de regular el teletrabajo, como una modalidad especial de prestación de servicios caracterizada por la utilización de tecnologías de la información y las telecomunicaciones (TIC), en las instituciones públicas y privadas, y promover políticas públicas para garantizar su desarrollo, se publicó en el Diario Oficial El Peruano el Decreto Supremo N° 017-2015-TR que aprueba el reglamento de la Ley N° 30036 que regula el teletrabajo.

Esta Ley permitirá una correcta aplicación de la modalidad de teletrabajo, lo cual beneficiará la empleabilidad de las poblaciones vulnerables.

Se encuentran comprendidos dentro del ámbito de la Ley aquellos trabajadores y servidores civiles que prestan servicios bajo la modalidad de teletrabajo, así como las personas naturales o jurídicas y entidades públicas que los emplean.

Se busca promover un equilibrio entre las actividades realizadas en los ámbitos personal, familiar y laboral de los trabajadores o servidores civiles. En tal sentido, deberá existir una adecuada correspondencia entre la carga de trabajo y la jornada de labores o servicios asignada.

La modalidad del teletrabajo puede desarrollarse bajo dos modalidades: de forma completa, donde el teletrabajador presta servicios fuera del centro de trabajo o del local de la entidad pública, pudiendo acudir ocasionalmente para las coordinaciones necesarias. Y la forma mixta, donde el teletrabajador presta servicios de forma alterna dentro y fuera del centro de trabajo.

No se considera teletrabajador a la persona que ocasionalmente presta servicios fuera del centro de trabajo o entidad pública.

Los trabajadores y servidores civiles pueden prestar servicios bajo la modalidad de teletrabajo en jornadas a tiempo parcial o en sistemas de media jornada, respectivamente, de acuerdo con los límites y requisitos previstos en la norma.

El teletrabajador tiene los mismos derechos y beneficios que los trabajadores que prestan servicios bajo la modalidad convencional, de acuerdo al régimen que pertenezca cada teletrabajador. Entre los derechos garantizados figuran: capacitación sobre medios informáticos, de telecomunicaciones y análogos; protección de la maternidad y periodo de lactancia de la teletrabajadora; seguridad y salud en el trabajo; entre otros.

El reglamento estipula que el empleador o la entidad pública darán preferencia a las poblaciones vulnerables para que puedan prestar servicios bajo la modalidad de teletrabajo, siempre y cuando cumplan con los requisitos para el puesto.



INDUSTRIAS "AVC"

Servicios Generales &
Catering

lagum
LASAGNE
Lasagnas Delivery



Claudia Vásquez Franco

✉ claudiavasquez127@gmail.com

☎ #969655478 - #969640843

Rafael Ballón Adrianzén

✉ rofiballon49@gmail.com

☎ #969640843 - 969914416
976239619

Te ofrecemos lo mejor para tus eventos, con la gran calidad y buen servicio que nos caracteriza.

Conociendo a nuestros nuevos socios

IMPRESOS GRÁFICOS MONTALBÁN

Las mejoras impresiones de catálogos, revistas y publicidad se hacen en Impresos Gráficos Montalbán. 19 años de experiencia respaldan a esta mediana empresa, una de las preferidas de grandes compañías que requieren sus servicios de imprenta. Jorge Montalbán Mena, fundador y gerente de la empresa, empezó a trabajar desde muy joven en labores de imprenta, aún cuando no existía la tecnología y las máquinas que ahora imprimen todo más rápido y a color. Tras varios años de esfuerzo, Jorge Montalbán conformó su propia imprenta y con su familia logró sacar adelante el negocio, donde ahora se imprime toda clase de productos, desde pequeños volantes, libretas, revistas, hasta grandes publicidades. Su hijo Pablo Montalbán es el administrador de la empresa y sus hermanos Luis Fernando y Leyla también colaboran en la imprenta. Calidad y responsabilidad son los principios que el fundador rescata de su empresa, gracias a ellos ha ido incrementando su cartera de clientes, quienes no dudan en confiar que Impresos Gráficos Mon-



Jorge Montalbán Mena
Fundador y Gerente General

talbán cumplirá con sus pedidos. Jorge Montalbán tiene planes para terminar de implementar la empresa con más tecnología. Paciencia y detalle es lo que se pone en todos los trabajos de impresión. Para el fundador y gerente, los que buscan impresiones de calidad ya no necesitan ir hasta Lima. Según el administrador, Pablo Montalbán, ser socios de la Cámara de Comercio de Piura les ha permitido llegar a más clientes y ganar prestigio.

4 MS ORGANIZACIÓN DE EVENTOS Y CATERING

A Deysi Chávez le ha gustado desde siempre la organización de eventos y los detalles para engrair a los suyos. Y es gracias a sus habilidades que formó su propia empresa: 4ms Eventos y Catering, que desde hace dos años está al servicios de todos los piuranos. Deysi organiza bodas, quinceañeros, fiestas de promoción, chocolatadas, fiestas infantiles, eventos corporativos, todo tipo de eventos, asegura. Ofrece paquetes integrales, es decir que abarca todo lo que requiere el evento, desde la decoración hasta la alimentación. Pero una característica singular diferencia a 4ms de otras empresas organizadoras de eventos. Se trata del cuidado del medio ambiente, según la emprendedora Deysi Chávez, procura trabajar con productos ecológicos. "Ese es el matiz que estoy tratando de desarrollar como un plus para mis eventos", comenta la gerente general. Responsabilidad y puntua-

lidad son los valores que priman más en 4ms, pero Deysi dice que no descuida por nada el trabajo en equipo y la lealtad con sus colaboradores. Escuchar a sus clientes, captar sus ideas y emplear creatividad para diseñar lo que requiere el evento es una de las habilidades claves que tiene la gerente, quien considera que los negocios de organización de eventos recién están iniciando en Piura "Ellos me dicen lo que quieres, me dan una pequeña idea y yo lo convierto en algo mucho más grande, yo también me ilusiono con mis clientes", dice la emprendedora. Y a través de la Cámara de Comercio, Deysi Chávez, indica que puede llegar a sus potenciales clientes y cuenta con un respaldo para presentantes como una empresa formal y de prestigio. Sus planes a futuro son ampliar la cartera de clientes en Piura y sus provincias.



Deysi Chávez
Gerente General



VISITANDO A NUESTROS SOCIOS

CLUB GRAU

¿Quién no ha escuchado del Club Grau? Uno de los centros culturales, sociales y deportivos más reconocidos de la región Piura. Desde que se fundó el 1 de noviembre de 1885 ha mantenido intacto su amor por Piura y ha procurado siempre incentivar, promover y difundir cultura, música, deporte y valores de confraternidad entre la comunidad piurana. Santiago Furlong Ramírez es el actual presidente del Club Grau, y destaca que en los 131 años de vida institucional, la fraternidad y compañerismo ha caracterizado a sus miembros. La promoción de actividades culturales es el principal llamativo de este club. Es así que todas las semanas se realizan los “Jueves Culturales” y se presentan diversos artistas piuranos gratuitamente para el público. Además, el Club Grau difunde actividades deportivas. Es bien recordado el campeonato de fútbol “Viejas Glorias” entre los años 70 y 80. Y en cuanto a danzas típicas, el Concurso Regional de Tondero y Marinera se realiza todos los años en el Club



Santiago Furlong Ramírez
Presidente

Grau. Éstas son las razones fundamentales por las que más que un centro de reunión, el Club Grau es un promotor de cultura y deporte en Piura.

Tradición, fraternidad, trabajo, honradez, cultura, deporte son las palabras que identifican mejor al Club Grau, cuyo nombre se puso en honor al héroe del milenio Miguel Grau. Son casi 4 mil socios en el Club Grau, mil son vitalicios. Entre todos ellos y sus familias se trata de promover estos valores. Entre los planes del Club Grau está modernizar algunos de sus ambientes, según indica su presidente Santiago Furlong. Las mejoras no solo serán para el deleite de sus socios, también para el público en general. Para el presidente Santiago Furlong ser socios de la Cámara de Comercio y Producción de Piura les ha permitido sobresalir en el ámbito regional y la oportunidad de difundir sus diversas actividades.

DON PARCE

Parcemón Ruesta fue el fundador de uno de los restaurantes más reconocidos de la ciudad. Su apelativo “Don Parce” quedó como el nombre de esta cadena de restaurantes que cautiva a piuranos y extranjeros con sus comidas. Hace 12 años se instaló este restaurante en Piura, empezó siendo una cafetería pequeña, pero ahora existen tres locales del popular “Don Parce”. Los platos que ofrecen son piuranos, nacionales y también internacionales, por ello es que los turistas que arriban a la ciudad lo prefieren. La calidad y el esmero en la atención de sus clientes los ha posicionado como uno de los restaurantes de referencia en Piura. Según



Parcemón Bárcena, el supervisor de la empresa, siempre tratan de agradar a los comensales cuando les muestran los platos típicos de la región. Se sirven platillos para todos los gustos. Y sus planes para el futuro son expandirse y es una posibilidad llevar un “Don Parce” hasta Lima, la capital en donde se pretende difundir la delicia de la comida piurana. Este proyecto está siendo trabajado por la gerencia de la empresa porque según Parmemón, los clientes lo piden. Ser socios de la Cámara de Comercio y Producción de Piura les permite acceder a las empresas y empresarios más importantes de la región y estar disponibles para ellos.

Detrás de cada empresa hay una historia de empuje y visión empresarial. Por eso, desde este espacio, deseamos difundir la labor que realizan cada uno de nuestros socios, cómo han ido construyendo sus logros y su aporte al desarrollo de nuestra región y del país. Los invitamos a compartir estas valiosas experiencias.

TOURING Y AUTOMÓVIL CLUB DEL PERÚ

Es la entidad única en servicios de asistencia integral con más de 90 años en el mercado que pone a disposición de sus asociados y clientes una amplia gama de servicios de calidad que buscan satisfacer sus necesidades con garantía, seguridad y eficiencia, mediante la óptima utilización de recursos disponibles para la obtención de resultados; informa Ilma Mariel Herrera Estrada, Jefe de Delegación Piura.

En los primeros años de funcionamiento, impulsó los primeros grandes viajes de exploración, denominados "Raids", que tenían como fin abrir trochas hacia diferentes zonas del Perú, que luego sirvieron como trazos para las grandes carreteras, entre las más importantes están la carretera Lima – Arequipa y la carretera Lima – Piura, así como las rutas



hacia Huacho, Cañete y Chincha.

Cuenta con una base de más de 25 mil asociados y, además de Lima, tiene presencia en 6 ciudades del Perú: Piura, Trujillo, Chiclayo, Ica, Arequipa, y Tacna.

Entre sus proyectos figuran: la Campaña Decide Salvar Vidas; la implementación, este año, del Área de Turismo; la realización de la nueva Guía Turística 2016-2017 que incluye el norte, centro y sur del país. Así mismo, la implementación de la Asistencia Nutricional, entre otros.

Somos parte de la Cámara porque nos permite relacionarnos con diferentes sectores empresariales y así establecer sinergias comerciales, culturales y/o sociales con la finalidad de promover el desarrollo en todas las instituciones y por ende de la región, explica Ilma Herrera.

PEOPLE PROGRESS S.A.C.

Hace seis años nos constituimos como una empresa especializada en la gestión y desarrollo de talento, nuestro espíritu emprendedor nos motiva a contribuir al desarrollo de organizaciones sostenibles, al atraer, gestionar y desarrollar talento especializado para mejorar su competitividad, explica Vanesa Ramos Ortiz, gerente general.

Agrega que el trabajo de People Progress está orientado a ejecutar soluciones innovadoras para las organizaciones de hoy: Consultoría en Gestión y Desarrollo del Talento, Coaching Ejecutivo, Formación en Competencias, Evaluación de Potencial y Selección de Talento.



Vanesa Ramos Ortiz
Gerente General

Nuestra sede, informa, está en la ciudad de Chiclayo, y por las operaciones que ejecutamos proyectamos para el año 2017 la apertura de un sucursal en la ciudad de Piura además de impulsar la práctica de Coaching Ejecutivo en las organizaciones de la región norte y el lanzamiento de programas de consultoría en gestión y desarrollo del talento para pymes.

Somos asociados de la Cámara de Comercio de Piura, porque colabora con nosotros en el fortalecimiento de nuestras relaciones comerciales con las diversas empresas y socios que la integran, concluye.



Taller Internacional. Sebastian Werren, experto alemán del BGA, explicó el pasado 09: “Cómo trabajan las asociaciones exitosamente. Cómo funciona el cabildeo/lobbying. Una aplicación en el sector agrario”. Convocó la Cámara de Piura en el marco del Proyecto “Alianza para el Fortalecimiento Cameral en el Perú”.



Jornada Empresarial. Cumplieron el 29 de noviembre, EY (Ernst & Young) y la Cámara de Piura, como parte de las celebraciones por los 125 años de la Cámara. Comprendió el Desayuno “Novedades para el Cierre Fiscal”, la Presentación de la Guía Multiregional del Norte y Cóctel.



Seminario Taller: “Marketing y Negocios por Internet”. Realizado el 30 de noviembre por la Cámara de Piura a cargo del Lic. MBA Carlos Ginocchio Vega.



Ceremonia de Clausura. Culminó con éxito, el 17 de noviembre, el Curso Intensivo Gestión de Proyectos, dictado por Piura Consulting Group en alianza con la Cámara de Piura.



Conferencia: “Compensación por Tiempo de Servicios”. Impartida el 10 de noviembre por la Abg. Ana Becerra Barreto, especialista en Derecho Laboral de la firma Montes Delgado Abogados S.A.C.; organizada por la Cámara de Piura.



Ordenanza. Con la finalidad de evaluar el impacto de la Ordenanza N° 201-00-CMPP (distribución de carga y mercancía) la Cámara de Piura reunió a funcionarios de la Municipalidad de Piura y empresarios del sector.

!!!Feliz Aniversario!!!

En la Cámara de Comercio y Producción de Piura buscamos acercarnos cada día a nuestros socios. También queremos celebrar con ellos, animándolos a seguir adelante, a cumplir los objetivos trazados, con el mismo empeño con el que iniciaron sus proyectos. Piura está orgullosa de ustedes y la Cámara de Comercio también. Por eso queremos desearles en su aniversario todos los parabienes para su empresa. ¡Éxitos y muchas felicidades!

Enero

- | | |
|--|---|
| 01 Adela Figueroa E.I.R.L. | laria S.A.C. |
| 01 Cervecerías Peruanas Backus S.A.A. | 14 Jj & Lo Contratistas Generales S.C.R.L. |
| 01 Creditex S.A.A. | 15 Cops Security S.A.C. |
| 01 Inca Lines S.A.C. | 16 Exportadora Cetus S.A.C. |
| 01 Mibanco - Banco de la Microempresa S.A. | 16 I.B.T S.A.C. - Industrias Bioacuáticas Talara S.A.C. |
| 01 Tiendas El Rocío Srltda. | 16 Negocios e Inversiones F. Chang E.I.R.L. |
| 02 Eugenio Ventura Hernández-Bazar Mirely | 18 Clínica Miraflores S.A. |
| 03 Barrantes y Cía S.R.L. | 18 Constructora Santa Verónica S.R.Ltda. |
| 04 Cmac-Piura S.A.C. | 19 Calle & Asociados Auditores Consultores S.Civil |
| 05 Compañía Peruana de Radiodifusión S.A. | 19 Gestperú S.A.C. |
| 08 Stevia One Peru Industria S.A.C. | 19 Inmobiliaria Miraflores Perú S.A.C. |
| 09 Diario "El Tiempo" S.A.C. | 21 Ana Banana S.A.C. |
| 09 Gutierrez & León E.I.R.L. | 21 Dakota Company Perú E.I.R.L. |
| 10 RC Negocios S.A.C. | 21 Service Jackson S.R.L. |
| 10 Transportes y Servicios Generales Carolina S.A.C. | 22 Mezymol Inversiones S.A.C. |
| 10 Adolfo Enrique Zegarra Soto | 23 Depósito Pakatnamu E.I.R.L. |
| 11 SK Rental | 23 Juan Carlos Pereyra Alva |
| 12 Navarro Fruits S.A.C. | 24 Corporación Cruz S.A.C. |
| 13 Álvarez Lara Abogados Asociados S.R.L. | 25 Reviplus S.A.C. |
| 13 C.E.I.P. Reina de los Ángeles E.I.R.L. | 27 Banco de la Nación |
| 13 Edwin Naquiche López | 27 Idesi - Región Grau |
| 13 Sistemas de Administración Hospita- | 29 Francisco Arturo Seminario West |
| | 30 Corporación Greenfield del Perú S.A.C. |

Febrero

- | | |
|--|---|
| 01 Ecoacuicola S.A.C. | 14 Banco Interamericano de Finanzas |
| 01 Inversiones Turísticas Magán S.R.L. | 14 C.H. Robinson Worldwide Peru S.A. |
| 01 Mueblería Central S.R.L. | 14 Colegio de Licenciados en Administración |
| 01 Tecnograf Norte S.A.C. | 16 Unimaq S.A. |
| 08 Luis Enrique García Barreto | 17 Turismo Civa S.A.C. |
| 08 Oftalmólogos Asociados Ver S.A.C. | 18 Bustinza Aguilar Consultores y Ejecutores S.A.C. |
| 10 Aba y Servicios E.I.R.L. | 19 Pérez Zárate Mallap & Aldana Abogados S.C.R.L. |
| 11 Grupo PR S.A.C. | 20 Cargueros Terrestres E.I.R.L. |
| 12 Edoctum Consulting S.A.C. | 20 Montes Delgado-Abogados S.A.C. |
| 12 Ojeda y Cía.Agentes Corredores de Seguros | 21 Grifo San Ramón S.R.L. |
| 12 Sociedad Agrícola Rapel S.A.C. | 21 San Miguel Servicios Logísticos S.R.L. |
| 12 Promotora Inmobiliaria Industrial de Piura S.A.C. | 23 Cooperativa de Ahorro y Crédito Tumán |
| 13 Planeta D'Frutas S.R.L. | |
| 14 Agrícola Arantxa S.A. | |

CURSOS INTENSIVOS 2017

PROGRAMA 2017

- Gestión de proyectos.
- Gestión de almacenes.
- Costos y presupuestos.
- Google para la competitividad.
- Análisis de flujos de caja y estados financieros.
- Gestión de mantenimiento.
- Gestión de competencias personales para el sector agroindustrial.
- Balanced Scorecard: gestión por indicadores.
- Microsoft Project.

INVERSIÓN

 Socios: S/750.00
No socios: S/825.00

 Descuentos:
5% pago al contado.
2% corporativo.

 Incluye:
Clases magistrales.
Material académico.
Coffee break.

INFORMES

 info@camcopiura.org.pe
982071593 - 073 620358
Urb. San Eduardo A-2



DIPLOMA DE GESTIÓN Y ATENCIÓN EFECTIVA AL CLIENTE

LUGAR: CÁMARA DE COMERCIO
Y PRODUCCIÓN DE PIURA

INICIO
FEBRERO

17

2017



UNIVERSIDAD
IDE | esan
Instituto de Desarrollo Económico



Brindar una buena atención al cliente es fundamental para la rentabilidad de cualquier negocio o empresa.

El Diploma es ideal para los gerentes, dueños de negocios y personas emprendedoras que desean surgir y aprender cómo implementar un programa de atención eficaz para sus clientes.

Es también de gran interés para personal de venta al menudeo, trabajadores de empresas privadas y públicas que deseen ser más eficientes al brindar un servicio efectivo y satisfactorio al cliente.

Vacantes limitadas. El Diploma se llevará a cabo en las instalaciones de la Cámara de Comercio y Producción de Piura. Las clases se desarrollarán los días viernes y sábado cada quince días (por un período de cuatro meses). Viernes: De 6:00 p.m. a 10:00 p.m. Sábado: De 8:30 a.m. a 6:00 p.m. La inversión por alumno es de S/. 3,800 (facilidades de pago sin intereses).

Informes:



321871 – Anexo 106



relacionespublicas@camcopiura.org.pe



www.camcopiura.org.pe