CCPE

CAMARA DE COMERCIO
DE PERU EN ESPAÑA

Reportaje Turístico

Talara y sus encantadoras playas

EDICIÓN ESPECIAL 2012

IX EDICIÓN PREMIOS CCPE 2012

Mario Arbulú
Proyecto Multimodal Integral
de Desarrollo Binacional Perú-Bolivia

Xavier Trias
Una de sus obsesiones en la
capital catalana es generar empleo

EXCON

PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA EMPRENDEDORES 2012

CCPE
CÁMARA DE COMERCIO DE PERÚ EN ESPAÑA

Cursos:
Creación de Empresas
Comercio Exterior
Consolidación de Negocio para Mujeres

Jornadas:
Creación de Empresas

Informes e Inscripciones:
Cámara de Comercio de Perú en España, Vía Augusta, 13 - 15,
Oficina 306 Telf. 934 152 372 - Fax 933 685 668
http://www.ccipc.org
E-mail : formacion@ccipc.org

Con el soporte de:
Generalitat de Catalunya
Departament d'Empresa i Ocupació
INICIA: per la creació d'empreses
Unió Europea
Fons Social Europeu

EDITORIAL

Hoy en día, somos testigos privilegiados del gran desarrollo económico-financiero que vive actualmente el Perú. Nuestra entidad considera que esta generación de riqueza debe crear bienestar entre los ciudadanos y este bienestar debe contribuir innegablemente a la integración y cohesión social del país.

Por ello, a través de esta edición especial de nuestra revista institucional, recogemos los, ya tradicionales, Premios CCPE en su IX Edición. Premios que además de simbolizar un reconocimiento público a los empresarios peruanos de éxito residentes en España, son una prueba palpable de que, pese a las dificultades económicas en España, el esfuerzo empresarial hace posible la integración y cohesión social y comercial entre ambos países.

Estos premios se entregaron en una emotiva ceremonia en el solemne e histórico Saló de Cent, del Ayuntamiento de Barcelona. En esta IX Edición, como en las anteriores, los premios tuvieron las categorías de Reconocimiento Empresarial, Institucional y Mejor Iniciativa Emprendedora. Asimismo, debemos resaltar la gran acogida que tuvo el evento, ya que contó con la presencia de importantes representantes de la comunidad empresarial, así como de diversas instituciones y entidades locales. El éxito de la participación lograda, nos demuestra que estos premios son un referente para los empresarios peruanos residentes en España, y que las instituciones públicas y privadas españolas participan activamente en su realización.

Precisamente por ser de interés, a través del programa INICIA, de la Generalitat de Catalunya, seguimos acompañando, asesorando y formando las capacidades empresariales de los emprendedores.

Nuestra entidad ha suscrito acuerdos de cooperación interinstitucional con el Banco Sabadell, para impulsar estas nuevas iniciativas, resguardar los intereses de nuestros socios, y proponer soluciones financieras para todos aquellos profesionales con espíritu empresarial y con el Instituto de Crédito Oficial (ICO) del Ministerio de Economía y Competitividad de España, para favorecer las inversiones sostenibles e impulsar la internacionalización y mejora de la competitividad de las empresas y los autónomos establecidos en España.

Es satisfactorio comunicarles que a fines del 2011, la Cámara de Comercio de Perú en España recibió de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y Turismo, Promperú, la licencia de uso sobre la Marca Perú.

Por nuestro rol de promotor del comercio entre ambos países, tenemos prevista la realización de misiones comerciales, encuentros de negocios; y como representante exclusivo en España de ferias emblemáticas peruanas promueve la participación de empresas españolas en estas ferias que se celebrarán este 2012: la Feria internacional de Seguridad, incendio, rescate y policía (Seguritec); la Feria internacional de Gas GN-GLP, FIGAS; la Feria internacional de Procesamiento de Alimentos y Bebidas, FIAGRO y la Feria EXCON, Exposición Internacional de Novedades para la Vivienda, Construcción, Arquitectura y Diseño.

Esta edición especial de la revista, recoge aportes de especialistas sobre diversos temas de actualidad y entrevistas realizadas a personalidades del mundo empresarial e institucional de España y Perú.

La esencia de nuestra institución sigue siendo la misma y es inalterable: promover las relaciones comerciales y de inversión entre España y Perú, sin dejar de lado los servicios a los emprendedores de diversos colectivos que necesitan asesoramiento y formación para concretar sus ideas de negocio. Por ello, en el plano de actuación institucional, la actividad para promocionar y desarrollar estos objetivos seguirá incrementándose, siempre al lado de las empresas, emprendedores y brindando nuestra cooperación a los organismos públicos y privados de ambos países.

La Junta Directiva

SUMARIO Especial IX Edición

Entrevista Xavier Trias
Alcalde de Barcelona 5

Artículo Ya nada es lo que era
P. Biderbost / G. Boscán 8

Convenio Instituto de Crédito Oficial - ICO 10

Entrevista Francisco Eguiguren
Embajador de Perú en España 12

Artículo Marca Perú 14

Artículo La Confederación de Comercio de Cataluña y la integración comercial 16

Convenio Banco Sabadell 18

Artículo Ferias peruanas en auge
Hérbert Figueroa 19

Mejor Iniciativa Emprendedora David Villanueva
Seduce con el arte de la buena comida peruana 22

Institución Premiada SEGIB 24

Empresario Premiado Gerardo Palacios
Gerente de Gerclima 26

Empresario Premiado Carlos Gutiérrez
Gerente de GB Consulting World 28

Empresaria Premiada Milagros Lira
Propietaria Residencia Virgen de la Puerta de Valldoreix 30

Especial IX EDICIÓN Premios CCPE
Una velada histórica 33

Artículo Alimentos peruanos para el mundo
Juan Carlos Mathews 37

Artículo Trujillo, una ciudad para invertir
Grupo Holguín 40

Convenio Cámara de Comercio y Producción de Lambayeque 43

Artículo Proyecto Multimodal Integral de Desarrollo Binacional Perú-Bolivia
Mario Arbulú 44

Artículo PERÚ: Muchas puertas para concretar negocios rentables
Francisco Pantigoso 47

Artículo Estudio II El mercado de edificaciones urbanas en Trujillo y Feria EXCON 2012
CAPECO 50

Convenio Club de la Franquicia Perú 52

Reportaje Turístico Talara, y sus encantadoras playas 55

Cultura Daniela Ortiz
De la indignación al arte 57

Pág. 55

Edita
Cámara de Comercio de Perú en España
www.ccipc.org

Oficinas y Servicios
Barcelona
Vía Augusta, 13 – 15. Oficina 306
08006 – Barcelona / España

Madrid
C/. Juan Bravo, 58-60 E25. D1
28006 – Madrid / España

Perú
C/. Cnel. Domingo Casanova, 444.
Oficina 402 - Lima / Perú

Diseño y Redacción
Exactum, SL

Entrevistas y Fotografías
Zulma Sierra Bedoya
Jimmy Cervera

Impresión
La Elite Publicidad

La Cámara de Comercio de Perú en España no se hace responsable ni comparte necesariamente las opiniones de sus colaboradores. Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio, sin autorización expresa del editor.

¿Cuál es su valoración de los empresarios de origen latinoamericano asentados en Barcelona?

La comunidad latinoamericana es una parte muy importante de nuestra ciudad. Valoro mucho la tenacidad de muchos de los empresarios latinoamericanos y les agradezco la apuesta que han hecho por Barcelona.

¿Barcelona está promoviendo algún tipo de relación comercial con América Latina? ¿Con qué países o ciudades en particular? ¿En qué ámbitos?

Tenemos muy buenas relaciones institucionales y comerciales con muchas ciudades de América Latina. Con Medellín, con México DF, con Bogotá, Sao Paulo, Río de Janeiro, Lima y tantas otras. Mi intención es que estos lazos se fortalezcan mucho más de cara al futuro. Hay muchos ámbitos donde podemos colaborar más estrechamente. El ámbito de las nuevas tecnologías y el desarrollo urbano sería un caso claro. Ya hay muchos arquitectos y urbanistas catalanes trabajando en América Latina.

¿Cuántos empleos podría generar el macroproyecto de la discoteca Amnesia Barcelona?

Éste es un proyecto que se desarrollará en Sant Adrià de Besòs, no en la ciudad de Barcelona, por lo tanto no conozco todos los datos al detalle. Ahora bien, creo que es un proyecto importante que permitiría dinamizar toda la zona portuaria del Fórum, generando nuevos usos económicos.

¿Qué otros macroproyectos de dinamización de la ciudad se prevé construir en los próximos años?

Más que macroproyectos, yo apuesto por un modelo de ciudad que permita aprovechar todos los activos de los que disponemos y ponerlos al servicio de las personas y los emprendedores de Barcelona. Mi modelo es el de una ciudad diseñada a escala humana y con barrios productivos donde vivir y trabajar. Una ciudad, además, muy bien conectada a escala global.

Estamos apostando por el urbanismo inteligente, poniendo la tecnología al servicio de las personas para mejorar su calidad de vida. Quiero que Barcelona se consolide como una "Smart City" de referencia mundial. En este sentido, crearemos en un futuro próximo el "Smart City Campus", un auténtico "clúster" de la economía de la innovación urbana donde empresas privadas, administraciones públicas y centros de investigación trabajaran conjuntamente para desarrollar nuevas aplicaciones tecnológicas al servicio de la ciudad. Como le comentaba anteriormente, ya hemos firmado acuerdos de colaboración con multinacionales de referencia (Telefónica, Cisco, Schneider-Telvent, Abertis-Telecom) para que establezcan aquí centros de investigación.

El alcalde quiere consolidar la marca Barcelona como una "Smart City" y para ello se propone facilitar la creación de nuevas aplicaciones tecnológicas al servicio de la ciudad.

También estamos trabajando para relanzar proyectos urbanísticos que, a causa de la crisis económica, se habían paralizado. Por ejemplo, el Pla Empenta, que permitirá volver a actuar en once zonas de Barcelona y que beneficiará al conjunto de la ciudad. Además, permitirá ampliar la oferta de vivienda púbica protegida y rehabilitar edificios con criterios de eficiencia energética.

Al mismo tiempo, tenemos en mente el proyecto "Blau@lctínea", que constituirá un nuevo eje de crecimiento económico del puerto y unirá la ciudad con la Zona Franca por detrás de Montjuïc. Supondrá la creación de un nuevo barrio productivo en la zona portuaria, que aunará centros de investigación, espacios de docencia universitaria y empresas.

¿Le preocupa la salida de jóvenes profesionales de la ciudad en busca de oportunidades laborales en otros países? ¿Piensa en alguna estrategia para "retenerlos"?

Me preocupa muchísimo la situación laboral de los jóvenes. Es muy frustrante para un joven muy bien preparado saber que solo tiene oportunidades si se va fuera del país. Por ello, como le comentaba antes, crear empleos de calidad y estables es mi gran obsesión. Mi equipo y yo nos estamos esforzando para ofrecer oportunidades a estos jóvenes. Estamos ayudando a los empresarios, luchando por atraer capital extranjero, por convencer a empresas internacionales para que traigan sedes a Barcelona y por generar nuevos centros de desarrollo e investigación que ofrezcan empleos de calidad a los jóvenes más formados.

Además, desde Barcelona Activa hemos lanzado el proyecto "Jóvenes con futuro", por el cual empresas que contraten jóvenes que se encuentren en paro podrán bonificar el 70% del salario mínimo interprofesional durante los seis primeros meses.

¿Cuál es su opinión sobre el trabajo que realizan entidades como la Cámara de Comercio del Perú en España?

Creo que las Cámaras de Comercio realizan un trabajo esencial. Tener un tejido asociativo y comercial internacional tan rico como el que tenemos en Barcelona es uno de nuestros principales orgullos como ciudad. Además, instituciones como la Cámara de Comercio del Perú en España nos ofrece puentes de contactos muy importantes para el desarrollo económico y comercial.

Para Barcelona, fortalecer las relaciones con América Latina es muy importante. Ya tenemos lazos muy fuertes, tanto a nivel de cooperación al desarrollo como en el campo económico, comercial y también en el cultural. Mi intención es que nuestra amistad se intensifique.

Ya nada es lo que era

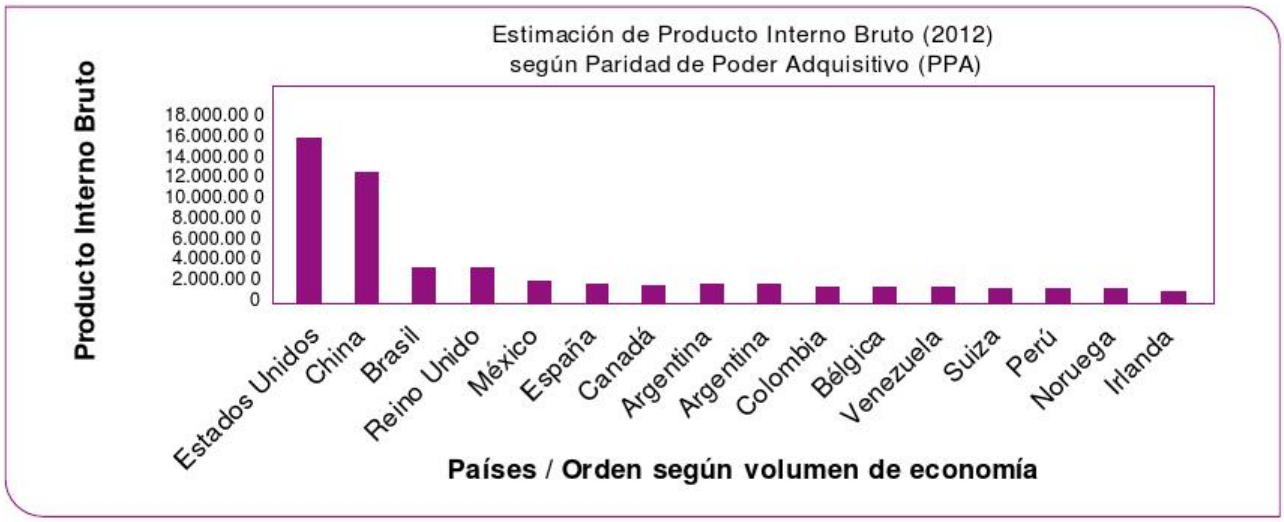
Pablo Biderbost

Hasta hace un par de años, en determinados círculos de poder del mundo desarrollado, se subestimaba el potencial de crecimiento económico existente entre las naciones latinoamericanas. El propio Barack Obama expresó respetuosamente, en su primera participación como representante de los Estados Unidos en la V Cumbre de las Américas (Trinidad y Tobago, 2009), su pesar por los escasos avances observados en la región en materia de reducción de la pobreza y redistribución del ingreso. En su discurso, comparaba ese retraso con el progreso acaecido en los países del sudeste asiático que, hace cinco décadas, se encontraban en un estadio de desarrollo semejante al hallado en América Latina.

En relativamente poco tiempo, el diagnóstico ha cambiado rotundamente. Estados Unidos y Europa, anclados en una crisis económico-financiera que llegará en breve a cumplir su primer lustro, admiran y buscan parcialmente soluciones a sus problemas en el progreso latinoamericano. Síntoma de ello fue la gira que a finales de 2011 realizó Christine Lagarde, directora del Fondo Monetario Internacional, para solicitar el auxilio de las economías latinoamericanas para evitar el hundimiento de los países periféricos de la zona euro. El rechazo con el que se encontró en su ronda coincide también con la asunción, por parte de los líderes políticos latinoamericanos tanto de izquierda como de derecha, de posiciones que, en un número cada vez mayor de temas, disienten de las posturas expuestas por las tradicionales potencias económicas. Esta reconstrucción del "autoestima" latinoamericano es, a su vez, un claro indicador del carácter multipolar que asume la distribución del poder en el mundo contemporáneo.

¿Sobre qué hechos descansan estos cambios en el modo en el que se relacionan las potencias históricas con las naciones latinoamericanas? El constante crecimiento económico que han experimentado estos países se encuentra en la base del interés que despierta esta región entre inversores del mundo desarrollado. Los datos provistos por el Fondo Monetario Internacional (2012) sobre Producto Interno Bruto (PIB) ilustran claramente este proceso. La mayor potencia latinoamericana, Brasil, hace tiempo ya que ha superado al Reino Unido, Francia e Italia en el volumen de sus economías. México, tiempo después del inicio de la actual crisis económica internacional, se convirtió en la mayor economía hispana. Argentina, luego de haber sufrido la peor recesión de su historia en el inicio del decenio pasado, se encuentra cercana al ingreso en el grupo que aglutina a las mayores veinte economías del planeta. El poder económico de Colombia ha superado incluso al de Bélgica y el PBI de Perú es, a día de hoy, superior al de Noruega, Finlandia o Irlanda. El siguiente gráfico retrata la envergadura de las principales economías latinoamericanas en comparación a otras históricamente más poderosas.

Si bien en materia de PIB per cápita, ninguno de los países latinoamericanos ha logrado formar parte aún del grupo de los cincuenta estados mejor posicionados según reporta también el FMI (Argentina, Chile y Uruguay se ubican, respectivamente, en los puestos 52, 55 y 59), la expansión del volumen de sus economías ha traído aparejados



Fuente: Elaboración propia (2012) en base a World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional. Las cantidades se encuentran expresadas en miles de millones de dólares.

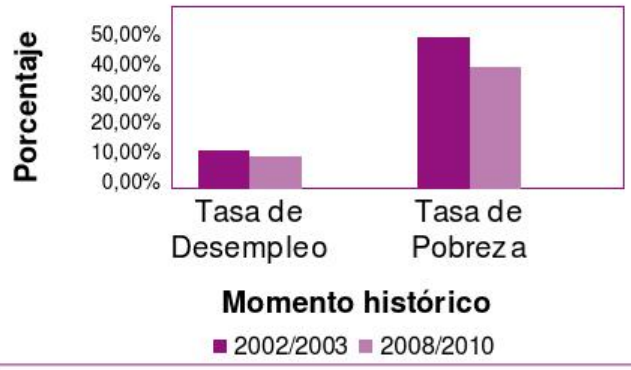
progresos tangibles en dos indicadores socio-económicos de especial relevancia: tasa de desempleo urbano y nivel de pobreza. El primero de estos guarismos se encontraba, considerando a la región de manera global, en un 7.3% según CEPAL para el año 2010. Desde el año 2002, el paro ha disminuido en casi 4 puntos. La cuenta pendiente, al respecto, es la vinculada a la necesidad de crear mayor cantidad de empleo formal (para incorporar trabajadores que disfruten de los beneficios de los sistemas de seguridad social) adecuadamente remunerado (para acortar las brechas de ingreso existentes entre, por un lado, empresarios y empleados con función directiva y, por el otro, empleados ubicados en los peldaños iniciales del escalafón laboral).

Al mismo tiempo, la pobreza ha retrocedido, de acuerdo a información relevada por la OCDE, de un 44% en el año 2002 hasta un 33% en el año 2008. A pesar de esta mejora substantiva, 180 millones de latinoamericanos subsisten por debajo de la línea de pobreza. Ello compele a la puesta en marcha de revisiones en el diseño e implementación de las políticas públicas destinadas a crear las condiciones para propiciar el tránsito de los individuos desde los estratos más humildes de la población a las clases medias emergentes. El siguiente gráfico muestra los avances que América Latina ha registrado, en los últimos años, en relación a las tasas de desempleo urbano y los niveles de pobreza.

Finalmente, la expansión de la economía latinoamericana en la última década ha activado cuatro procesos virtuosos menos difundidos que, si bien exigen una correcta y planificada administración, contribuyen a potenciar la continuidad en el tiempo de este proceso de crecimiento. El primero de ellos, informado por la CEPAL, es la paulatina reducción de la proporción que la deuda externa representa sobre el PBI latinoamericano. De ser la región en el mundo que sufrió los peores embates de los mercados financieros en el pasado reciente, ha pasado a ser el área geográfica menos preocupada por este cuadro (la deuda sólo representa el 19,2% del PBI de América Latina). Este proceso de "desendeudamiento" facilita, como nunca antes en la historia latinoamericana, la liberación de recursos, antes destinados al pago del capital e intereses de las obligaciones externas, para su inversión en proyectos locales. El segundo de ellos es el ingente incremento del monto de reservas internacionales que proporciona a la región un especial atractivo para otras economías nacionales que, por estas horas, precisan de financiación externa para atender sus necesidades vernáculas. En poco menos de ocho años, las reservas latinoamericanas han pasado de 164.784 a 655.137 millones de dólares.

Lamentablemente, las últimas dos mejoras se observan, de acuerdo a reportes de la OCDE, distribuidas de manera desigual entre los países latinoamericanos. Una de ellas es la que viene teniendo lugar con el aumento de la recaudación fiscal (especialmente importante en Brasil, Argentina y Uruguay). Sin embargo, el marcado carácter regresivo de la mayoría de los impuestos y los bajos niveles de educación tributaria en la región son dos desafíos a los que debe atenderse para institucionalizar una estructura impositiva que maximice los recursos estatales tanto en tiempos de bonanza como de contracción económica. El último de estos procesos virtuosos se relaciona con el incremento, por parte de algunos países latinoamericanos, de la inversión en I+ D+ i y por la consolidación de un sistema científico que genere conocimiento que redunde prioritariamente en el desarrollo económico local. ¿Cuál es la mayor traba para que estas inversiones en ciencia y tecnología conduzcan a un cuadro similar al observado en los países desarrollados? La respuesta es la escasa implicación del sector privado nacional en esta apuesta. La creación de concertaciones público-privadas puede ser un excelente mecanismo para propiciar la participación empresarial en la creación de una cultura científica que, eficazmente articulada, proporcionará beneficios tanto a nivel de creación de valor para los bienes y servicios ofrecidos como en relación a la apertura de nuevos mercados internos (nuevos consumidores que han llegado a las clases medidas desde un origen humilde) y externos (economías consolidadas y mercados emergentes).

Evolución de los niveles de desempleo urbano y pobreza en América Latina 2002-2010



Fuente: Elaboración propia (2012) en base a CEPAL y a OCDE.

Pablo Biderbost.
Investigador del Instituto de Estudios de Iberoamérica de la Universidad de Salamanca. Socio Fundador de BB&R Asuntos Iberoamericanos.

Guillermo Boscán.
Profesor Titular de la Universidad Rafael Urdaneta. Socio Fundador de BB&R Asuntos Iberoamericanos.

Convenio entre el Instituto de Crédito Oficial (ICO) y la Cámara de Comercio de Perú en España

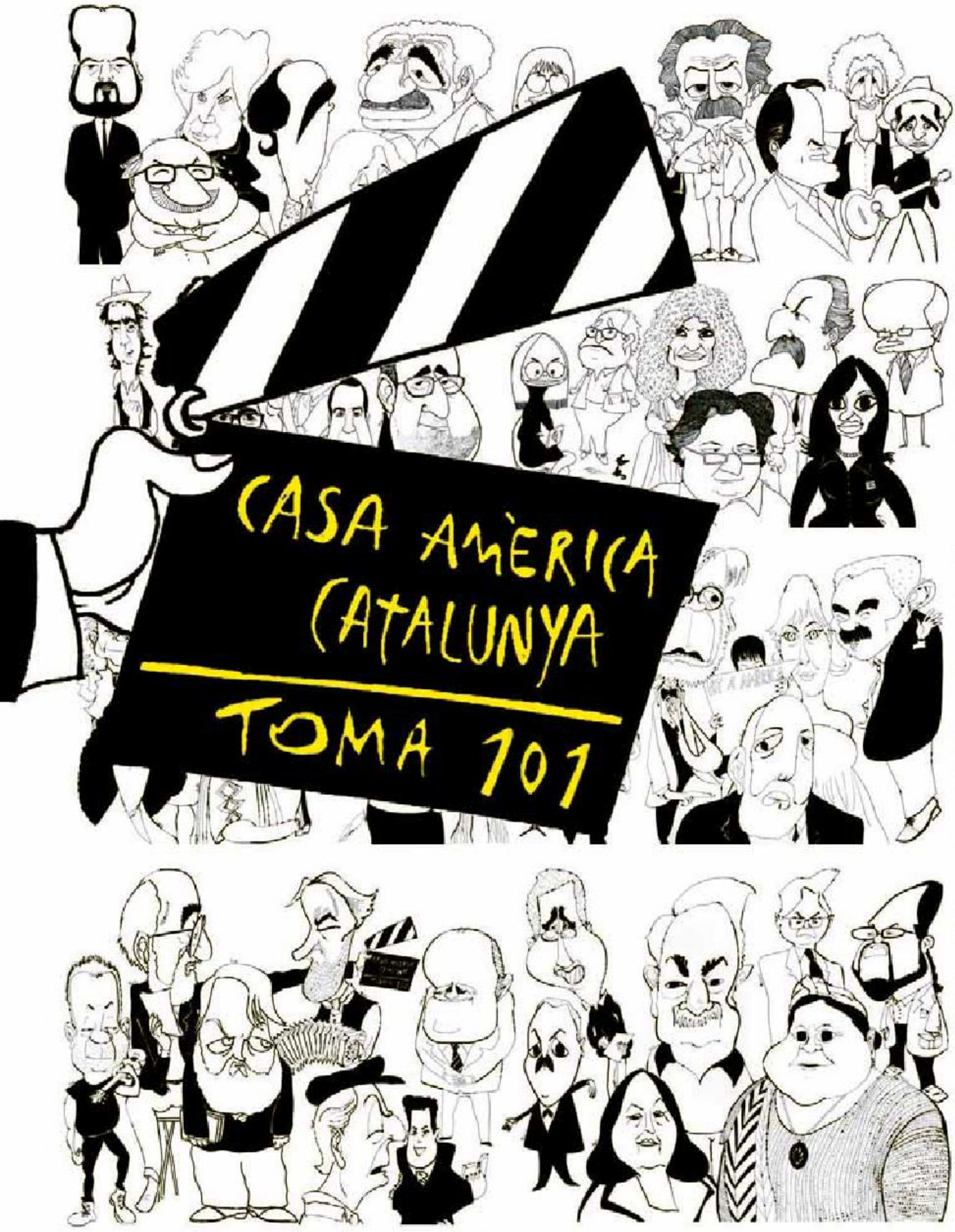
El pasado 15 de noviembre de 2011, nuestra institución firmó un convenio con el Instituto de Crédito Oficial (ICO), adscrito al Ministerio de Economía y Hacienda a través de la Secretaría de Estado de Economía. El acto estuvo encabezado por el presidente del Instituto de Crédito Oficial, José María Ayala; y el presidente de la Cámara de Comercio de Perú en España, Aurelio Fernández. A través de este Convenio podremos informar y asesorar a las empresas, o autónomos, interesadas en solicitar financiación a través de los programas de financiación directa: ICOdirecto e ICO-SGR.

Cabe señalar que el Instituto de Crédito Oficial (ICO) es una entidad que brinda, a través de sus líneas ICO 2011, programas de financiamiento para personas autónomas y empresas que necesiten una ayuda económica para lanzarse en su proyecto de negocio y atender sus requerimientos de liquidez. Esto se debe gracias a que entre algunas de las funciones que cumple ICO, se encuentra el sostenimiento y la promoción de actividades económicas que contribuyan al crecimiento y a la mejora de la distribución de la riqueza nacional y, en especial, de aquellas que, por su trascendencia social, cultural, innovadora o ecológica, merezcan un fomento respectivo.

Respecto a ello, la Cámara de Comercio de Perú en España, por medio de este Convenio, brindará un asesoramiento a las PYMES y autónomos que lo soliciten, además guiará sobre cómo rellenar el formulario para la utilización de las herramientas establecidas por el ICO; además, otorgará apoyo y asesoramiento a las empresas y autónomos en la aportación de cualquier tipo de documentación que se requiera, principalmente la de carácter financiero, y sobre la fase de cumplimentación del formulario mencionado, para facilitar la realización de los préstamos. El trámite de las solicitudes se efectúa a través de internet (www.icodirecto.es), y el Instituto se encarga de estudiarlas y resolverlas, ya que asume el riesgo de las mismas.

Por su parte, la Cámara de Comercio de Perú en España realizará, en coordinación con el ICO, jornadas informativas y formativas dirigidas a autónomos y empresas sobre los instrumentos financieros que gestiona este Instituto.

Con la realización de este acto, la Cámara de Comercio de Perú en España, demuestra una vez más su compromiso con los empresarios y autónomos que necesitan un primer y continuo impulso para llevar con éxito sus ideas de negocio a la realidad; ya que, de esta manera, amplia la bandeja de herramientas de las que sus miembros pueden seguir beneficiándose.



Il·lustracions d'en Miguel Repiso (REP) per a l'exposició **100 veus. Un centenari** commemorativa dels cent anys de Casa Amèrica Catalunya.

Casa Amèrica Catalunya **www.americat.cat**

101 anys al servei de la cultura iberoamericana

Perú está listo para la segunda ola de inversión española

Francisco Eguiguren

Especialista en derecho constitucional, Francisco Eguiguren Praeli toma las riendas de la Embajada en España a comienzos de 2012.

- El Embajador del Perú en España, Francisco Eguiguren Praeli asegura que las pequeñas y medianas empresas españolas ya comienzan a invertir en el país.
- La construcción sigue siendo el sector con más perspectivas de crecimiento para los próximos años
- El diplomático explica que el peruano emprendedor en España cuenta con la red RICPE y la web Infomigra

¿Cuáles son las prioridades de la Embajada del Perú durante su gestión?

Mantener nuestra labor de promoción y seguimiento de las inversiones entre España y el Perú, fomentar el dinamismo y la articulación de medianas y pequeñas empresas de ambos países en el ámbito comercial al mismo tiempo que dinamizar el intercambio comercial. Asimismo, procurar la continuidad de la cooperación española en nuestro país. Sin perjuicio de ello, dar especial atención y difusión a las actividades culturales, en sus diversas manifestaciones, para promover la imagen y presencia de lo peruano en España. Asimismo, estrechar los vínculos de la Embajada con la comunidad peruana y sus asociaciones, prestando atención al respeto de los derechos.

¿Cómo calificaría las relaciones comerciales entre Perú y España?

El marco institucional en el que se basan nuestras relaciones económicas está integrado por el Acuerdo de Asociación Estratégica y por el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones. Entre 2005 y 2010, el intercambio comercial entre Perú y España creció a una tasa promedio anual de 16%, y en 2010 registró un incremento de 52% con respecto al año anterior. La próxima entrada en vigor del Acuerdo Comercial con la UE dinamizará aún más el comercio bilateral.

¿La Embajada tiene algún soporte para el fomento de las iniciativas emprendedoras de los peruanos residentes en España?

Esta Embajada, junto con Promperú, Cruz Roja Española, el Ayuntamiento de Madrid y el Colectivo Integral de Desarrollo, han desarrollado la Red de Intercambio Comercial Perú – España (RICPE). Se trata de una guía de negocios Lima – Madrid que pretende brindar apoyo y orientación al pequeño y mediano empresario que ha decidido convertirse en miembro activo del desarrollo comercial entre el Perú y España.

¿Los peruanos afincados en España con proyectos empresariales a desarrollar en Perú, tienen algún tipo de ventaja?

Como ya he comentado, la RICPE es una herramienta de apoyo al peruano emprendedor. De otro lado, el Perú ha desarrollado Infomigra, un portal de información al migrante que desea volver al Perú, se encuentre trabajando en el exterior o que está a punto de partir.

¿Qué proyectos de inversión española en Perú podríamos anunciar para los próximos años?

La inversión extranjera directa en el Perú

mantiene su tendencia creciente y España continúa liderando la inversión extranjera directa (IED) en el Perú, con un estimado de 4,568 millones de dólares que es el 22 % del total de IED. Por otro lado, la brecha en infraestructura del Perú está calculada aproximadamente en 37 mil millones de dólares, lo que genera oportunidades de inversión y una importante ventaja comparativa del Perú frente a otros países de la región. Muchas empresas españolas de envergadura mantienen una importante presencia en el Perú en diferentes sectores; se pueden citar, por ejemplo, los de energía, infraestructuras, minería e hidrocarburos, telecomunicaciones, financiero, tratamiento de aguas, entre otros. De cara a los próximos años, se espera que a esta consolidación del empresariado español se sume lo que hemos denominado la "segunda ola de inversiones españolas hacia el Perú", constituida por pequeñas y medianas empresas (Pymes) que ya vienen ingresando al mercado peruano buscando oportunidades en proyectos de inversión, ya sea privada o público privada. Se vienen presentando diversas oportunidades para estas empresas en rubros como infraestructura turística, tiendas por departamentos, sistema financiero, call centers, telecomunicaciones y agroexportación, entre otros.

¿Cuáles son los sectores productivos peruanos más atractivos para la inversión española?

Como se ha mencionado anteriormente, la brecha en infraestructura en el caso del Perú, sumado al clima de estabilidad y seguridad jurídica que éste ofrece, permiten generar una serie de oportunidades de inversión, principalmente en infraestructura de transporte como concesiones de carretera, puertos, aeropuertos y ferrocarriles. El Perú busca no solamente una integración externa sino también interna, como necesidad indispensable para ejecutar adecuadamente los tratados de libre comercio que el país ha suscrito con diferentes bloques. El sector construcción ha liderado el crecimiento peruano durante la última década. En el Perú, el déficit habitacional afecta al 28% de los hogares; el crecimiento económico acelerado ha impulsado la demanda de vivienda, sin que la oferta pueda atenderla adecuadamente. Otro sectores el de hidrocarburos, que incluye la infraestructura de transporte, procesamiento y distribución petroquímica, gas e hidrocarburos líquidos. En energía, hay oportunidades en hidroeléctricas, gas y también en energías renovables, este último relativamente nuevo y prometedor en el Perú, por ser aún incipiente pero de indudable proyección.

Durante su intervención en los Premios Cámara de Comercio, el Embajador destacó el crecimiento del Perú pero advirtió que aún falta trabajar en reducir la pobreza.

¿Para cuándo se tiene prevista la firma y puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio entre Perú y la Unión Europea?

El pasado 16 de marzo, los ministros de comercio de la Unión Europea aprobaron el Acuerdo Comercial Multipartes con Perú y Colombia. Se estima que este tratado podría suscribirse en mayo próximo.

¿Existe una fecha para la aprobación del Convenio para evitar la doble imposición entre España y Perú?

Tanto el Perú como España coinciden en la importancia de consolidar el acuerdo que fuera suscrito en el 2006 y vienen trabajando en tal sentido a fin de superar observaciones y diferencias con miras a su pronta entrada en vigencia.

¿Qué opinión tiene sobre el trabajo que realiza la Cámara de Comercio del Perú en España?

La Cámara de Comercio del Perú en España realiza una encomiable labor en la promoción del comercio de productos y servicios entre nuestros dos países, labor reconocida tanto por el sector empresarial como por distintas instituciones. Debo destacar de manera especial el estímulo que representa para los empresarios peruanos afincados en España como plataforma de contactos e intercambios, así como de ideas de negocios. Mis felicitaciones por la labor desarrollada y por las recientes iniciativas.

Recientemente participé en la ceremonia de entrega de premios de la Cámara, que esta vez se realizó en Barcelona, y pude constatar el gran reconocimiento que su labor tiene ante las autoridades e instituciones empresariales de España, así como la capacidad de convocatoria entre los empresarios y emprendedores peruanos. Estos premios no solo son una distinción que estimula a quienes los reciben, sino que incentiva a los demás para esforzarse en conseguirlos en un futuro.

Desde nuestra Revista ¿qué mensaje daría a los peruanos residentes en España?

Quiero decir a todos mis compatriotas que renuevo el compromiso que el Estado Peruano y nuestro Gobierno tienen con la protección de sus intereses y derechos. También quiero expresarles mi sincero reconocimiento a su espíritu de trabajo, solidaridad y a sus esfuerzos por mantener vivos los vínculos con el Perú.

La Cámara de Comercio de Perú en España recibe la licencia de uso de la Marca Perú

En un afán de impulsar la promoción del Perú a nivel internacional, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo lanzó la Marca Perú, la cual comenzó a cultivarse en el 2009, y de la que hoy todos conocemos. Esta iniciativa del Ministerio, que fue liderada por la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y Turismo (PromPerú), es un reconocimiento a nuestra identidad como peruanos, la cual es un producto de experiencias de cruces, mezclas y deseos.

La Marca País consiste en construir, cambiar o proteger la imagen y reputación internacional; pues al tenerla fuertemente cimentada, nos otorga una ventaja competitiva y global, que a su vez sirve para atraer las nuevas inversiones e iniciativas emprendedoras. Asimismo, actúa como bandera de exportación y promoción, responsable y constante, de nuestros destinos turísticos; siendo sus tres pilares el Turismo, la Inversión y Exportación.

Con el objetivo de impulsar estos pilares dentro de la Unión europea, y específicamente en España, la Cámara de Comercio de Perú en España viene promoviendo iniciativas emprendedoras y trabajando en diversas materias y sectores brindando cursos formativos gratuitos sobre Creación de Empresas, Comercio Exterior, Consolidación de Empresas, y el programa sobre Formación para Emprendedores.

Además de ello, para favorecer el comercio internacional de nuestro país, participa como representante oficial en España de diversas Ferias Internacionales que se llevan a cabo en el Perú, entre las que se encuentran:

- La Feria Internacional de Seguridad, Incendio, Rescate, y Policía, celebrada del 17 al 20 de mayo;

- La Feria Internacional del Gas GN-GLP, llevada a cabo del 23 al 25 de agosto;

- La Exposición Internacional de Novedades para la Vivienda, Construcción, Arquitectura y Diseño, del 02 al 06 de octubre;

- La Feria Internacional de Procesamientos de Alimentos y Bebidas, del 15 al 17 de noviembre;

Y también como representante dentro de España, para la participación de diversas empresas peruanas interesadas en el mercado español, como fue la Feria Internacional Alimentaria 2012, celebrada en Barcelona.

Para dar un mejor respaldo a estos encuentros internacionales de gran convocatoria, la Cámara de Comercio de Perú en España desarrolla actividades conjuntas con organismos estatales y privados para la promoción de la oferta comercial existente hoy en Perú, como la organización de las jornadas sobre oportunidades de negocios e inversión en el Perú en el sector construcción, infraestructuras, vivienda y equipamiento. Las cuales contaron con una gran acogida, y fueron desarrolladas en las siguientes fechas y sedes:

- El 27 de marzo de 2012 en las instalaciones de APCE – Asociación de Promotores de Barcelona.

- El 09 de mayo 2012 en la Primera Semana Internacional de la Construcción, recinto ferial IFEMA en Madrid.

- El 17 de mayo de 2012 en las instalaciones de EXTENDA – Agencia Andaluza de Promoción Exterior con sede en Sevilla

- El 24 de mayo de 2012 en el Gremi de Constructores d'Obres, en sus instalaciones de Barcelona.

Cabe destacar además que la Cámara de Comercio de Perú en España, participa activamente en la promoción de los distintos destinos turísticos de nuestro país, a través de la publicación de enriquecidos artículos divulgados en nuestra revista institucional, la que pueden encontrarla en nuestra página web a través de la siguiente dirección electrónica: http://www.ccipc.org.

Finalmente, las actividades que desarrolla la Cámara de Comercio de Perú en España, convergen en una sóla, que es el de continuar la labor de servir a la comunidad empresarial y emprendedora, para forjar lazos y generar oportunidades de negocio entre ambos países. Y el hecho de haber recibido la licencia de Marca País Perú, nos incentiva fuertemente, a seguir contribuyendo con la promoción de estas relaciones comerciales y de inversión, en el área de nuestra actuación institucional, de tal forma que el desarrollo de estos objetivos sigan incrementándose, siempre al lado de las empresas, emprendedores y brindando nuestra cooperación a los organismos públicos y privados de Perú y España.

La Confederación de Comercio de Cataluña y la integración comercial

Desde hace cientos de años, Perú y Cataluña tienen vínculos gracias al comercio y a través de la lengua española. Así, las relaciones comerciales entre ambas tierras ejercen un papel de nexo, de elemento de progreso y de unión. Durante los últimos siglos, miles de catalanes han emprendido negocios en Perú, un país de gentes hospitalarias, rico en recursos naturales, en continuo crecimiento y que combina la belleza de la selva, de la costa y de la sierra. De la misma manera, actualmente miles de peruanos residen en Cataluña y contribuyen a hacerla más próspera con su trabajo y su esfuerzo cotidianos, teniendo a su disposición el catalán como lengua que cohesiona la sociedad, como factor de competitividad y de mejora de las oportunidades de negocio, como valor añadido de calidad.

La Confederación de Comercio de Cataluña (CCC) es una entidad creada hace más de 25 años que defiende los intereses del pequeño y mediano comercio. Agrupa 350 asociaciones territoriales y gremios sectoriales, que representan unos 90.000 comerciantes de toda Cataluña. Es miembro de la Confederación Española de Comercio (CEC) y de EuroCommerce, organización patronal europea, y a su vez tiene representación en los máximos órganos de decisión de Fomento del Trabajo Nacional y de la Federación de Pequeñas y Medianas Empresas (FEPIME), en Cataluña, y de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME) y de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), en Madrid.

Las dos iniciativas que lleva a cabo la CCC en materia de comercio e inmigración son "Oberts al català" ("Abiertos al catalán") y "El comerç t'acull" ("El comercio te acoge)", en cuya difusión participa activamente la Cámara de Comercio de Perú en España.

"Oberts al català"

"Oberts al català" es una campaña iniciada en el año 2006 que tiene por objeto fomentar el uso de la lengua catalana en los sectores del comercio, de los servicios y del turismo, como herramienta de integración lingüística y comercial y de mejora del perfil profesional. Así mismo, informa sobre la normativa comercial y lingüística, fomenta el asociacionismo comercial y facilita información sobre recursos formativos.

En el marco de esta campaña se han publicado el Código de buenas prácticas sobre el uso del catalán en el comercio, los servicios y el turismo, la Guía para instalarse comercialmente en catalán, la guía Cómo abrir un comercio y la Guía básica de normativa comercial. Estos materiales están disponibles en siete idiomas: catalán, castellano, francés, inglés, árabe, urdu y chino.

Asimismo, la CCC ha publicado opúsculos para los empresarios y los trabajadores de la restauración y la hostelería y los pósteres Las frutas, Las verduras, El locutorio y La peluquería. Actualmente está elaborando la Guía básica del locutorio.

Todas estas publicaciones informativas se difunden principalmente a través del Plan de Asesoramiento Comercial y Lingüístico a Comercios de Inmigrantes, a raíz del cual los dinamizadores de la CCC han visitado hasta el momento alrededor de 2.600 establecimientos regentados por inmigrantes de una cincuentena de localidades de toda Cataluña. Los comerciantes asesorados han acogido con sumo interés estas publicaciones y otras informaciones de utilidad que se les han proporcionado.

También cabe destacar que, bajo el lema "Oberts al turisme, en català" ("Abiertos al turismo, en catalán"), la CCC ha editado una guía de bienvenida a Cataluña, "país

del comercio y del turismo", que contiene informaciones de utilidad para los turistas, tanto del Estado español como extranjeros. Dicha guía se encuentra disponible en ocho idiomas: catalán, castellano, francés, inglés, italiano, alemán, ruso y japonés.

"El comerç t'acull"

El otro proyecto de la CCC en materia de comercio e inmigración es "El comerç t'acull". Se trata de un plan de apoyo comercial a los inmigrantes puesto en marcha en 2008 que, al igual que "Oberts al català", tiene como finalidad potenciar el asociacionismo comercial, informar sobre normativa comercial y lingüística e impulsar la formación de los trabajadores y de las personas que buscan empleo o abrir nuevos negocios en los sectores del comercio, de los servicios y del turismo, así como favorecer su inserción laboral.

Por lo que respecta al asociacionismo comercial, la CCC está llevando a cabo gestiones para incorporar los comercios de inmigrantes a gremios ya existentes. Así, "El comerç t'acull" informa y sensibiliza sobre las ventajas de asociarse comercialmente por lo que respecta a la defensa de los intereses comunes de un sector de actividad y al asesoramiento especializado que los gremios proporcionan a sus establecimientos asociados.

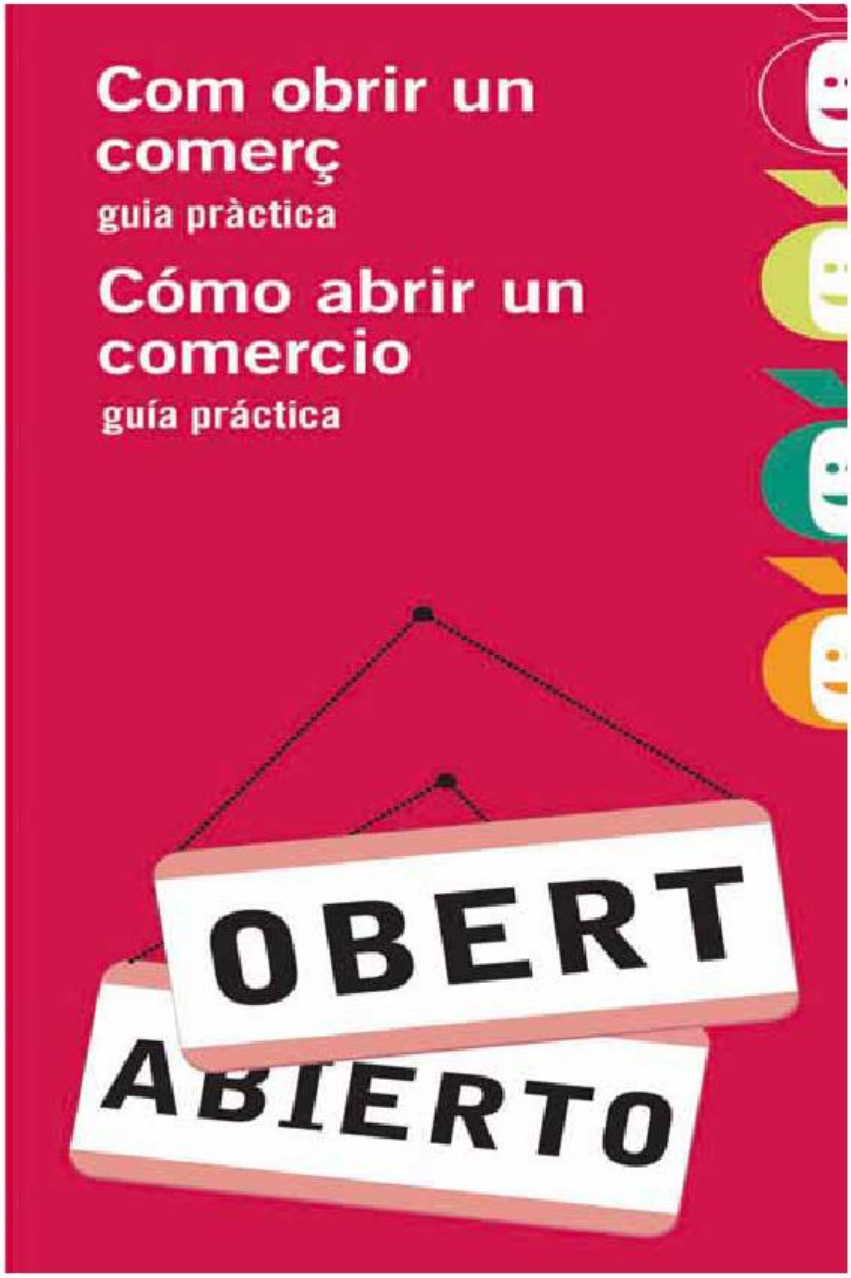
En cuanto a la inserción laboral y a la mejora del perfil profesional, la CCC gestiona las ofertas y demandas de trabajo y ejerce de enlace y de prescriptora entre las personas que buscan empleo y los 28 gremios miembros del Consejo de Gremios de Comercio, Servicios y Turismo de Barcelona. Asimismo, la CCC informa a las personas inscritas en el programa mediante un curriculum electrónico sobre los cursos que ofrecen su Departamento de Formación y las escuelas profesionales de los gremios.

Para ejecutar "El comerç t'acull", la CCC cuenta con la inestimable colaboración de las asociaciones más representativas de los colectivos de inmigrantes que se dedican al comercio. Así, hasta ahora, la CCC ha firmado convenios de colaboración con 13 entidades, entre las que destaca la Cámara de Comercio de Perú en España. En virtud de estos acuerdos, nuestros técnicos y profesionales mantienen un contacto constante con las entidades colaboradoras y reuniones periódicas para recabar sus inquietudes y sus necesidades con relación a los sectores del comercio y de los servicios.

Cabe destacar que, como entidad de referencia del pequeño y mediano comercio, la CCC es miembro de la Red de Acogida, de la Red Antirrumores y del Consejo Municipal de Inmigración de Barcelona y que se ha adherido al Pacto Nacional por la Inmigración de Cataluña.

Los dos proyectos de la CCC en materia de comercio e inmigración tienen el apoyo de la Generalitat de Cataluña, de la Diputación de Barcelona, del Ayuntamiento de Barcelona, de otros municipios de toda Cataluña con los que se han firmado convenios de colaboración para su difusión y, cómo no, de la Cámara de Comercio de Perú.

Estamos seguros de que los binomios Perú-Cataluña, comercio-trabajo e integración-cohesión social serán un referente permanente que marque la senda del progreso y del desarrollo de los peruanos en Cataluña y de los catalanes en Perú.



Convenio de Colaboración entre el Banco Sabadell y la Cámara de Comercio de Perú en España

Uno de los problemas que afronta un emprendedor al momento de materializar una idea de negocio, es la de conseguir los recursos económicos-financieros para llevarla adelante. Además del tiempo en buscar las instituciones que estarían dispuestas a colaborar con él, están el tiempo de encontrarlas y de esperar la respuesta respectiva.

En respuesta a ello, la Cámara de Comercio del Perú en España viene cumpliendo, dentro de sus objetivos, labores de fomento a las iniciativas de negocio, ofreciendo los instrumentos necesarios a los inmigrantes emprendedores para canalizar adecuadamente sus iniciativas de autoempleo y creación de empresa; esto, mediante la suscripción de Convenios de Cooperación Interinstitucional con entidades públicas o privadas tanto en España como en el Perú.

Por su parte, el Banco de Sabadell como una de las más importantes instituciones financieras dentro de Cataluña y de España, dispone de una amplia oferta de productos y servicios financieros, especialmente dirigidos a los colectivos de profesionales, entre los que se encuentran sus servicios de Banca a Distancia, las Cuentas Expansión Negocios, así como los programas de Financiación Económica Personal, Financiación de Actividad Profesional, y los de Ahorro.

Es por ello, a través de este Convenio, el Banco Sabadell y la Cámara de Comercio de Perú en España aúnan esfuerzos, y potencian estos servicios, los cuales se encuentran a disposición de los empleados de la Cámara; de sus Asociados y sus familiares de primer grado, así como de sus empleados. Además tendrán la posibilidad de acceder a una financiación sin necesidad de abrir una cuenta en el Banco Sabadell a través de Credinstant, de la Financiera BanSabadell Fincom EFC, S.A. mediante la cual se facilitarán y aumentarán las ventas a los clientes comercios, ya que podrán ofrecer una rápida financiación de sus compras en cómodas cuotas mensuales, sobre productos mobiliarios en general, viajes, reformas del hogar, electrodomésticos, entre otros.

La Cámara comunica este Convenio con gran satisfacción, ya que los beneficios que llegarán a las personas con iniciativas empresariales, las que posean un comercio, y las que necesiten un impulso adicional, serán mayores y sus esfuerzos contarán con un gran respaldo para hacer efectivo cada uno de sus proyectos.

Ferias peruanas en auge

"Presentación-EXPOAMAZONICA-2012": Presentación de la feria Expoamazónica 2012, en la Asociación de Exportadores – ADEX

El Perú ofrece un apenas develado potencial en Biocomercio , derivado de su inmensa diversidad biológica nativa que le permite presentar nuevas líneas de productos y servicios, así como consolidar su actual oferta de éstos, tanto en los mercados locales, regionales, nacionales e internacionales. Si bien es cierto, este potencial reconocido es cada vez más auspicioso, se considera también muy frágil dado que depende del uso sostenible de los recursos y de su impacto económico, social y ecológico.

Nuestro país posee una alta diversidad genética por ser uno de los centros mundiales de origen de la agricultura y la ganadería; y en consecuencia, es uno de los centros mundiales más importantes de recursos genéticos de plantas y animales: es el primero en variedades de papa, de ajíes, de maíz (55 razas), de granos andinos (quinua, kiwicha, cañigua) y de tubérculos y raíces andinos. También posee una alta diversidad de frutas (623 especies), de cucurbitáceas (zapallos y caihuas), de plantas medicinales (1,408 especies), de plantas ornamentales (unas 1,600 especies) y de plantas alimenticias. Posee 182 especies de plantas nativas domésticas con centenares y hasta miles de variedades y además las formas silvestres de esas plantas.

Desde el año 2005 en el que se creó el grupo técnico nacional "Comisión para la Promoción del Biocomercio - Perú", a cargo del CONAM - Consejo Nacional del Ambiente (hoy convertido en Ministerio del Ambiente) se han dado avances en el desarrollo de las bases necesarias para una adecuada promoción de los productos de la biodiversidad nativa peruana.

Para nadie es un descubrimiento, la feria es el medio más importante para la promoción comercial y el establecimiento de nuevos negocios entre partes que no se conocen. Es el momento en el que la oferta se presenta ante la potencial demanda de compradores especializados que ven en el producto ofrecido la oportunidad de incluir un nuevo producto a su cartera a presentar a los clientes que ya tiene o que esperan tener.

Por ello cobra una relevancia cada vez más protagónica la realización de ferias regionales al interior del país que permitan concatenar el esfuerzo de pequeños agricultores, cooperativas y asociaciones de productores que generan nuevas oportunidades comerciales para sus comunidades y acercan el "cliente" a sus regiones, presentando nuevas propuestas a este ya competitivo mercado. Aquí una breve sinopsis de las principales ferias peruanas del sector que se presentan como una importante oportunidad a considerar por parte de nuevos inversionistas interesados en incursionar en biocomercio en el Perú.

Expoalimentaria (Lima, 19 al 21 de setiembre)

www.expoalimentariaperu.com

Esta feria internacional de alimentos, bebidas, maquinaria, equipos, insumos, envases y embalajes, servicios, restaurantes y gastronomía es reconocida hoy como la más grande de la región, y congrega a más de 25,000 visitantes profesionales, entre productores, fabricantes de alimentos, importadores, exportadores, proveedores de servicios y maquinaria para la industria alimentaria. Exhiben más de 500 empresas del sector alimentación de la región, entre los que destacan los expositores de la "Zona Peru Natura", que en setiembre del 2011 (3ª edición de la feria) albergó a unos 25 stands de exhibición que según cifras del Programa Nacional de Promoción del Biocomercio, se generaron negocios por US$ 160,000 con un monto proyectado de US$ 11.5 millones; ello dentro de los logros de la feria: se cerraron negocios por 471.7 millones de US$, superando casi 6 veces los USD$ 69.1 millones generados en la edición del 2010, participaron 538 empresas expositoras de 23 países que tuvieron contacto con más de 1,700 compradores internacionales provenientes de 58 países.

El Presidente del Perú, Sr. Ollanta Humala, participó en la mañana del 24 de junio en la ceremonia de conmemoración del Día del Campesino y clausura de la III Alimentaria Andina que se realizó en la Plaza de Armas de Huaraz, Región Ancash, junto a la Primera Dama de la Nación, Nadine Heredia.

Alimentaria Andina(Huaraz, 21 al 24 de Junio)

www.agroancash.gob.pe

Participaron alrededor de 70 productores, el 60 por ciento de los cuales pertenecen a Ancash, mientras que el resto llegó de otras regiones andinas del país. Esos productores promovieron la venta de granos andinos como la quinua y kiwicha, frutas como la carambola y el durazno, manjar blanco, miel de abeja, hierbas aromáticas y derivados lácteos como quesos, mantequillas y yogurt; así como productos cárnicos derivados del cuy y la alpaca. El evento se desarrolló en las instalaciones de la Dirección Regional de Agricultura (DRA) en Huaraz, con el respaldo del Ministerio de Agricultura (Minag) y el gobierno regional de Ancash.

En su tercera edición, esta feria recibió a compradores de alimentos y bebidas, entre los que destacan las cadenas de supermercados Wong y Plaza Vea y empresas peruanas representativas del sector alimentos como Alicorp, Sodexo, Santa Natura; entre otros.

Tanto en la primera edición de esta feria realizada en el año 2010 en la ciudad de Cajamarca como en la segunda edición llevada a cabo en la ciudad de Huancayo, se realizaron negocios por S/. 2,8 millones (unos € 760 mil).

Expoamazónica (Pucallpa, 12 al 15 de julio)

www.expoamazonica.com

La Expoamazónica Pucallpa 2012, es la feria más grande de exposiciones de productos y negocios de la amazonia peruana y espera concretar negocios por más de S/. 30 millones (unos € 8.22 millones), según sus organizadores: el Gobierno Regional de Ucayali, que cuenta con el apoyo de la Agencia de Cooperación Internacional de los Estados Unidos (USAID/Perú), el Ministerio de Agricultura, la Asociación de Exportadores (ADEX) y Promperú.

Para esta tercera versión –la primera se realizó en Lima en el año 2010 y la segunda el año pasado en San Martín– los organizadores tienen previsto recibir cerca de 20 mil personas, entre compradores, proveedores, exportadores, importadores, distribuidores y público en general.

Esta edición, además contará con un "Rincón Acuícola", para el fomento y adecuado manejo de las especies de ríos y lagos así como con un "Rincón Forestal", que mostrará los avances de una de las más importantes industrias de la región. Igualmente, por primera vez, la Expoamazónica implementará una muestra completa de proyectos de recursos sostenibles, forestación maderable y no maderable, promoción del uso de bonos de carbono, ecoturismo y protección del medio ambiente, entre otros.

Datos adicionales:

- En superficie de bosques tropicales, Perú es el segundo país en América Latina, cuarto a nivel mundial.
- De las 117 zonas de vida reconocidas en el mundo 84 se encuentran en el Perú.
- De los 32 tipos de clima de la Tierra, en el Perú se encuentran 28.
- Posee la cordillera nevada más grande de los trópicos, que es la Cordillera Blanca.

Hérbert Figueroa
Consultor Internacional
Delegación CCPE - Perú

DEL 02 AL 06 DE OCTUBRE DEL 2012

EXCON®

XVII Exposición Internacional de Innovaciones para la Vivienda, Construcción, Arquitectura y Diseño

Lima - Perú

Semana Internacional de la Industria de la Construcción en Lima

www.excon.com.pe

Perú

Una mejor ciudad es posible

Organiza:

CAPECO
Cámara Peruana de la Construcción

Dirección General:

FERIAS MULTISECTORIALES

Con el apoyo de:

prom perú

AFEP

Lugar:

Centro de Exposiciones Jockey

Auspician:

Italgrif SANITARIOS Y GRIFERIA

VAINSA GRIFERÍA Y SANITARIOS

sole

Cementos Lima S.A.A.

ACEROS AREQUIPA

bticino

Corporación Furukawa VIDRIOS Y ALUMINIOS

Nicoll

INDECO

Informes e Inscripciones : **FERIAS MULTISECTORIALES S.A.C.**
Teléfonos: (+511) 224 8809 / (+511) 224 8865 Nextel: 422*9350 - 403*8896
E-mail: nita@feriasmultisectoriales.com jmarin@feriasmultisectoriales.com

Informes e Inscripciones ESPAÑA

CCPE CÁMARA DE COMERCIO DE PERU EN ESPAÑA

BARCELONA: Vía Augusta, 13 – 15. Oficina 306, 08006 – Barcelona
Tlf 93 4152372, e-mail: internacional@ccipc.org
MADRID: Juan Bravo, 58 – 60. E25 D1, 28006 – Madrid
Tlf 91 401 1878, e-mail: internacional@ccipc.org

David Villanueva
seduce con el arte de la buena comida peruana

El nombre de su restaurante, Lúcuma, es un homenaje a la dulce fruta peruana, todo un símbolo inca.

- Un joven cocinero que se abre campo en el mapa gastronómico de Barcelona.
- Un emprendedor que abrió su propio restaurante, en plena crisis económica.

A David Villanueva le incomoda que le llamen chef. Para definirlo habría que decirle cocinero y eso sí que lo enorgullece y lo emociona: "me falta mucho por aprender y pienso que es mejor ser un cocinero humilde y contento a ser alguien que pretenda ser endiosado por llamarse chef".

De humildad está hecha la cocina de su restaurante Lúcuma, pues aunque él sea su propio jefe frente a los fogones, no se arruga si le toca lavar platos. "Así empecé en este mundo de la hostelería: como friegaplatos y poco a poco fui aprendiendo y ascendiendo pero incluso hoy, con mi propio negocio, tengo que fregar platos. En realidad, nunca dejas de hacerlo".

Hace once años, cuando Villanueva llegó a Barcelona, se enfrentó como casi todos los inmigrantes, al reto de conseguir trabajo. Sus comienzos en la hostelería fueron duros, pero tuvo la suerte de contar con personas que supieron enseñarle y guiarle. Fue tanta la pasión que le contagiaron, que decidió tomárselo en serio y estudiar la carrera de cocina.

"En la época en que salí del Perú la cocina no estaba de moda; en cambio aquí me dicuenta de que la comida era algo muy importante, no sólo porque es reconocida a nivel mundial sino porque es un patrimonio. Cualquier plato, por cotidiano o humilde que sea, si está bien hecho, es muy valorado y eso me gustó mucho", explica Villanueva con la convicción del que sabe de lo que habla.

Como parte de su formación, David estuvo en Madrid donde pasó por la cocina del restaurante Astrid & Gastón para aprender a preparar su querida comida peruana y por el prestigioso, Dassa Bassa.

De vuelta en Barcelona, sólo oía hablar de crisis y estaba perplejo: "vengo de un país que permanentemente está en crisis, así que esto me sorprendía mucho". No estaba dispuesto a dejarse vencer por el pesimismo, así que puso en marcha el proyecto de fin de grado de su carrera: montar un restaurante.

Tocó varias puertas hasta que logró los avales necesarios para que su banco, el mismo que le había prestado dinero para estudiar, apoyara su idea de negocio. "Fue una odisea total de nervios

hasta que por fin nos concedieron el crédito y en junio de 2009 abrimos las puertas de Lúcuma".

Ubicado en el Poble Nou, Lúcuma se destaca por su ambiente sobrio y moderno: una cocina abierta, a la vista de los comensales; una barra impecable dispuesta desde las 9:00 para el desayuno y una terraza al fondo que invita a quedarse un buen rato después de la comida.

"Al principio ofrecíamos comida mediterránea, pero poco a poco fuimos aclarando nuestro público y decidimos seguir con la comida mediterránea con matices peruanos", explica el cocinero.

Se trata de incluir ingredientes peruanos en platos tradicionales catalanes o de aprovechar los ingredientes catalanes con denominación de origen para preparar comida peruana. "Quiero que el cliente sepa lo que está comiendo y que vaya aprendiendo qué es una lúcuma, un ceviche, un ají de gallina, una mazamorra... Que cuando viaje al Perú ya sepa algo de nuestra cultura gastronómica".

La cocina es oficio y pasión para este joven limeño, de 36 años.

En efecto, un ají de gallina con pollo Pota Blava del Prat; un anticucho con pimiento choricero o un ceviche con corvina fresca definen el carácter de Lúcuma. El camino no es fácil. Mantener el negocio con vida resulta muy agotador, pero David Villanueva no está dispuesto a tirar la toalla.

"La comida peruana tiene que darse a conocer al desnudo, tal y como es, para que se vaya ganando un lugar en Barcelona. Que la gente tenga una opción más a la hora de elegir comida del mundo cuando salga a cenar o a comer", explica este cocinero de 36 años cuyo amor por la comida viene desde la casa. "Mi madre es de Zaña, un lugar donde se come muy bien. Fue ella la que me enseñó el arte del buen comer".

David Villanueva no descuida ningún detalle en su cocina y si le toca fregar, también está dispuesto.

Y seguro que los secretos de las recetas también se los ha transmitido la familia, pues al principio de toda esta aventura, David gastaba fortunas en llamadas a su madre y a sus tías. "¡Todavía hoy las llamo!" dice entusiasmado. Ellas representan el alma de la comida peruana y es precisamente ese espíritu original el que él intenta dejar todos los días en cada plato, en cada paladar.

Finalmente David reitera su gratitud por el reconocimiento recibido por parte de la Cámara de Comercio de Perú en España y señala que es estímulo para continuar con su negocio.

Fernando García

"América Latina es parte de la solución a la crisis"

El Director de Gabinete de la SEGIB, Fernando García Casas, elogia el crecimiento económico de América Latina pero advierte que aún falta trabajo para disminuir la desigualdad.que aún falta trabajo para disminuir la desigualdad.

- El director de gabinete de la SEGIB, Fernando García destaca el buen momento económico de Latinoamérica.
- Defiende el papel de las Cumbres Iberoamericanas como estrategias de la diplomacia regional.
- Anuncia que la Cumbre de 2012 se celebrará en España

En noviembre de 2012 Cádiz será la sede de la XXII Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno. Bajo el lema "Una relación renovada en el Bicentenario de la Constitución de Cádiz", los 22 países miembros buscarán reforzar sus relaciones y afianzar sus estrategias de cooperación en un momento de serias dificultades económicas, sobre todo para España y Portugal.

Y es que cada año, desde 1991, una ciudad iberoamericana es sede de estas reuniones que ya marcan un hito en la agenda de cada gobierno. Sólo por recordar las más recientes, en 2011 la Cumbre tuvo lugar en Paraguay; en 2010 en Argentina y en 2009 en Portugal. Las recordamos por sus repercusiones mediáticas, por sus declaraciones finales, sus convenios y comunicados especiales sobre temas específicos.

Pero, ¿para qué sirve una Cumbre Iberoamericana? ¿Por qué se realizan cada año? "Es cierto que puede interpretarse como una proliferación de Cumbres, pero son útiles para consensuar agendas regionales y para orientar las agendas administrativas de cada país", explica Fernando García Casas, Director de Gabinete de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB).

Por su proximidad al Secretario General Iberoamericano, Enrique V. Iglesias, García Casas conoce de cerca las necesidades y prioridades de cada uno de los 22 países miembros y está al tanto de los diferentes asuntos institucionales que adelanta la SEGIB. Por eso, defiende los objetivos y alcances de las Cumbres y recuerda que en ellas se logran reuniones bilaterales entre gobiernos para solucionar problemas o definir estrategias puntuales.

"La diplomacia de las cumbres es vital para el fortalecimiento de las relaciones iberoamericanas", detalla el Director de Gabinete de la entidad.

De hecho, en la próxima Cumbre de Cádiz, los gobiernos intentarán analizar el momento actual de Iberoamérica desde los ámbitos económico, político, social y cultural.

Desde 1991 cuando se realizó la I Cumbre Iberoamericana en Guadalajara (México), cada año se dan cita los jefes de gobierno y presidentes para discutir la agenda regional.

"Gracias a los planes de ajuste y a la reducción del déficit y, en general, a las buenas políticas macroeconómicas, América Latina no sólo crece sino que es parte de la solución a la crisis. Es un momento promisorio. Se habla de la década de América Latina y esto hay que destacarlo", puntualiza García Casas a propósito de la recesión que afecta especialmente a España y Portugal, países miembros de la Cumbre.

Y aunque es cierto que la región vive una bonanza admirable, también lo es que la desigualdad económica sigue siendo uno de sus principales problemas sociales. "Los últimos datos de la CEPAL hablan de una notable y persistente caída de la pobreza y la desigualdad. Estamos avanzando en ello pero todavía falta trabajar. La región es consciente de que hay que crecer pero también redistribuir. Crecer y redistribuir es la receta idónea para alcanzar un estado de bienestar", reitera el Director de Gabinete de la SEGIB.

Esta entidad, que nació en 2003, tiene su sede en Madrid y busca –entre otros objetivos- "contribuir al fortalecimiento y la cohesión de la Comunidad Iberoamericana e impulsar su proyección internacional", así como "promover los vínculos históricos, culturales, sociales y económicos entre los países iberoamericanos, reconociendo y valorando la diversidad entre sus pueblos."

Por este trabajo la Cámara de Comercio del Perú en España le otorgó este año el premio como institución de referencia en las relaciones hipano americanas.

"Nos enorgullece y nos halaga mucho recibir este Premio", dice García Casas, para quien Perú es un ejemplo de crecimiento sostenido. "Es sorprendente ver la cantidad y calidad de los productos peruanos que se encuentran en España. Esto confirma el buen momento comercial del país andino y no nos queda más que trabajar porque continúen las excelentes relaciones entre los dos países".

Para el Director de Gabinete de la SEGIB los veinte años de Cumbres que celebra la entidad representan un reto: "consolidar el proyecto iberoamericano, avanzar en la concertación política y los programas de cooperación. Tendremos que ser eficaces pero austeros. Trabajar más con menos es el gran reto que se nos plantea para los próximos años".

Uno de los principales trabajos de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) es organizar las Cumbres entre los 22 países miembros.

Gerardo Palacios, *experto en climatización*

Al recibir su premio, Gerardo Palacios agradeció el impulso que este tipo de iniciativas ofrece a los emprendedores en momentos de incertidumbre económica.

- Gerclima Multiservicios ofrece todo tipo de instalaciones: desde gas hasta energía solar.
- Este emprendedor peruano llegó a España en 2000 proveniente de Brasil.

Gerardo Palacios Medina no le teme a la palabra "crisis". La ha vivido en carne propia en diferentes lugares y momentos y por eso, cree que cuando llega el momento de hacer las maletas, hay que hacerlo sin miedo y volver a empezar.

Este ingeniero mecánico trujillano vivió 18 años en Brasil y, aunque llegó a ese país sudamericano para hacer un posgrado, no lo terminó. "Me dediqué a trabajar y a aprender en la práctica todo lo relacionado con el aire acondicionado", explica.

Fue allí, además, donde conoció a su esposa, así que la decisión de migrar a España fue familiar. "La cosa se puso difícil y decidimos viajar porque aquí en Madrid vivía una hermana mía. Al llegar, contacté con varias empresas de mi área y empecé en una de instalaciones de climatización y gasoil".

Dos años como empleado y técnico de aire acondicionado y calderas de gasoil y luego, su gran salto al mundo del empresariado. "Al tercer año de estar en España me di de alta como autónomo y me llevé a mis propios clientes, haciéndoles sus mantenimientos anuales".

Y también, siguió formándose. Con el curso de gas canalizado, Gerardo Palacios completaba un conocimiento más en su área y conseguía todos los carnets necesarios para ofrecer todo tipo de servicios: gas, climatización, energía solar e instalaciones térmicas.

Así fue como en 2006 nació Gerclima Multiservicios, su propia empresa.

Pero Palacios no se autodefine como empresario de escritorio. Lo suyo es

Gerclima está ubicada en Madrid y, además de prestar servicios en esta comunidad, tiene clientes en Castilla La Mancha

la planeación, ejecución, montaje y supervisión directa de cada proyecto. "Creo que por eso he conseguido mantenerme en el mercado, a pesar de la crisis. Mi ventaja es que yo mismo ejecuto. Tengo dos empleados pero yo soy uno más".

De hecho, en casa tienen una manera muy gráfica de describir a Gerardo: con el mono puesto es el ayudante, el instalador o el reparador; con el traje es el gerente que acude a reuniones y negocia con proveedores o el secretario si es que hace falta, y con su ropa informal es el director que compra lo necesario para no frenar ningún trabajo.

Su condición de peruano, en un mercado tan competido como el de las instalaciones térmicas y aires acondicionados no ha sido ningún problema. Según Gerardo Palacios "el español es desconfiado por naturaleza, pero no conmigo sino con todos; así que me he encontrado de todo: clientes complicados y clientes muy fieles. Nunca he tenido problemas notables".

Pero él tiene claro que lo importante es satisfacer al cliente, así que si definitivamente no lo ve contento, "prefiero decirle que llame a otro".

Y aunque está satisfecho con los resultados de Gerclima Multiservicios, Gerardo sabe que la situación económica de España no es la más halagadora. A

Gerardo muestra con orgullo cada uno de sus trabajos, porque cumplen con todas las normativas vigentes.

sus 60 años quiere seguir trabajando para lograr una jubilación aquí y luego sí, plantearse el hacer maletas para otro destino.

"Perú y Brasil son países que están muy bien y si pudiera montar un negocio entre los dos países sería ideal para mí. No me da miedo empezar de nuevo porque ya he ganado mucho en experiencia", dice con seguridad.

Tal vez se dedique a ofrecer consultorías, todavía no lo define muy bien, pero por lo pronto no para de trabajar. Su empresa es colaboradora de Gas Natural y Unión Fenosa, tiene una clientela fija en Madrid y desde hace poco, está abriendo mercado en Castilla La Mancha.

"Este Premio de la Cámara de Comercio no me lo esperaba y sigo sorprendido, pero lo acepto como un incentivo para mí y para mi trabajo", resume Gerardo no sin antes pedirle a la Cámara que siga apoyando a los emprendedores que quieran concretar sus ideas de negocio.

Carlos Gutiérrez, *un apasionado del mundo empresarial*

La disciplina aprendida en su formación militar la aplica en cada una de las tareas que se propone como empresario.

- Su compañía, GB Consulting ofrece asesoría y gestión personalizadas.
- También saca adelante una productora de televisión online y tiene un proyecto de inversión en el sector inmobiliario peruano.

A Carlos Gutiérrez Ballón le hubiera encantado continuar con su carrera militar, pero un problema de salud lo obligó a retirarse como Capitán del Ejército. Fue una decisión difícil pero, sin duda, el primer paso de una nueva vida que nunca imaginó tener y que hoy lo apasiona tanto como su gran afición: el paracaidismo.

En 1999 llegó a España con la idea de un paso transitorio hacia Inglaterra, pero poco a poco se fue quedando. Hizo un posgrado en Dirección de marketing, imagen y comunicación en la Universidad de Girona y se fue introduciendo en el mundo de las finanzas y los seguros gracias a su trabajo como agente comercial y consultor.

"Conocí de cerca el mercado catalán y en 2006 decidí montar mi propio negocio de consultoría y gestoría con un compañero. Simultáneamente, puse un restaurante de alta cocina pero vino la crisis y perdí mucho. Tuve que cerrar", recuerda Gutiérrez con cierta decepción.

Aquel momento no fue, ni mucho menos, un retroceso. Este limeño, emprendedor nato, se empeñó en seguir adelante con sus propia idea empresarial. En 2011 y, pese al pesimismo reinante, nació GB Consulting, una compañía dedicada al asesoramiento personalizado de pequeñas, medianas y grandes empresas en diferentes campos.

GB Consulting está ubicada en Girona y, además de su sede, cuenta con la página web: **http://gb-consulting-world.com**

Carlos Gutiérrez y Clara Torres trabajan codo a codo para que GB Consulting sea reconocida como una de las mejores consultorías del mercado.

GB Consulting está ubicada en Girona

Como gestoría, GB Consulting ofrece la asesoría contable, fiscal, laboral y de protección de datos a sus clientes pero va mucho más allá porque también planifica campañas de marketing, imagen y comunicación y asesora en la inversión en el sector financiero (mercado primario y secundario, fondos y productos de inversión).

"Dentro de la crisis siempre hay emprendedores con ánimo de salir adelante y se siguen necesitando gestores y asesores. Cuando estás más enfermo es cuando más necesitas al médico", explica Carlos.

Él mismo es el mejor ejemplo de emprendimiento, pues además de su empresa se propone crear su propio grupo inmobiliario en Perú y está sacando adelante la productora de televisión Q4 Ward Productions.
"Empezamos con spots publicitarios, pero nuestro objetivo es producir y distribuir programas especializados en crecimiento personal y empresarial", detalla el empresario al tiempo que reconoce que este momento es de grandes inversiones y de paciencia. "El próximo año seguro que veremos beneficios importantes".

Orgulloso del premio que le otorga este año la Cámara de Comercio del Perú en España, Carlos Gutiérrez considera que además es un reconocimiento a su tenacidad, porque "a pesar de las caídas siempre me he levantado".
A su constancia en los negocios habría que sumar su dedicación y creatividad, porque nunca para de generar nuevas ideas.

Le apasiona su trabajo, de eso no hay duda, pero también le apasiona y mucho, el vértigo que producen las alturas. Además de empresario, Carlos Gutiérrez es instructor de paracaidismo en la Escuela Skydive de Empuriabrava y se emociona reviviendo imágenes de sus mejores jornadas o explicando cómo se ve el mundo desde un paracaídas.

Milagros Lira, *comprometida con las personas mayores*

Milagros y su equipo esperan que muy pronto su Residencia se convierta en centro colaborador de la Generalitat de Catalunya

- Es propietaria de la residencia Virgen de la Puerta de Valldoreix.
- Logró un crédito ICO para fortalecer su negocio y ofrecer mejores servicios.

Milagros Lira desprende optimismo en cada una de sus palabras, en su mirada y en sus gestos. Es una mujer alegre y positiva a la que parece que los problemas no la golpean sino que la fortalecen. Será por eso que los ancianos que cuida en su residencia confían en ella cuando necesitan ayuda.

Y es que Milagros, por encima de todo, es una profesional en el cuidado de las personas mayores. Lo suyo es proteger y acompañar y lo hace con total compromiso: "es muy gratificante saber que en este momento de su vida una persona confíe en ti para ser bien atendida", explica esta trujillana para quien estar al lado de los ancianos es una lección permanente. "Me gusta cuidarlos porque te explican cosas del pasado, te enseñan experiencias vividas".

Pero llegar hasta aquí, tener su propia residencia, no ha sido un camino fácil ni rápido. En 1994, cuando llegó a Europa, Milagros sólo tenía como referencia a una mujer española, conocida de su familia, que vivía en Frankfurt. Allí comenzó toda una travesía hasta llegar a Barcelona.

Gracias a este contacto, consiguió trabajo como cuidadora de niños y luego, se abrió paso como cuidadora de personas mayores en sus propias casas y también en residencias geriátricas.

EN 1998 y después de mucho sacrificio y trabajo, Milagros logró traer a toda su familia desde Perú, lo cual le

dio el valor suficiente para emprender nuevos retos.

Sus estudios de geriatría y la experiencia ganada en el trabajo, le dieron la confianza suficiente par emprender un negocio propio y fue así como en 2006 compró una residencia junto con su marido y una compañera de trabajo.

Sin embargo, la sociedad no funcionó y en 2008 "me quedé sola con la residencia y también con las deudas. No podía pagar ni la hipoteca de mi propio piso y además, empezaba a tener problemas con algunas empleadas".

El panorama no era el más alentador, pero Milagros no se cansó de insistir hasta lograr un crédito. "Gracias a mi madre, que siempre está conmigo, hice un buen proyecto y obtuve un crédito ICO. Estaba sufriendo desde 2006 pero en 2011 se solucionó todo en menos de una semana", recuerda.

Ahora, Milagros está más que feliz. En su residencia, ubicada en Valldoreix, ya están trabajando en la construcción de un ascensor que le permitirá convertirse en centro colaborador de la Generalitat y de las 23 plazas disponibles, tiene ocupadas 17.

"También continúo haciendo estudios paralelos a la geriatría . Uno nunca sabe lo que pueda suceder mañana y es mejor estar bien preparado", comenta Milagros, madre de dos hijos y orgullosa de que su residencia lleve el nombre Virgen de la Puerta.

Esto no es casual. Ella es fiel devota de esta Virgen, patrona del Perú, y encomienda a ella cada una de sus decisiones.

Milagros, que en su país realizó estudios de psicología y enfermería, trabajó como bibliotecaria y recibió un premio como la mejor trabajadora de Proind-Trujillo, encontró en España su verdadera vocación y el mejor motivo para desarrollarse como emprendedora.

Ahora, además, está empeñada en sacar adelante la Asociación Sonríe, la Edad de Oro, dedicada a ofrecer cuidadores a domicilio para dar posibilidades de trabajo a personas en paro.

Hoy que recibe el reconocimiento de la Cámara de Comercio del Perú, destaca su gratitud a esta organización empresarial y señala que han recibido asesoramiento y formación para consolidar su empresa; destaca que su éxito como empresaria no sería posible sin el respaldo de la directora de la Residencia, Rosa Ortiga Puig y sus seis trabajadoras, y sin el apoyo incondicional de su esposo, Fredy Aguilar y de sus hijos, Kevin y Tryxy.

Para ella, su familia es pieza fundamental tanto de su vida personal como laboral.

En la residencia Virgen de la Puerta se respira ambiente familiar y mucho calor humano.

Universitat Abat Oliba CEU

ILI, LOGÍSTICA PARA IBEROAMÉRICA

CCPE
CÁMARA DE COMERCIO DE PERÚ EN ESPAÑA

MÁSTER EN

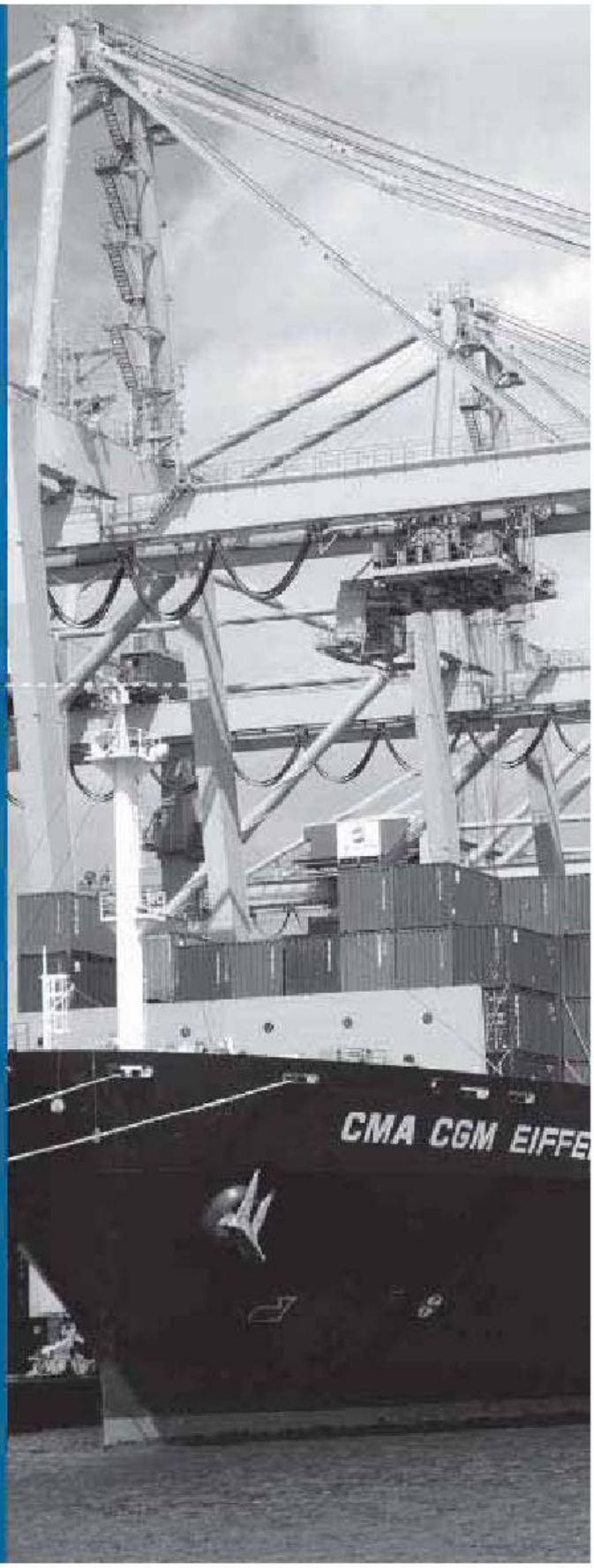
Logística y Comercio Internacional

MÀSTER EN

Logística i Comerç Internacional

ÁREA DE
CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

ÀREA DE
CIÈNCIES ECONÒMIQUES I EMPRESARIALS



Universitat Abat Oliba CEU

Edición Octubre 2012 a Julio 2013 Modalidad: Semi-Presencial

IX EDICIÓN

Una premiación en el corazón histórico de Barcelona

- La ceremonia se realizó en el salón de actos más importante de la ciudad
- En el acto estuvieron presentes personalidades políticas y económicas

Por primera vez en su historia el recinto más emblemático de Barcelona abrió sus puertas a una entidad netamente peruana para que se realizara allí un acto de gran trascendencia para los peruanos residentes en Catalunya.

El magnífico Saló del Cent de l'Ajuntament de Barcelona se llenó con 300 personas que acogieron los IX Premios Cámara de Comercio del Perú en España. Representantes de los diferentes partidos políticos, empresarios catalanes, españoles y peruanos y ciudadanos destacados en diferentes ámbitos, se dieron cita en este escenario que ya de por sí era protagonista de la velada.

Y es que el Saló del Cent es la cuna misma del Ayuntamiento de Barcelona. Construido en 1369 para dar cabida al Consell del Cent, la institución gubernamental de la ciudad entre los siglos XIII y XVIII, este Salón sigue siendo símbolo de la democracia en Barcelona y hoy en día es sede de las más importantes reuniones, entregas de condecoraciones y ceremonias oficiales de la capital catalana.

Es por eso que para la Cámara de Comercio de Perú en España representó todo un orgullo institucional y un logro profesional reunir aquí a empresarios catalanes, españoles y peruanos con un solo objetivo: resaltar el trabajo de los emprendedores que, pese a la difícil coyuntura económica, luchan a diario por sacar adelante sus negocios y mantener activos los lazos comerciales entre Catalunya, España y Perú.

En esta IX Edición de los Premios de la Cámara de Comercio de Perú en España se destacó como 'Mejor iniciativa emprendedora' al cocinero David Villanueva, dueño y alma de Lúcuma, un restaurante de comidas mediterráneas con toques peruanos.

La entidad premiada por su contribución al acercamiento entre España y Latinoamérica fue la Secretaria General Iberoamericana (SEGIB). El embajador secretario adjunto de la entidad, Ruy Amaral, recibió el galardón. En su discurso destacó el crecimiento de la economía peruana en los últimos años y resaltó que la pobreza se ha disminuido en un 13%. "Queda mucho por hacer, pero pienso que Perú al igual que muchos países latinoamericanos va por buen camino", puntualizó Amaral.

También fueron premiados los empresarios peruanos que con sus negocios están demostrando que la crisis puede derrotarse con trabajo: Gerardo Palacios Medina, de Gerclima Multiservicios; Carlos Gutiérrez Ballón, de GB Consulting y Milagros Lira, de la residencia Virgen de la Puerta.

Gerclima está especializada en la instalación y mantenimiento de sistemas de climatización; GB Consulting es gestora y asesora de Pymes y autónomos, y la residencia Virgen de la Puerta atiende a 17 ancianos. Los galardonados coincidieron en que los premios son un "estímulo" para seguir con sus negocios.

Durante el evento el embajador del Perú en España, Francisco Eguiguren recordó que estos emprendedores llegaron a este país "porque no encontraron oportunidades de progreso en el suyo" e insistió en que el crecimiento económico del Perú debe servir para "poner los pies en la tierra y seguir trabajando". Según dijo, sigue siendo necesario aumentar los niveles de inclusión y disminuir los de pobreza de los peruanos.

Por su parte, Carles Domingo, representante del Ayuntamiento de Barcelona, anunció que la ciudad está en conversaciones con Lima para trabajar en su reordenamiento urbano y para el mejoramiento de sus mercados municipales, áreas en las que Barcelona es pionera. "Estamos muy interesados en el progreso del Perú", dijo.

En el evento, Xavier López, director de Economía Social y Cooperativa y Trabajo Autónomo, remarcó que el "autoempleo y las Pymes serán las que saquen nuestro país adelante" y elogió el trabajo de los emprendedores premiados por la dificultad añadida de ser extranjeros.

Por su parte, Joan Canals, presidente del Comité para Países Mediterráneos de la Confederación Empresarial (CEOE), destacó el trabajo formativo que ha caracterizado a la CCPE desde su fundación: "la formación de emprendedores ha dado sus frutos y cada año vemos a cuatro o cinco empresarios exitosos que triunfan fuera de su país".

Para Aurelio Fernández, presidente de la CCPE estos emprendedores reflejan el éxito en momentos de crisis porque son personas "que toman decisiones audaces". En esta misma línea, Aurelia Ramírez, gerente de la entidad, destacó que la CCPE sigue en su tarea de asesorar y acompañar a los emprendedores y sobre todo, de abrirles puertas hacia el mercado peruano que hoy está creciendo con fuerza.

Los galardonados

1. El cocinero David Villanueva, quien regenta Lúcuma, su propio restaurante, desde 2009, recibe el premio de la mano de Xavier López, Director de Economía Social y Cooperativa y Trabajo Autónomo, de la Generalitat de Catalunya.

2. Ruy Amaral, el Embajador secretario adjunto de la entidad Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), recibe su galardón de la mano de Aurelio Fernández, Presidente de la Cámara de Comercio de Perú en España.

3. Joan Canals, Presidente del Comité para Países Mediterráneos de la Confederación Empresarial (CEOE), entrega el premio a Gerardo Palacios Medina, de Gerclima Multiservicios.

4. El Embajador del Perú en España, Francisco Eguiguren, hace entrega del premio a Carlos Gutiérrez Ballón, de GB Consulting.

5.Milagros Lira, de la residencia Virgen de la Puerta, recibe el premio de la mano de Carles Domingo, representante del Ayuntamiento de Barcelona.

Los premiados, protagonistas de la gran noche de los IX Premios CCPE

Fueron galardonados cuatro empresarios peruanos y una institución iberoamericana.

Saló de Cent, del Ayuntamiento de Barcelona, se llenó con más de 200 personas que querían conocer de cerca a los mejores emprendedores peruanos radicados en España.

Autoridades e invitados compartieron la emoción y el orgullo que estos IX Premios representan.

Los premiados reflejan su alegría por haber sido galardonados.

La Cámara de Comercio del Perú en España (CCPE) ha entregado sus IX Premios anuales en una ceremonia que contó con las principales autoridades políticas y económicas de Catalunya.

Alimentos peruanos para el mundo

Más allá de la nueva coyuntura de crisis mundial, Perú cuenta con enormes posibilidades de consolidar su oferta alimentaria al mundo. De los aproximadamente $45,000 millones de exportación total del Perú -en todos los sectores- al cierre del 2011, el 95% corresponde a mercados con los que se tiene un acuerdo comercial (NAFTA, UE, EFTA, Japón, China, Corea del Sur, etc.).

Si nos concentramos solo en los mercados para alimentos (agro y pesca-acuicultura), el 91% de ellos corresponde a países con los que el Perú ya tiene un acuerdo comercial cerrado.

Evolución de los patrones de consumo

° Durante la década de los 80´s, la preocupación de los consumidores se centraba en el contenido de grasas de los alimentos que consumían y se desarrollaron notablemente las tiendas vegetarianas.

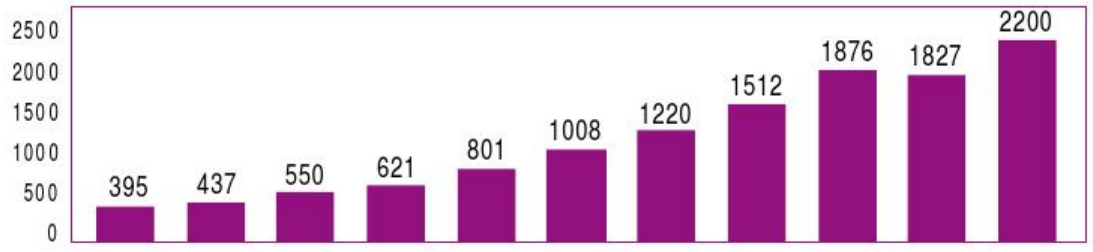
En los 90´s, primó la preocupación por el contenido de calorías y todos los envases de alimentos informaban al consumidor sobre este punto.

A partir de la década del 2000 se incorpora el concepto de seguridad alimentaria y crece el consumo de los productos orgánicos y funcionales. La trazabilidad o rastreabilidad se convierte en una exigencia para garantizar inocuidad alimentaria.

° Se prevé un crecimiento comparativamente superior al resto en los rubros de frutas y hortalizas frescas, pescado, lácteos, agua mineral, aves, especias, principalmente.

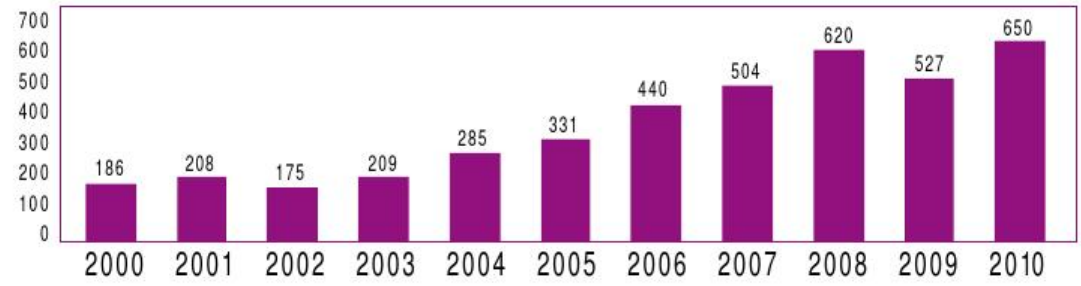
° En términos generales, los consumidores son: más viejos, más ricos, más exigentes, tienen menos tiempo, buscan más variedad, están más informados, cocinan menos y son étnicamente más diversos.

° En función a lo anterior, los consumidores priorizan productos que garantizan calidad/inocuidad, respeto al medio ambiente, nutrición y salud (productos naturales), alimentos elaborados que ahorran tiempo,



Indicadores del sector

- 457% crecimiento (2000 –2010)
- 19% crecimiento promedio anual (2000-2010).
- 1 552 empresas exportadoras en 2010 (+4% con respecto al 2009).
- A Enero-Julio 2011 creció 33% con respecto a similar periodo del 2010.



Indicadores del sector

- 249% crecimiento (2000 -2010)
- 13% crecimiento promedio anual (2000-2010).
- 439 empresas exportadoras en 2010 (-1% con respecto al 2009).
- A Enero-Julio 2011 creció 62% con respecto a similar periodo del 2010.

empaques pequeños, nuevos sabores, presentaciones más atractivas y variedad de comidas étnicas.

La Distribución de Alimentos en el Mundo

Mayoritariamente en el mundo, las empresas productoras/exportadoras de alimentos colocan sus productos a través de brokers quienes entregan la mercadería a los importadores y estos a su vez utilizan distribuidores/mayoristas para llegar finalmente a los supermercados.

Los Gigantes del Mercado son: Wal*Mart (USA) que factura $195.27 billones, Carrefour (Francia), $55.30 billones, Kroger (USA), $49.00 billones, Ahold (Holanda), $44.8 billones y Metro (Alemania), $40.09 billones.

¿Qué buscan los supermercados?

° Vender marcas reconocidas por el público

° Productos con claras ventajas competitivas (precio, calidad, novedad)

° Suministro todo el año

Según el Food Institute, cada año entran más de 22,000 productos nuevos, pero solo 1% permanece en el mercado.

Oportunidades en Sector Agroexportador

Actualmente Perú exporta más de $3,000 millones en exportación de frescos, procesados, granos, cacao, flores, etc. a más de 130 países. Hay cerca de 120,000 hectáreas dedicadas a la agroexportación y se incorporarán 95,000 más en el corto/mediano plazo como consecuencia de los proyectos de irrigación en cartera (Olmos, 27,000 has; Majes-Siguas, 39,000 has; Río Cahi, 5,000 has.; Alto Piura, 15,000 has.; Lagunillas-Puno, 10,000 has.; Limaloca, 33,000 has.; La Libertad, 1,000 has.; Jequetepeque-Zaña, 4,000 has.).

Se cuenta con un invernadero natural y se registran 84 de los 108 climas del mundo.

El rendimiento (kgs /Ha) en varios productos del sector es de los mayores del mundo: caña de azúcar (1°), espárragos (1°), alcachofas (3°), mangos (4°), paltas (4°), uvas (6°).

Existen buenas posibilidades de crecimiento en frescos (higos, granadas, granadillas, arándanos, aguaymanto), orgánicos (chocolate, café, quinua, espárragos), procesados (camu camu, granadas), gourmet (vinagretas, cafés especiales, tapenades, salsas).

Oportunidades en Sector de Pesca-Acuicultura

Se exportan más de $2,500 millones a más de 92 países, respaldados en la riqueza de nuestro mar: más de 750 especies de peces, 872 de moluscos, 412 de crustáceos, 45 de equinodermos y 250 de algas.

Las oportunidades comerciales se centran en congelados (pota, conchas de abanico, langostinos) y conservas (anchoveta, jurel, caballa, anchoas).

Explotar estos recursos abre la posibilidad también para alianzas estratégicas no solo entre empresas peruanas sino entre nuestras empresas y otras latinoamericanas que permitan atender mercados amplios como el asiático complementando estacionalidades, manteniendo un alto estándar de calidad y desarrollando marcas propias.

Juan Carlos Mathews
Director - Maestría
Gestión de Negocios Globales
Universidad del Pacífico
Lima - Perú

CALENDARIO FERIAL 2012 - 2014

THAIS CORPORATION S.A.C.

Del 23 al 25 de Agosto 2012

2012

FIGAS VehiGas

Gas Natural (GN), Gas Licuado de Petróleo (GLP), Gas Vehicular (GV)
Natural Gas (NG), Liquified Petroleum Gas (LPG) & Vehicular Gas (CNG)

Del 15 al 17 de Noviembre 2012

2012

Fiagro

Procesamiento de Alimentos y Bebidas
Processing of Food & Beverage

Del 07 al 09 de Noviembre 2013

2013

EXPO PESCA ACUIPERU

Pesca & Acuicultura
Fishery & Aquaculture

Del 22 al 24 de Mayo 2014

2014

SEGURITEC PERU

Seguridad Física, Industrial, Incendio, Rescate, Tránsito y Policia
Security, Safety, Fire, Rescue, Transit and Police

Informes e Inscripciones - España:

BARCELONA: Vía Augusta 13-15. Oficina 306, 08006, Barcelona.
Teléfono: 934152372 – Email: internacional@ccipc.org

MADRID: Juan Bravo, 58 – 60, E25 D1. 28006, Madrid.
Teléfono: 914011878 – Email: internacional@ccipc.org

CCPE
CAMARA DE COMERCIO DE PERU EN ESPAÑA

TRUJILLO
una ciudad para invertir

Su increíble crecimiento económico la ha convertido en el paraíso de los capitales dedicados al sector inmobiliario, debido a la efervescente demanda de viviendas todavía no satisfecha.

Equipo completo del Grupo Holguin en su quinto aniversario.

Miles de millones de dólares facturados en agroexportación, una creciente actividad turística, un dinamismo cada vez mayor de las empresas locales, y un continuo ingreso de dinero producto de la actividad minera, han hecho de Trujillo una ciudad emergente que año a año viene demostrando índices de crecimiento destacables.

Ello ha dado lugar, como nunca antes, a un boom inmobiliario del que muchas empresas constructoras se están beneficiando. Sin embargo, debido al exceso de demanda de viviendas producto de la creciente capacidad adquisitiva de la población y del fenómeno migratorio, muchas de las compañías aún no logran cubrir por completo esa necesidad habitacional.

Y es que según el II Estudio "El Mercado de Edificaciones Urbanas en la provincia de Trujillo" de la Cámara Peruana de la Construcción, hasta mayo de 2012 existen 21 mil 527 hogares con una demanda insatisfecha de vivienda, frente a los mil 344 hogares que sí han logrado colmar esa necesidad.

Cabe indicar, además, que datos arrojados por el INEI en el último censo poblacional indicaron que en la Región La Libertad el área urbana tenía un total de 298 mil 241 viviendas particulares, cifra superior en 131 mil 301 viviendas respecto al año 1993, lo cual representó un incremento del 78,7%.

Respondiendo a la demanda

Una de las firmas que ha apostado por este florecimiento inmobiliario es el Grupo Holguín, liderado por el empresario Ricardo Holguín. "Nosotros hemos creído en Trujillo como ciudad próspera y por ello nos hemos trasladado desde España para traer nuevas alternativas de construcción que satisfagan las demandas de un

" Hasta mayo de 2012 existen 21 mil 527 hogares con una demanda insatisfecha de vivienda."

mercado potencial que aún falta explotar."

Y este fenómeno, añade, no es más que consecuencia de una serie de factores que han impulsado el desarrollo del sector inmobiliario. Por ejemplo, el gobierno del Perú continúa brindando todas las facilidades para los inversionistas de este rubro, los bancos siguen dando créditos hipotecarios y más aun con tasas de interés cada vez menores. "Estos son síntomas que nos dan confianza y nos motivan a los constructores para invertir en esta ciudad."

Calidad e innovación

No obstante, agrega el empresario trujillano, también hay que tener claro que el objetivo no es invertir por invertir, sino sobre todo ofrecer calidad de vida a los usuarios. "Tenemos que entrar con sistemas innovadores, materiales de óptimo desempeño, y conceptos diferenciados porque ahora el mercado trujillano es exigente y está dispuesto a pagar por ello. Honestidad, innovación y experiencia serán los puntos clave", sostiene.

De hecho, detalla Carlos Moreno Linch, Presidente de CAPECO-La Libertad, hace algunos años un predio de mediano valor costaba aproximadamente 50 mil dólares, pero hoy el precio promedio de un departamento en Trujillo es de 90 mil dólares, aunque muchos están preparados para pagar mucho más.

Cabe indicar que según el estudio de la Cámara Peruana de la Construcción, del total de la demanda efectiva de vivienda 42% tiene como recurso de financiamiento a los créditos bancarios, 48% desea comprar inmuebles en planos, y 48% busca predios de 3 habitaciones, mientras que el 65% prefiere que tenga 2 baños.

Ingresos medios

A pesar de que el sector A no es un área que esté saturada, sino que la demanda se mantiene, es en el sector B y C donde se encuentra la mayor cantidad de hogares con necesidad de vivienda.

Estas dos últimas áreas son las más desatendidas hasta el momento, existiendo una escasez de casi 35 mil viviendas para hogares que están dispuestos a comprar, pero que

Premio Empresa Peruana del Año 2011, otorgado al Grupo Holguín en Perú

Actualmente vendemos, más o menos, a mil 200 dólares el metro cuadrado; pero hace cuatro años, es decir, en el 2008, vendíamos a 420 dólares. Quiere decir, que el sector vivienda ha triplicado su precio en menos de cinco años

no encuentran una oferta inmobiliaria acorde a sus propios requerimientos, indica Holguín.

Recordemos que quienes suelen estar interesados en comprar una morada son aquellas personas con ingresos mayores a 400 dólares mensuales, con edades entre 25 y 29 años y 35 y 39 años, según datos de la Cámara Peruana de la Construcción.

El desarrollo continúa

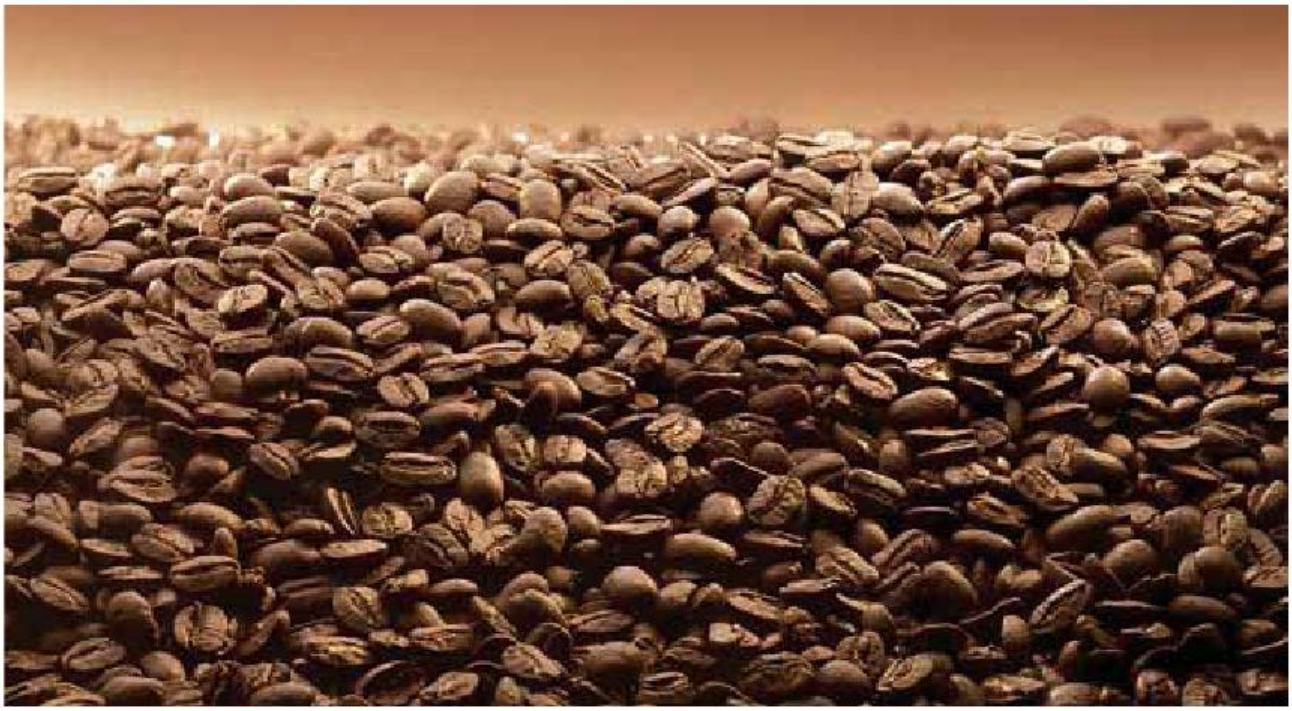
En estos momentos, invertir en Trujillo es un buen negocio porque la ciudad está experimentando un despegue constructor. "Actualmente vendemos, más o menos, a mil 200 dólares el metro cuadrado; pero hace cuatro años, es decir, en el 2008, vendíamos a 420 dólares. Quiere decir, que el sector vivienda ha triplicado su precio en menos de cinco años.", sostiene Ricardo Holguín.

Y las proyecciones son muy prometedoras. En Trujillo, añade, cada metro cuadrado tiene que llegar a costar, dentro de un par de años, entre mil 500 y mil 800 dólares.

Es por ello que el grupo constructor que lidera este hombre de negocios ha decidido seguir apostando por el progreso en esta parte del país, pues datos oficiales aseguran que el crecimiento habitacional se mantendrá por lo menos durante 8 a 10 años. "Es tanta la confianza que tengo en este sector que he decidido crear una nueva empresa llamada CUPESAC, en sociedad con dos empresarios españoles, con el fin de ofrecer la realización del diseño y resolución de estructuras de hormigón, a un costo más bajo y con una mayor agilidad en los plazos.

Por último, agrega, no me queda más que invitar a los inversores a Perú y a Trujillo específicamente pues la ley aquí está dada para los capitales extranjeros, los cuales están bien protegidos sin riesgo de privatizaciones como se especulaba con el actual presidente. El Perú está en auge y ofrece una mano abierta para el capital extranjero. No hay ningún riesgo, y esto se va a mantener por mucho tiempo. Lo único que deben hacer es trabajar con perseverancia porque las cosas hechas con cariño y pasión son las que nos dan las mayores recompensas.

Convenio marco de cooperación interinstitucional entre La Cámara de Comercio y Producción de Lambayeque y La Cámara de Comercio de Perú en España



Dentro de los objetivos que posee la Cámara de Comercio de Perú en España, se encuentran los de promoción de la oferta exportable del Perú, la fomentación de los lazos empresariales, y el impulso de las inversiones económicas entre España y el Perú.

Por su lado, la Cámara de Comercio y Producción de Lambayeque, siendo una asociación gremial sin fines de lucro que agrupa a un círculo de contactos conformado por más de 600 asociados, entre personas naturales y jurídicas, los cuales se dedican a realizar actividades comerciales, industriales, de turismo, servicios y producción en general; contribuyen constantemente con el desarrollo socioeconómico de la región Lambayeque y del Perú en general.

Por ello, y ante la necesidad de unificar gestiones referentes a las actividades de promoción del Perú dentro de la Unión Europea, y especialmente en España, ambas instituciones han convenido aunar esfuerzos firmando un Convenio Marco de Cooperación Interinstitucional, mediante el cual se realizará una labor conjunta por promocionar la Región Lambayeque como destino atractivo para los negocios, el turismo, y la promoción de inversiones, así como de su oferta exportable y cooperación empresarial.

Además de ello, gracias a este Convenio, se realizarán programas conjuntos de promoción, capacitación, cooperación, y asistencia técnica al sector de la pequeña y mediana empresa, con la finalidad de elevar los niveles de gestión, calidad y competitividad de las empresas.

Como sabemos, Lambayeque, además de ser un destino turístico obligado en el Perú, sus actividades económicas en los últimos años le han otorgado un sólido crecimiento, tal es así que las exportaciones crecieron 15% en el mes de enero de este 2012; asimismo, en el 2011, Lambayeque logró un record de 433 millones de dólares americanos (329 millones de euros aproximadamente), en el que la exportación del café lambayecano consiguió crecer en un 34% durante el mes de noviembre de ese mismo año, según comunican en su blog institucional (http://comercioexterior-ccpl.blogspot.com.es/). Sin duda, cifras que nos prohiben el conformismo y nos instan a seguir esforzándonos y continuar nuestro camino hacia mejores resultados, labor que la Cámara de Comercio de Perú en España se encuentra fuertemente comprometida.

Proyecto Multimodal Integral de Desarrollo Binacional Perú-Bolivia

"Sin infraestructura no hay desarrollo" señalé en el año 2004 cuando me cupo el honor de dirigir al equipo de trabajo que elaboró el Plan Nacional de Desarrollo Portuario del Perú; guía metodológica del accionar portuario y derrotero de la visión del desarrollo peruano de cara al incremento de la carga y a la excelente posición geoestratégica del Perú en el subcontinente americano.

Luego de presidir durante casi cinco años la Empresa Nacional de Puertos del Perú -ENAPU y decidir en julio de 2011 dejar esa posición pues consideré haber cumplido mis metas y objetivos, me he dedicado a asesorar a empresas e instituciones, evaluar proyectos y desarrollar ideas de inversión que puedan conjugar con el hoy excelente posicionamiento de mi país en el concierto internacional, dado su constante crecimiento en Latinoamérica durante el último decenio a tasas por encima del 6% anual, lo cual debería continuar durante los próximos quince años, lo que permitiría desaparecer la extrema pobreza y llevar la pobreza a tasas por debajo del 10%, tal como sucede en los países desarrollados.

El PIB del Perú en el pasado año alcanzó USD 168,330 MM que representó un crecimiento del 6,8% con relación al 2010. Se prevé para este año un crecimiento de casi el 7% del PIB. La inflación en el 2011 fue de 4,6%, la tercera más baja de la zona. Las Reservas Internacionales Netas -RIN fueron de USD 48,816 MM, representando alrededor del 29% del PIB y 10,7% respecto al año anterior. Como referencia se puede mencionar que en Chile representaron el 19% del PIB, en el Brasil el 16%, en México el 13% y en Colombia el 10%.

El Perú ocupa el quincuagésimo puesto en el ranking mundial de las economías globales, con una proyección al 2016 de convertirse en la quinta economía latinoamericana con un PIB que alcanzaría USD 427,227 MM y un ingreso per cápita de USD 13,183.

Respecto al comercio exterior, las exportaciones siguieron creciendo a un ritmo de dos dígitos en el año 2011 alcanzando el monto de USD 45,366 MM, superando en 29% a lo registrado en el año 2010. Se espera alcanzar en el presente año no menos de USD 50,000 MM en exportaciones.

Estos datos y previsiones demuestran la actual fortaleza de la economía peruana y sus perspectivas de crecimiento, las que son señaladas por instituciones nacionales, banca de inversión y organizaciones internacionales más relevantes.

Es necesario, por tanto, preparar convenientemente la plataforma de servicios que provea eficaz y eficientemente lo necesario para que el comercio exterior peruano así como de otros países que utilicen dicha plataforma puedan hacerlo de la manera más positiva y fructífera.

El Perú tiene suscritos catorce Tratados

> "Bolivia y los países del Atlántico Sudamericano miran al Asia a través de los puertos marítimos peruanos"

de Libre Comercio así como viene negociando la suscripción de otros; por tanto, es imperativo que demos un paso adelante respecto a la oferta de servicios a fin de prever el futuro que indudablemente exigirá la demanda. Debemos actuar rápidamente a fin de proveer la infraestructura necesaria para este propósito. Debemos interesar y facilitar, por ejemplo, que las Administradoras de Fondos de Pensiones en el Perú -AFP's inviertan en infraestructura, para lo cual el Estado debe convertirse en un promotor de este propósito. Las AFP's solo han destinado en proyectos de infraestructura en general el 11% de su portafolio que representa el 2,2% del PIB. Como ejemplo comparativo, se podría mencionar que las AFP's en Chile invierten en proyectos de infraestructura recursos cercanos al 7% de su PIB.

Es hora, pues, de pensar en nuevos proyectos de alcance no solo nacional sino subcontinental. Al respecto vengo gestando desde hace aproximadamente ocho meses, interesado en el desarrollo de las poblaciones principalmente del sur del país, el "Proyecto Multimodal Integral de Desarrollo Binacional Perú-Bolivia", lo que permitirá incluir socialmente a una gran parte de la población, muchas veces olvidada, que hoy claman por ello y que ven cifradas sus esperanzas justamente cuando se comenta e interesan en este tipo de proyectos de desarrollo.

Haciendo un análisis apretado del objetivo del Proyecto en mención, podría señalar que el mismo consiste básicamente en la integración del Perú y de Bolivia mediante el desarrollo de ambos pueblos con inclusión social en las regiones del sur peruano y del occidente y oriente bolivianos; regiones que en su mayoría continúan aún deprimidas, económica y socialmente por falta principalmente de infraestructura vial. Al integrarlas -sin duda- se lograría además la incorporación económica territorial de algunas zonas, permitiendo el desarrollo de nuevos proyectos y la atracción de la oferta de carga de mercados sudamericanos hacia otros destinos a partir del uso integral del Puerto de Ilo e igualmente el mejor posicionamiento geoestratégico de nuestros países en el Pacífico Sudamericano.

El objetivo es lograr una conectividad de la frontera marítima del sur peruano, concretamente a partir del Puerto de Ilo con las regiones productivas del sur del Perú, de Bolivia, del Brasil y del Paraguay a través del desarrollo multimodal vial, con la finalidad de lograr que las cargas de Bolivia así como la de los Estados de Rondonia, Matto Grosso y Matto Grosso do Sul en el Brasil y las del Paraguay puedan alcanzar los mercados asiáticos principalmente y el mercado norteamericano a través de los puertos marítimos peruanos, concretamente en este caso usando el Puerto de Ilo.

Se podría acuñar una cita al respecto "Bolivia y los países del Atlántico Sudamericano miran al Asia a través de los puertos marítimos peruanos". Esa ventaja es indudablemente una fortaleza, la cual tendremos que aprovechar cuanto antes. Por ejemplo, el 40% del tránsito del valor de las exportaciones bolivianas se concentra en puertos chilenos, principalmente el Puerto de Iquique por donde se mueve alrededor de USD 5,700 MM/año. Se conoce que a partir del año 2009 el volumen de carga despachada por los puertos de Chile se ha ido incrementando, pues cada año se mueven más de 1,5 MM de TM de carga boliviana de exportación por puertos chilenos. Todo ello podría ser captado por el Perú en mejores condiciones para los exportadores de desarrollarse el denominado Corredor Multimodal Integral propuesto que permita el transporte de mercancías en el sur peruano con salida al Océano Pacífico a través de la modernización basada en la integración del Puerto de Ilo, para lo cual se propone

una alianza estratégica con la empresa Southern Peru Cooper Co. y con ENERSUR (Suez Energy) a fin de usar y unir sus muelles de éstas con el muelle que opera y administra actualmente ENAPU en Ilo, lo que podría ocurrir si se unen dichas instalaciones portuarias a través de una línea férrea y así se consolidaría una plataforma de servicios portuarios eficaz y eficiente en dicho puerto.

Debemos, por tanto, lograr cuanto antes concretar la idea de una estrecha relación del Perú y de Bolivia para estos efectos, integrando además al Brasil y al Paraguay, principalmente para lograr beneficios y desarrollo comunes, lo cual -parafraseando la llamada "Teoría del Heartland" de Mackinder o llamada también "Teoría del Corazón Continental"- podría convertirnos en el centro del poder en el Subcontinente Americano, debido a la riqueza en recursos naturales y a la superación constante de nuestros países reflejada en el crecimiento económico y solidez financiera.

El Corredor propuesto permitiría vertebrar transversalmente en una Primera Etapa a través del desarrollo ferroviario la zona sur del Perú hasta la localidad de Desaguadero en la frontera con Bolivia en una Primera Fase, donde se considera crear un llamado "Puerto Seco" y una Zona de Actividades Logísticas -ZAL que faciliten la concentración de cargas, tanto peruanas como de origen boliviano principalmente al inicio y luego cargas provenientes del suroeste del Brasil y del Paraguay, integrando asimismo en una Segunda Fase desde Desaguadero vía ferrocarril parte del territorio boliviano hasta la localidad de Cochabamba. En Ilo se crearía igualmente una ZAL basada en lo que actualmente es CETICOS Ilo. Las denominadas ZAL's en Ilo y en Desaguadero permitirían igualmente agregar valor a las cargas y -de darse el caso- la transformación de las mismas, produciéndose por primera vez en el país el concepto de convertir -en este caso al Puerto de Ilo- en el llamado "puerto factoría". Indudablemente se tendría que modificar la Ley General de Aduanas del Perú para poder hacer "maquila" en el Puerto de Ilo así como en las ZAL's antes descritas así como permitir nuevamente realizar actividades de cabotaje entre el Puerto de Ilo y el Puerto del Callao. Se estima que la Primera Fase podría significar un desembolso aproximado del orden de USD 3,000 MM así como la Segunda Fase una suma alrededor de USD 2,500.

El Corredor, en lo que respecta a la Segunda Etapa, permitiría prolongarlo vía ferrocarril desde Cochabamba hasta Puerto Suárez en la frontera de Bolivia con el Brasil, pasando por la localidad de San Cruz de la Sierra, lo que posibilitaría captar las cargas provenientes de ese país, del sur del Estado brasileño de Rondonia así como de los Estados de Matto Grosso y Matto Grosso do Sul del Brasil e igualmente las cargas provenientes del Paraguay. No olvidemos que en Bolivia se encuentran unidades mineras de alto rendimiento y por tanto exportables así como la reserva más grande del mundo de hierro del Cerro Mutún en el Departamento de Santa Cruz, estimándose que existen 20,000 MM de TM de reservas de concentrado de hierro. Las reservas bolivianas de minerales metálicos probadas y posibles alcanzan en toneladas finas un volumen de alrededor de 15 MM principalmente en zinc, estaño, plomo, cobre, antimonio, wólfram, bismuto, plata y oro así como diversas cargas como soya y sus derivados que igualmente mantiene el Brasil en los Estados antes descritos. Paraguay exporta el 62% de su comercio exterior, principalmente carne bovina, maíz, azúcar y soya hacia el mercado norteamericano usando como puerta de ingreso el Puerto de Laredo en Texas que moviliza el 50% del comercio exterior norteamericano y la diferencia está destinada a mercados asiáticos, principalmente China al igual que Bolivia y Brasil. Se estima que la Segunda Etapa del Proyecto alcanzaría alrededor de USD 5,000 MM.

Se plantea que el Corredor así ampliado pueda dotar a los territorios mencionados de la posibilidad de competir en los mercados asiático y norteamericano en mejores condiciones que lo que sucede en las actuales circunstancias, aprovechando además la ventaja competitiva respecto a la distancia económica más ventajosa del Puerto de Ilo con relación a los puertos chilenos de Arica, Iquique, Antofagasta, Valparaíso y San Antonio e igualmente al Puerto de Santos en el Brasil o al de Buenos Aires en la Argentina.

Por cierto, es esta Idea de Inversión deberá complementarse con los correspondientes Estudio de Demanda y de Viabilidad que comprende igualmente el Estudio de Impacto Ambiental-EIA. El Proyecto podría convertirse en una Iniciativa Privada -IP y en su momento en una Asociación Público-Privada -APP de acuerdo a la declaratoria de necesidad e interés nacional que le podría asignar el Estado y por su parte también Bolivia. Inclusive, podría pensarse en la creación de un Plan Binacional Perú-Bolivia, en el cual cada uno de los países aportaría recursos para lograr el desarrollo del Proyecto, ya sean privados o públicos o mixtos.

El deseo plasmado en el presente mensaje ya tiene un preámbulo escrito, pues el Presidente de Bolivia Evo Morales durante su visita a China se entrevistó el 11 de agosto de 2011 con el Primer Ministro Wen Jiabao, proponiéndole que China financie la construcción de una línea férrea que atraviese su país y que permita que Bolivia se pueda conectar con el Puerto de Ilo como una forma de estimular el comercio internacional. Igualmente durante la reunión que sostuvieron los Presidentes del Perú y de Bolivia, señores Ollanta Humala Tasso y Evo Morales Ayma, respectivamente, en la ciudad del Cuzco el 22 de diciembre de 2011, acordaron impulsar la verdadera integración de los dos países a partir del desarrollo ferrocarrilero desde Puerto Suárez hasta el Puerto de Ilo.

Esta Idea de Inversión la he desarrollado a la fecha hasta el Nivel de Informe Preliminar de Viabilidad del Proyecto, con lo que estimo he dado el primer paso para lograr una verdadera integración entre nuestros países, el que solo pretende sumar esfuerzos para alcanzar el desarrollo y bienestar de nuestros pueblos, a lo cual -por cierto- tienen pleno derecho.

Podemos aseverar pues, que "El límite del hombre está en la altura de sus esperanzas" así como recordando a Vincent Van Gogh cuando solía decir "Qué sería de la vida, si no tuviéramos el valor de intentar algo nuevo".

Mario Arbulú Miranda
Consultor Internacional
Ex-Presidente de la Empresa Nacional de Puertos del Perú

PERÚ: Muchas puertas para concretar negocios rentables

En los últimos años, el Perú viene sorprendiendo al mundo por el gran desarrollo económico que ha experimentado en la última década, con un crecimiento sostenido promedio del 8% anual, sólo reducido al 1% en el año 2009, donde, a pesar de la crisis económica mundial, fue de los pocos países que crecieron.

En tal sentido, por sus sólidas cifras de estabilidad macroeconómica, su inflación mínima, su tipo de cambio estable, sus exportaciones que se incrementan a tasas significativas acompañadas de un crecimiento sostenido de la inversión privada, su inmejorable posición fiscal debido al incremento sustancial de los ingresos tributarios, sus altas y crecientes reservas internacionales netas y factores reconocidos por el mercado que permiten reducir el riesgo país; todo ello ha determinado que el Perú sea un país con grado de inversión, bajo un marco legal favorable al empresario extranjero. Ostenta así para, por ejemplo, la Fundaçao Getúlio Vargas, de Brasil, el mejor clima de negocios en América Latina, y para la World Economic Forum el Perú ocupa el primer lugar en la región en la receptividad del gobierno para la inversión, liderando a su vez el ranking mundial del indicador de solidez macroprudencial global.

En efecto, el inversionista foráneo tiene grandes ventajas al pisar suelo peruano: un trato no discriminatorio; un acceso sin restricción a la mayoría de los sectores económicos, no imponiéndose requisitos desempeño; puede acceder al libre tránsito de capitales; actúa en libre competencia; se le garantiza a la propiedad privada; tiene libertades para adquirir acciones a los nacionales, para acceder al crédito interno y externo, para remesar regalías; soportará una red de convenios de inversión. Recuérdese que el Perú es miembro del CIADI y MIGA, además de Miembro del Comité de Inversiones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

Posibilidades de inversión boliviana ante una tributación peruana llena de ventajas

El Perú ha suscrito la Decisión No. 578 de la CAN, que es el Convenio para Evitar la Doble Imposición bajo Modelo ONU, permitiendo que se evite gravar dos veces una misma renta en varios países, bajo el principio de sólo afectarlas en el país de la "fuente" productora de la renta. Esto permite un planeamiento tributario interesante con –por ejemplo- Bolivia, teniendo en cuenta, por ejemplo, que la tasa del IUE-BE es sólo del 12.5%, (una de las más bajas de Sudamérica). Recuérdese que además de este Convenio, existen los suscritos con Brasil, Chile, México y Canadá, todos bajo el Modelo OCDE, que implica gravar las rentas empresariales en el país de la residencia, salvo de que exista un establecimiento permanente en el país de la fuente.

Además de ello, a través de la Ley No. 27037, las empresas que: a) Instalen su sede central en la Amazonía peruana (mucha de esa área es fronteriza con Bolivia); b) Se inscriban en los Registros Públicos de dicha zona, y c) Mantengan instalados el 70% de sus activos fijos como mínimo en dicha área, podrán gozar de los beneficios siguientes: una tasa del Impuesto a la Renta (IR) del 5% (cuando la tasa normal en el resto del territorio es de 30%), siempre que se desarrollen actividades agropecuarias, agrícolas, acuicultura, pesca, turismo interno, extracción y transformación forestal. Las ventas locales en la zona de Amazonía, están además exoneradas del IGV (IVA peruano).

Inclusive, los contribuyentes de la Amazonía que desarrollen principalmente actividades agrarias y/o de transformación o procesamiento de los productos calificados como cultivo nativo o alternativo en dicha zona, estarán exonerados del IR (por ejemplo: yuca, soya, palmito, castaña, etc.).

Igualmente, los bolivianos tienen la posibilidad de crear empresas en zonas francas denominadas "CETICOS" (Centros de exportación, transformación, industria, comercialización y servicios), que permite desarrollar actividades en Ilo, Matarani y Tacna (sur peruano, con acceso carretero directo a La Paz), o en Paita (norte peruano) y en Puno (frontera con Bolivia, área denominada "Zona Económica Especial de Puno" – ZEEDEPUNO). En todos estos lugares, las actividades

no están gravadas con el IR, las importaciones a la zona no están gravadas con derechos arancelarios ni IGV y las ventas al resto del país se tratan como "exportaciones" y como "importaciones" en destino.

Cabe recordar que desde finales del 2009 está plenamente vigente la "Ley de Promoción para el Desarrollo de Actividades Productivas en Zonas Altoandinas", que menciona beneficios de exoneración del IR por la actividad empresarial, y el desgravamen de las tasas arancelarias y del IGV en las importaciones de bienes de capital, siempre que la micro y pequeña empresas se instalen a más de 2,500 metros sobre el nivel del mar y las demás empresas (de mayor envergadura) se ubiquen a más de 3,200 metros, siempre que la ubicación final no sea dentro de una capital de departamento.

Las actividades sujetas a esta Ley de fomento de las Zonas Altoandinas son las siguientes: piscicultura, acuicultura, procesamiento de carnes en general, plantaciones forestales con fines comerciales o industriales, producción láctea, crianza y explotación de fibra de camélidos sudamericanos y lana de bovinos, agroindustria, artesanía y textiles.

También es pertinente mencionar que el empresario español que invierta en el Perú, puede suscribir un "Convenio de Estabilidad Tributaria" (CET), contrato – Ley que determina un régimen de estabilidad jurídica de carácter general que incluye la estabilidad del régimen del IR por 10 años y al cual pueden acceder inversionistas, tanto nacionales como extranjeros, y a su vez las empresas receptoras de sus inversiones, en la medida que se cumplan con ciertos requisitos mínimos de inversión: a) Inversión (aporte) no menor a US$ 2 millones; o b) Inversión (aporte) no menor a US$ 500,000, si la inversión genera más de 20 puestos nuevos de trabajo, o determina divisas no menores a US$ 2 millones por exportaciones (dentro de los 3 años de suscrito el Convenio respectivo).

Cabe destacar que respecto del IGV, el Perú permite a los inversionistas recuperar anticipadamente el IGV de las compras en sus dos primeros años de pre-inversión, siempre que la actividad sea productiva en bienes o servicios, destinados a la exportación o cuya venta se encuentre gravada con el IGV. Este régimen también se aplica a las empresas que al amparo de leyes sectoriales suscriban con el Estado contratos para el desarrollo, exploración y/o explotación de recursos naturales, así como aquellas que celebren contratos de concesión con el Estado para el desarrollo de obras de infraestructura y servicios públicos, siempre que la inversión no sea menor a los US$ 5 millones.

Las actividades entre empresas vinculadas peruano - bolivianas, estarán siempre bajo la lupa de la legislación peruana de Precios de Transferencia (PT): Esto significa que decir que si las empresas no manejan entre sí precios a valores "Arm`s Lenght" (valores de mercado), ello –si causa un "perjucio fiscal"- podrá determinar ajustes en los precios y efectos en el IR e IGV. La vinculación en el Perú no sólo se da a través del accionariado, sino también por relación comercial, directores y gerentes comunes, consolidación de Estados Financieros, consorcios, etc. Dos obligaciones formales derivan de esta exigencia de PT: la presentación de una declaración jurada anual de datos generales y la generación de un Estudio Técnico de Precios de Transferencia; en caso que no se cumpla con ello, las multas son muy altas, en atención a porcentajes de los ingresos netos del año anterior (0.6% de éstos).

Cabe destacar que los incentivos tributarios en el Perú se extienden a diversas actividades, tales como la agricultura y acuicultura (tasa del IR del 15%, entre otros beneficios), educación (liberada de tributos), transporte (no IGV si es "público"), hotelería (no gravamen del IGV a los huéspedes extranjeros), entre otros casos.

Se ha anunciado la devolución del IGV a los turistas que ingresen al país por sus compras en él, faltando sólo el reglamento para definir los detalles operacionales de ello. Igualmente cuando aquellos asista a espectáculos folklóricos, usen transporte, se sometan a cirugías plásticas, etc.

Como se puede apreciar, el Perú, a través de una economía con una base ya sólida, complementa ello con aspectos tributarios de gran importancia, siendo que en próximas entregas se explicarán en detalle los diversos beneficios aquí reseñados de manera general.

Los empresarios españoles, a través de un adecuado planeamiento fiscal, pueden obtener lucros significativos y negocios de éxito, teniendo en consideración que se ha inaugurado la carretera Interoceánica Sur, que vinculará los puertos de San Juan, Ilo y Matarani (en el Pacífico), con las ciudades de Rio Branco (Acre - Brasil) y Porto Velho (Rondonia - Brasil), ambos estados a la vez fronterizos con Pando (Bolivia). Recuérdese que dicha carretera pasará por Brasiléia fronteriza con Cobija, lo cual puede permitir la salida al Pacífico también de productos bolivianos. No está demás recalcar que el Perú tiene TLCs suscritos con China y Estados Unidos, lo que permite que productos de origen peruano sean exportados a esos países sin pagar derechos en los lugares de destino.

Como se aprecia, las puertas de la integración y del comercio ya están abiertas, lo que se debe ahora es cerrar negocios, lo cual es tarea y agenda urgente de los empresarios de Perú y España. ¡El futuro es nuestro!

Francisco Pantigoso Velloso da Silveira
Abogado Tributarista Internacional
Miembro de CABOLPE
Representante en Perú de la Cámara de Comercio Brasil - Perú en Río de Janeiro.
Miembro de la Internacional Fiscal Association (IFA) – Grupo Peruano.

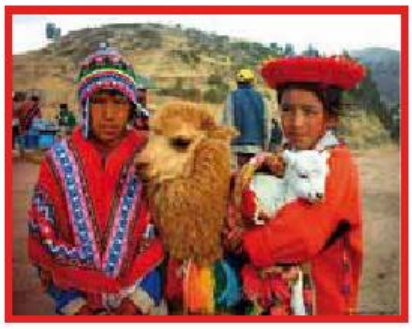
BOFILL & ARNAN
LOGISTICA INTERNACIONAL

DESDE 1907

Les ofrecemos la clave de su éxito en Perú

PUNTUALIDAD, CONFIANZA Y SEGURIDAD
ESPAÑA PERÚ
KUNTUR SERVICE

- Somos su contacto para todas sus compras y//o ventas con PERÚ.
- Bofill&Arnan, les ofrece logística integral, cubriendo todas sus necesidades. Contamos, con un gran servicio y la dedicación de un gran equipo de profesionales expertos en el sector.
- Para más información, puede consultar n// página Web o hacer sus consultas a través de cualquiera de nuestras oficinas.



www.bofill-arnan.com

BOFILL & ARNAN BARCELONA
Avda. Ports d'Europa, 72-80 Zona d'Activitats Logistiques (Z.A.L.)
08040- Barcelona
Tel. 93 600 0547 Fax. 93 600 0556

BOFILL & ARNAN VALENCIA
Padre Tomás de Montañana, 26, 1º C
46023 VALENCIA (SPAIN)
TEL +34 96 367 50 02
FAX +34 96 367 18 54

BOFILL & ARNAN ALICANTE
Orense 9, entresuelo D (03003) ALICANTE (SPAIN)
TEL +34 96 5214011
FAX +34 96 520 91 46

BOFILL & ARNAN MADRID
Pº de las Flores, 27, naves 7 y 8 (Logispark)
28820 Coslada (Madrid)
+34.91.6011127 +34.91.4850186

II Estudio: El mercado de edificaciones urbanas en Trujillo y la Feria EXCON 2012

La presentación del estudio se realizó con la finalidad de destacar las conclusiones obtenidas mediante el censo a obras realizado por el ICD/ Capeco, así mismo, que estos resultados sirvan como impulso para la inversión privada también fuera de Lima.

El evento se llevó a cabo en la sala de conferencias de la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco), el pasado 04 de junio y contó con la participación y exposición del presidente de Capeco, Walter Piazza de la Jara; el presidente del ICD, Ing. Humberto Martínez Díaz y el director técnico de ICD, Ing. José Luis Ayllón Carreño.

El segundo estudio hace una comparación entre la oferta de hace seis años (fecha del estudio anterior) y la oferta actual, donde se muestra que ésta ha crecido cinco veces más y que el mercado de construcción se sigue expandiendo.

Sobre la oferta inmobiliaria, Capeco concluye que la actividad edificadora abarca un total de 437,440 m2 en la provincia de Trujillo, y que el 84% del total corresponde a la construcción de viviendas, de las cuales el 43% ya ha sido vendido. "Esto nos revela la velocidad de absorción de la oferta disponible" acotó el Ing. Humberto Martínez. También mencionó que les llama mucho la atención que una ciudad con tanta actividad comercial como Trujillo destine más a vivienda y tan solo 1,355 m2 a la construcción de oficinas.

En la oferta de vivienda, el 42% corresponde a casas y el 57% a departamentos, mientras que lo vendido alcanza los 192 millones de dólares.

Respecto a la demanda, el Ing. José Luis Ayllón sostuvo que, a pesar del crecimiento en el sector, el porcentaje de interesados satisfechos es del 6%. Teniendo que la oferta disponible es de 1,344 hogares frente a los 22 mil demandantes efectivos. La demanda de vivienda es cinco veces mayor que la oferta edificadora y los distritos favoritos para residir son Trujillo, La Esperanza, El Porvenir y Víctor Larco Herrera, en ese orden.

En su turno, Walter Piazza, resaltó el crecimiento del sector construcción en Lima, donde el 2001 se construyó un total de 750 000 m2, mientras que el 2011 esa cifra subió a 4.58 millones. En Trujillo actualmente ha sido construido un total de 400 000 m2 y se espera que el crecimiento sea igual al de la capital. Todo esto a pesar de las caídas del año 2009, por la crisis internacional del 2008; y la caída del 2011, "donde se ve que el PBI fue 6.9 y construcción que siempre es 50% más, fue la mitad, 3.4%. Esto se debió a la incertidumbre electoral y a que el gobierno anterior en su afán de cerrar con cuentas

azules frenó la inversión pública.", afirmó el presidente de Capeco.

Así mismo hizo hincapié en la demanda insatisfecha, mencionando que la oferta de vivienda está enfocada en su mayoría a proyectos sociales como "Techo Propio".

"Muchos no se animan a entrar a Techo Propio por la incertidumbre de no estar seguro si el subsidio del gobierno estará", afirmó Piazza, quien a pesar de esto se mostró optimista en que se dará un cambio de la mano del Ministerio de Vivienda y del impulso a la Ley N° 29090 para modernizar y agilizar los procesos de obtención de licencias municipales, ya que dichos procesos administrativos demoran la entrega de los edificios. Estas acciones facilitan el éxito de éstos proyectos sociales fuera de Lima.

En esta línea Piazza también apuntó que la oferta no se encuentra en el rango de precio demandado y que es necesario apoyar en la mejora de las gestiones municipales para la urbanización de los suelos. Y que es necesario generar una visión unificada de ciudad, porque una ciudad mejor es posible.

Por otro lado, indico que este año llevaran a cabo la 17 versión de la afamada feria EXCON del 02 al 06 de octubre del año en curso en las instalaciones del Centro de Exposiciones del Jockey Club en Lima – Perú.

Indico que las cifras obtenidas el año pasado son por demás alentadoras ya que la feria convocó a más de 300 firmas expositoras, convocó a más de 35,000 visitantes y se proyectaron negocios pos-feria superiores a los 55 millones de dólares.

Esta nueva y mejorada versión contará con una marcada presencia de firmas extranjeras las cuales se harán presentes a través de misiones comerciales provenientes de diversos países como Italia, Brasil, Argentina, Usa, entre otras delegaciones. Destacó, la nutrida e importante misión de empresas españolas, la que se hará presente gracias a las muy buenas labores de promoción y difusión desarrollada por La Cámara de Comercio de Perú en España, con quien se viene trabajando desde el año pasado.

Cámara Peruana de la Construcción
CAPECO

Acuerdo de cooperación entre la Cámara de Comercio de Perú en España y el Club de la Franquicia Perú

- La Cámara de Comercio como promotor internacional de este modelo de negocio
- Situación actual de la industria de las Franquicias en el Perú

El Club de la Franquicia Perú, dirigido por su Gerente General, Sr. José Esparza, es un Portal web que difunde mediante sus publicaciones, las noticias más relevantes del sector de las Franquicias, brinda información sobre capacitaciones, estudios de mercados, informes de franquicias, eventos, artículos de interés, y promoción de los principales protagonistas de esta industria en el Perú; convirtiéndolo en una obligada referencia de este ámbito.

Por su parte, la Cámara de Comercio de Perú en España, promueve activamente el intercambio y crecimiento comercial entre empresas peruanas y españolas, apoyando iniciativas emprendedoras y trabajando en diversas materias y sectores a través de, por ejemplo, cursos formativos gratuitos sobre Creación de Empresas, Comercio Exterior, Consolidación de Empresas, y el programa sobre Formación para Emprendedores. Así como a través de su participación como representante oficial en España de diversas Ferias Internacionales que se llevan a cabo en el Perú, y mediante la organización de misiones comerciales hacia la sociedad empresarial peruana.

Debido a ello y además a la gran expectativa que origina el posicionamiento español como una puerta de intercambio comercial entre ambos países y Europa, ambas instituciones han firmado un Acuerdo de Cooperación con el objetivo de fomentar lazos en la generación de negocios para incrementar el comercio internacional, para promover el desarrollo económico, comercial y de inversiones entre Perú y España.

Gracias a este Acuerdo, ambas instituciones podrán emprender, de manera conjunta, proyectos vinculados a la promoción de las franquicias, ferias, fórums, mesas de negociaciones, ruedas de negocios, embajadas comerciales, publicaciones, seminarios, entre otras iniciativas afines a sus objetivos.

Respecto a esto, cabe señalar además que la oferta comercial existente en el Perú está abriendo y diversificando sectores comerciales que hasta hace poco no eran de marcada presencia en la sociedad peruana. Modelos de negocios que van desde aquellos que difunden la comida peruana, hasta a los que se dedican a la medicina integral o especializada como la cosmiatría, que han permitido a las franquicias un crecimiento notable en materia económica, otorgando a los peruanos una nueva oportunidad de negocio en la cual incursionar.

Las franquicias no son, únicamente, una modalidad de negocio de empresas internacionales, o ahora nacionales. Dentro del Perú, existen muchas marcas que ofrecen todo su "know how", plan de negocios, procesos, servicios y productos intelectuales para quienes deseen invertir en ellas.

En el Perú, la franquicia es un formato de negocio todavía poco explorado, pero que muestra una marcada tendencia hacia el crecimiento. El mayor beneficio que puede otorgar a quien la adquiere, es el de un menor riesgo de inversión; pues no sólo se obtiene el derecho de usar una marca reconocida, sino que se obtiene un respaldo técnico, administrativo y de mercadeo de probado éxito.

Prueba de ello, es que al cierre del 2011, el sector de las franquicias peruanas ha facturado un aproximado de 120 millones dólares americanos. Del total de franquicias peruanas, el 70% pertenece al sector de las franquicias gastronómicas, especialmente por aquellas que se dedican a la comida rápida y a las juguerías.

Esto último podemos verlo reflejado también en el fuerte crecimiento de los centros comerciales al norte y sur del país, los cuales se van convirtiendo en un importante referente comercial de las ciudades, y que van modificando los hábitos de compra de los habitantes residentes; por eso, naturalmente, las franquicias son las primeras llamadas a ocupar los espacios comerciales en dichos centros. Así también cumplen una importante participación durante las ferias gastronómicas desarrolladas en el Perú.

Finalmente, es importante resaltar el buen desenvolvimiento que están generando las empresas peruanas en países extranjeros a través de las franquicias. Dentro de los países con más presencia de franquicias peruanas, tenemos a Chile con un 23% de unidades ya instaladas, luego continúan países como Ecuador, Panamá, Costa Rica, El Salvador y Guatemala.

La Inversión Directa Internacional

Una estrategia para la internacionalización empresarial

La elaboración de esta estrategia no puede ser coyuntural, ya que consumen muchas energías de la empresa matriz. La actividad debe dirigirse a áreas geográficas con altas tasas de crecimiento, como los llamados "países emergentes". Este artículo se centra en exponer los criterios para una adecuada decisión estratégica, haciendo hincapié en la operativa posterior para que la internacionalización sea un éxito.

Para lograr esto último, es necesario que los responsables tengan en cuenta los siguientes criterios para concretar la internacionalización de su empresa:

1º Entorno macroeconómico nacional e internacional

Las empresas no se internacionalizan al ritmo de las estadísticas macroeconómicas, sino en función de las oportunidades que descubren, de las fortalezas y debilidades con que se enfrentan. Además, conocer el entorno económico es necesario: el entorno próximo y el remoto. Es necesario revisar los escenarios de los diversos bloques económicos para aprender a hacer las preguntas relevantes y, si es posible, para contestarlas.

2º La decisión estratégica para internacionalizar la empresa

Se debe definir y estudiar cuáles son los criterios y procesos estratégicos que la dirección de la empresa tendrá en cuenta a la hora de decidir penetrar o no en un determinado mercado, y cómo hacerlo.

3º Marco legal a tener en cuenta

El proceso de internacionalización de la empresa requiere una especial atención a los aspectos jurídicos. Hay que clarificar la relación contractual con nuestros agentes o representantes en el exterior, el tipo de vinculación societaria que, en su caso, se puede adoptar, y la prevención procesal y material ante posibles conflictos jurídicos; lo que no tiene por qué ser complejo, pero sí peculiar, ya que en el comercio internacional se dan circunstancias especiales. Es importante que los responsables de las empresas se familiaricen con estas modalidades contractuales, entender las posibles estructuras societarias y marcar pautas para un posible caso de conflicto.

4º Planificación fiscal internacional

Es imprescindible que se tenga en cuenta el diseño fiscal en la estrategia de internacionalización de la empresa en el exterior, atendiendo las diferentes estructuras o los vehículos de inversión y financiación. Así como los mecanismos para conseguir ahorros tributarios en las operaciones de inversión directa en el exterior, las opciones de repatriación de fondos, así como las cautelas de las distintas jurisdicciones para evitar y dificultar esquemas de elusión o evasión fiscal. Finalmente, se debe analizar la incidencia de la fiscalidad en los esquemas de retribución para directivos expatriados o con responsabilidades y funciones en el exterior.

5º Estrategias y modelos de operaciones para internacionalizarse

Se debe plantear la dirección de operaciones como una fuente de ventaja competitiva importante y se debe revisar las implicaciones de ello frente a los procesos de internacionalización.

6º Dirección del Talento: retos internacionales y culturales

Se debe identificar los principales retos de la gestión del talento, en sus aspectos personales y organizativos, asociados a la necesidad de operar con personas de distintas culturas, sin dejar de lado el desarrollo de las alternativas básicas para afrontar esos retos adecuadamente.

7º Financiación bancaria del comercio internacional e inversiones directas en el extranjero

Se debe analizar cuidadosamente, por un lado, los sistemas bancarios de financiación de las exportaciones así como sus modelos alternativos y, por otro, la financiación de las inversiones directas en el exterior, desde el punto de vista de una empresa mediana. En concreto, cuáles son los criterios a tener en cuenta: financiación nacional o del país objeto de la inversión, cobertura de riesgos, rentabilidad exigida, efecto en el cash-flow de la entidad matriz, etc.

8º Cobertura de riesgos

Tener riesgo cero es inalcanzable pero sí se deben analizar las fases por las que transcurre el análisis de los riesgos. Asimismo, como los riesgos en cada proyecto son distintos, se debe tener en cuenta lo que se denomina "Carta de Riesgos", en la que los responsables de la internacionalización de la empresa deberán identificar los riesgos posibles a su internacionalización teniendo a la vista las coberturas para éstos.

Centro de Investigación - CCPE

Grupo Holguin

MULTISERVICIOS HOLGUIN

Empresa promotora y constructora de viviendas, con exclusivos diseños europeos.

www.multiserviciosholguin.com

HOTEL COUNTRY ★ ★ ★

El Country Hotel ubicado en la mejor zona residencial de Trujillo

www.hotelcountrytrujillo.com

"DISTRIBUCIONES FERRETERAS" ED ESCOBAR

Distribuidor mayorista de material eléctrico, representante exclusivo EUROLUZ

www.distribucionesescobar.com

H&D ASCENSORES

Representante exclusivo en el Perú de la marca española FELESA

www.hdascensores.com

Empresa Inmobiliaria de compra, venta y alquiler de inmuebles

www.inmobiliariacolonial.pe

Empresa de diseño y ejecución de estructuras de hormigón para edificios

www.cupesac.com

GRUPO HOLGUIN reconocido en el año 2011 como empresa Peruana del año

Jr. Fco. Pizarro N° 116 Trujillo-Perú / Central telefónica +51 44 226305

www.grupoholguin.com

Talara
y sus encantadoras playas

La Provincia de Talara se ubica en el Sector Nor Occidental del Perú con 180 mil habitantes.

Por su conformación geográfica, política, tiene 6 distritos bañados por el Mar del Océano Pacífico, todos ellos con características especiales y que son de fácil acceso en cuanto a vías de comunicación terrestre a través de la "Vía Panamericana" íntegramente asfaltada y señalizada, usada por todo tipo de vehículos en especial por los ómnibus de transporte de pasajeros. La disponibilidad de movilización es durante las 24 horas; igualmente el acceso de comunicación es permanente por telefonía fija y móvil; internet, etc. Incluye varias líneas aéreas.

La Provincia de Talara, nació dotada en sus entrañas con petróleo, cuya explotación data de cerca de 140 años tanto en el mar como en la tierra, por lo que cuenta con la Refinería de Petroperú, la primera empresa en hidrocarburos del país.

Asimismo; tiene hermosas playas tropicales de arena fina, con sol todo el año, con temperatura bio natural de 25° promedio, contando con fauna marina conformada por peces, lobos marinos y aves diversas. En cuanto a la gastronomía típica es a base de pescados y mariscos y cuenta con comida internacional. Su capacidad hotelera satisface la demanda, consignando hoteles de hasta 5 estrellas y albergues para toda posibilidad económica.

También ofrece como atractivo turístico ecológico el contar con una faja de terreno fértil en el Sector Este denominado "Bosque de Pariñas" con límites de maciza roca montañosa pero con frondosa vegetación conformada en casi su totalidad por algarrobos donde hace su "hábitat" el ave Cortarama que es una especie en extinción y que la UNESCO la ha declarado Reserva Universal.

DISTRITO LA BREA:

Ubicada en el sector más occidental de América del Sur, localizada al sur del distrito. Tiene forma de media luna flanqueada por Punta Balcones y Punta Pariñas. Encontrará originales rocas donde viven lobos marinos que se pueden observar subiendo al mirador natural que tiene forma de balcón hacia el mar.

DISTRITO DE LOBITOS

Las playas de Lobitos resultan casi vírgenes, poco explotadas por el sector turístico; pero son las más atractivas para los tablistas porque sus olas están catalogadas en un tercer lugar internacional para la práctica del Surf. Sus playas tienen el famoso "tubo" un deleite para los surfistas.

Playa Capullana

Larga y ancha playa que termina a la altura de las cuevas altas y enigmáticas de notable atractivo esotérico.

Su característica especial es la caprichosa conformación de su estructura rocosa natural y la historia increíble de ser epicentro de contactos extraterrestres, como el que confirma la Misión Rama. Por lo demás es una playa agradable y de singular privacidad. Se llega por la carretera a Lobitos.

DISTRITO EL ALTO

Playa Cabo Blanco

De fama mundial por la Pesca del Merlín, Pez Espada, Pez Aguja, Mero, Atún, Corvina, Chorela, etc,. Es el punto de convergencia de la Corriente Peruana de Humboldt, y la ecuatorial, con olas especiales para la práctica del surf.

El escritor Ernest Hemingway fue uno de sus visitantes más ilustres, atraído por la pesca del merlín blanco.

DISTRITO LOS ÓRGANOS

Distrito que posee atractivos naturales como Punta Veleros, Vichayitos, entre otros que lucen paradisiacos ambientes con frondosas palmeras y su gente le confiere prestancia de pueblo acogedor.

DISTRITO MÁNCORA

Extensas playas que ya ha ganado fama en el Perú y el mundo, por lo que su movimiento turístico se da durante todo el año. La excelente calidad de sus aguas y su clima permite una convivencia natural del bosque seco tropical y el mar.

Cuenta con infraestructura hotelera de excelente calidad y para todos los sectores sociales.

La belleza de las playas de Talara es incomparable, por lo que va en aumento la afluencia de turistas. La Semana Turística de la provincia se celebra la segunda semana de setiembre, donde se realizan paseos, excursiones, ferias y concursos gastronómicos entre otras actividades con el fin de promover los bellos recursos turísticos de cada distrito.

Área de Imagen
Municipalidad Provincial de Talara
Piura - Perú

Daniela Ortiz, *de la indignación al arte*

Fragmento de la obra 'Recursos humanos' en la que tres desempleados españoles arrojaron contra la pared, 400 réplicas de figuras prehispánicas.

¿Transgresora, cínica, polémica? Según como se mire. Pero Daniela Ortiz prefiere autodefinirse como "artista-comunicadora" a la que le gusta lanzar preguntas. Y sin duda, logra cuestionarnos con planteamientos controvertidos. Daniela decidió, por ejemplo, coger la ofrenda floral que el 12 de octubre se deja en el monumento a Colón de Barcelona y llevarla a las puertas del Centro de Internamiento de Extranjeros (CIE) de Zona Franca. El vídeo que muestra este traslado es una forma de protestar contra lo que ella considera injusto: encerrar a una persona como si fuera delincuente, sólo por no tener su documentación en regla.

También es suya la obra '97 empleadas domésticas' que consistió en bajar del Facebook las fotos de 97 familias peruanas de clase alta en las que se observan fragmentos o desenfoques de las empleadas del hogar como si no existieran, pero sin cuyo trabajo, estas familias no podrían imaginar su cotidianidad.

Otra obra que dio mucho de qué hablar en su Perú natal fue la instalación 'El estado democrático burgués' que consistió en un vídeo que incluía fotos de personas de clase alta y media en ambientes festivos y, de fondo, la canción de Zorba el griego en diferentes versiones electrónicas. "La gente se puso a bailar y muy pocos se dieron cuenta del simbolismo de la canción". Y es que Abimael Guzmán y la cúpula de Sendero Luminoso aparecieron en un vídeo bailando esta canción durante la celebración del aniversario del Partido Comunista Peruano. Era la primera vez que se les veía a todos juntos y gracias a estas imágenes, el Servicio de Inteligencia Nacional logró capturar a Guzmán. "Aquella noticia la conocimos todos y era muy simbólico que esa canción sonara con imágenes de la alta sociedad peruana", explica la autora.

De hecho, el título de la obra es el mismo que eligió Guzmán para su segunda tesis cuando estudiaba Derecho y Filosofía. "Me tacharon de cínica, pero no lo soy, creo que la situación sí es cínica. En cuanto empiece a reducirse

el crecimiento económico del Perú, nuestras problemáticas sociales serán tan o más fuertes de lo que eran antes de la bonanza económica" puntualiza.

Inconforme con la educación que estaba recibiendo en Lima, Daniela viajó con 22 años a Barcelona. Hizo todo tipo de trabajos hasta que encontró la oportunidad de mostrar su arte y desde entonces, no ha parado y ha logrado conseguir diferentes becas.

Ahora, se concentra en recoger información sobre las redadas de inmigrantes en las calles de Madrid y hacer un montaje en el que quede reflejado que "en España hay una ciudadanía de primera, que es blanca y española; una de segunda, que es la extranjera y una de tercera, que además de ser extranjera no tiene 'papeles'".

Ve con miedo e indignación la situación que viven los inmigrantes llevados a los Centros de Internamiento para Extranjeros (CIE) y se pregunta por qué tiene que morir alguien allí para que los medios de comunicación hagan caso a las protestas que exigen, desde hace años, el cierre de estos lugares que no están regidos por el régimen carcelario, pero en los que una persona puede permanecer detenida hasta 60 días.

"Persiste la distancia colonial: no vale lo mismo la vida de un marroquí o la de un latinoamericano que la de un español", critica Daniela, quien también cuenta con el espacio Antigonia.com para cuestionar lo que publican los mass media.

Se trata de una página web (http://antigonia.com) que, a manera de periódico, registra las noticias extraídas de medios alternativos o de contrainformación. "Hacemos seguimiento a las noticias que los grandes medios no sacan y últimamente nos fijamos más en todo lo relacionado con inmigración, porque los informes de los mass media son paternalistas y lastimosos, no hablan desde la indignación".

Ella sí. Ella habla, crea, produce, registra y conmueve desde la indignación y la rabia. A sus 26 años y con su querida Cuzco como parte de su historia, Daniela Ortiz recorre el mundo con una propuesta artística que rompe esquemas, genera preguntas y sacude conciencias.

Para su trabajo '97 empleadas domésticas' Daniela recopiló imágenes de Facebook en la que se veían empleadas domésticas al fondo o simplemente no se veían bien, se desdibujaban.

SENTIRTE MUJER,
ES SENTIR
TU BELLEZA
Yanbal International, con presencia en 9 países,
se ha consolidado como una de las Corporaciones más
prestigiosas en venta directa de productos de belleza.
PERFUMES MAQUILLAJE JOYERÍA TRATAMIENTO FACIAL CUIDADO PERSONAL
Pregunta por una Consultora Independiente para conocer nuestro Catálogo llamando al:
• Madrid: 902-01-43-21 • Barcelona: 93-476-4889, o visítanos en www.yanbal.com
YANBAL

{ EL NEGOCIO ESTÁ EN EL MUNDO }

ENTRA EN **CONTACTO** CON **EUROPA**

Barcelona
Vía Augusta, 13 - 15
Oficina 306
08006 - Barcelona / España

Madrid

Perú
C/. Cnel. Domingo Casanova, 444.
Oficina 402
Lima / Perú

CCPE
CAMARA DE COMERCIO
DE PERU EN ESPAÑA
www.ccipc.org / ccipc@ccipc.org