

LOCAL TRASLADE SU CTS. Sepa del proceso a seguir.

**PARÉNTESIS** 

LA CLAVE.

Las conversaciones eficientes.

**ENTREVISTA** 

WALTER ROJAS ECHEVARRÍA. Gerente de División de

Negocios de Caja Trujillo.

## Emprendedores >

SUPLEMENTO SEMANAL DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS DEL DIARIO **La Industria.** N.º238 19/11/13.





CON CLARO HOGAR YA LO PASADO, PASADO.



Suieto a facilidades técnicas y de cobertura. Cobertura y restricciones en claro.com.pe

#### LOCAL

TOME NOTA. Entérese de los pasos que debe seguir si decide transferir sus fondos a otra financiera.

# ¿Cómo solicitar el cambio de su financiera para su CTS?

BANCOS PAGAN 3,21 % Y LAS MICROFINANCIERAS 8,1 %, EN PROMEDIO, SEGÚN AFIRMA LA SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP-SBS. EL TRASLADO ES SENCILLO Y SOLO SE NECESITA UNA SOLICITUD Y COPIA DE SU DNI. EN UN PLAZO DE 30 DÍAS CULMINARÍA TODO EL PROCESO.

**VÍCTOR JARA CABANILLAS** victorjara@laindustria.pe

La CTS (Compensación por Tiempo de Servicios) es un dinero que tarde o temprano podrá salvarlo de cualquier emergencia, puesto que se trata de un fondo que un trabajador utilizará para sostenerse mientras busca una nueva alternativa para reincoporarse al mercado laboral.

Es así que es necesario hacer las respectivas comparaciones de tasas de intereses para luego definir cuál es la empresa financiera o microfinanciera que otorga mejores pagos para que cuando usted necesite usar este dinero, tenga una mayor cantidad para solventar sus gastos mientras logra encontrar un nuevo puesto de trabajo.

El abogado especialista en Derecho Laboral e integrante del estudio Muñiz & Abogados, Boris Sebastiani, revela que si un trabajador decide trasladar su CTS de un empresa bancaria a una microfanciera o vicersa, el trámite a seguir es muy sencillo y fácil.

¿QUÉ HACER?

**Primero.** Comunicar a su empleador a través de una carta simple el cambio de cuenta, especificando el nombre de la nueva entidad financiera y el tipo de moneda de abono de CTS

**Segundo.** El empleador tiene 8 días hábiles para comunicar al depositario a fin de que éste transfiera dicho dinero al nuevo depositario.



Es posible el cambio. Identifique el banco o microfinanciera de su mayor interés y traslade su dinero sin complicaciones.

**CIFRAS** 

(70 %

**DEL EXCEDENTE** de los 6 sueldos que tenga en su cuenta, podrá retirar de su

(2

VECES al año se deposita la CTS. La primera se hace en mayo y la segunda en noviembre. **Terecero.** La entidad financiera tiene 15 días hábiles para realizar el cambio.

**Cuarto.** El nuevo depositario debe entregar al trabajador, a través del empleador, el documento que acredite la titularidad del depósito.

El especialista refiere que en total el traslado de CTS tardará 30 días como máximo, ya que este tipo de solicitudes no demandan de un mayor trámite ni implican temas legales complicados entre una empresa y el empleado.

¿QUIÉN PAGA MÁS?

Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP–SBS, las tasas de intereses que ofrecen los bancos por CTS es de 3,2 %, en promedio, mientras que las microfinancieras presentan un pago promedio mensual de 8,1 %, por lo que es necesario hacerla respectiva comparación.

Los interesados en transferir su CTS a otra entidad pueden consultar en la web de la SBS (www.sbs.gob.pe), donde encontrarán todas las tasas que ofrecen tanto los bancos como las empresas microfinancieras.

De otro lado, hay que precisar que de acuerdo a la Ley N.º 29352 los trabajadores solo pueden retirar su CTS, si el

monto depositado es mayor a los 6 sueldos que son intangibles (intocables, salvo por motivo de cese del trabajador). Además, unicamente se podrá utilizar el 70 % del excedente de los 6 salarios.

Por ejemplo, si el total depositado en el banco es S/. 20.000 y el sueldo del trabajador es S/. 2.000; los 6 sueldos equivalen a S/. 12.000; el exceso a 6 sueldos será S/. 8.000; de ello, solo se podrá retirar S/. 5.600 (70 % del exceso).

Usted es quien decide, si pemenece o cambia de entidad donde actualmente la empresa empleadora le deposita su CTS. YA ES OFICIAL.

#### Presentan Yaris del 2014 en Trujillo

Trujillo continúa siendo un mercado ideal para la comercialización de vehículos modernos y de alta tecnología. Es por ello que, con el fin acercar esta oferta vehicular, el Grupo Autonort, concesionario exclusivo de Toyota, presentó en nuestra ciudad el nuevo Yaris 2014, el auto que viene revolucionando el mercado automotriz peruano y que se proyecta como el modelo que será el más vendido.

Segúninformó el gerente comercial de Autonort, Rodrigo Orellana, el nuevo Yaris es un sedán totalmente renovado en comparación con sus versiones anteriores, la de 1999 y 2005. De esta manera, incorpora cambios en el diseño exterior, interior y modificaciones en el software de la computadora del motor, mejorando performance del vehículo, entre otras mejoras que convierten a este modelo en auto deseado.

Precisó que la principal motivación para el creador, fue conocer de cerca las opiniones de los consumidores, quienes señalaban que el diseño anterior era muy conservador. Portal motivo, se decidió crear un modelo completamente nuevo, más atractivo y acorde con las expectativas del público, considerando un equilibrio con el confort, seguridad y performance.



**Ceremonia.** Concesionaria presentó nuevo modelo.

APROVECHE. Época navideña representa una excelente oportunidad para invertir.

## Tips para obtener un microcrédito

EXPERTOS SUGIEREN QUE ENDEUDAMIENTO NO SUPERE EL 35 % DE SUS INGRESOS FIJOS. SIN EMBARGO, RECOMIENDAN LOGRAR CRÉDITOS POR CAMPAÑA DE FIN DE AÑO.

MARÍA GUERRERO MENDOZA mariaguerrero@laindustria.pe

Sin duda, la temporada navideña es una de las fechas con mayor impacto en el calendario comercial del país, pues durante este periodo no solo se evidencia el gran apogeo del consumo y la capacidad adquisitiva de los clientes, también se observa una importante participación del sector emprendedor y sus nuevas iniciativas de negocio en la dinámica de la economía peruana.

No obstante, los expertos advierten que antes de adquirir un microcrédito para financiar una propuesta, es necesario que los empresarios realicen una planificación anticipada respecto al mercado donde pretenden capitalizar su dinero, además de prever su capacidad de desembolso.

"El que va comenzar un negocio debe tener conocimiento sobre las condiciones del mercado para su propuesta. No dejarse llevar solo por la intuición y el entusiasmo. Además, para quienes tienen ingresos fijos, deben priorizar sus responsabilidades familiares y luego invertir", dijo la decana de la facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo, Rosa Moreno Rodríguez.

En tanto, para el gerente de Negocios de Financiera Edyficar, Gustavo Morón Pastor, es importante investigar las nuevas tendencias del mercado respecto al rubro en el que se ha decidido incursionar para luego proponer las características que lo diferenciarán de la competencia, a fin de lograr posicionar su marca y generar mayor interés en su público.

MICROCRÉDITO, EL ALIADO DE LOS EMPRENDEDORES

Morón Pastor precisó que cuando el inversionista decida invertir debe elegir la modalidad de financiamiento que más se ajuste a su nivel de ingresos; es decir, determinar el monto que sea capaz de asumir como préstamo y que le permitirá pagar puntualmente sus cuotas.

Al respecto, el economista

Ángel Polo Campos indicó que los empresarios deben concretar propuestas que les permita ganar ingresos extras, así como revisar sus fuentes de ganancias para realizar una adecuada distribución de sus pagos.

"Lo ideal es que quienes tienen un ingreso fijo deben pagar sus deudas, tratando de que este costo no comprometa más del 30 % de sus ingresos de tal manera que tengan un 70 % que les permita cubrir sus necesidades básica", refirió Polo Campos. CIFRAS

**(70 %** 

**DE SU INGRESO** mensual, debe ser el porcentaje promedio para gastos corrientes.

El presidente del IEE, Francisco Huerta Benites, refirió que deudas no debe superar 35 % de la remuneración mensual.



#### OPINIÓN

#### COLUMNADELEDITOR

## Microcréditos en su mejor momento

MIRKO CAMPAÑA BOYER mirkocampana@laindustria.pe



Se trata, sin

duda, del mejor

momento para la

colocación de microcréditos del

sistema financie-

ro en La Libertad

y del país, inclu-

yendo bancos ".

La expectativa del sistema financiero para la colocación de microcréditos para este año es mayúscula. En el informe que presentamos en las páginas 8 y 9 de hoy, revelamos que tanto Caja Trujillo, Caja Sullana, Cooperativa León XIII y San Lorenzo, han coincidido en que la campaña de Navidad -que gira en torno a los meses de octubre, no-

viembre y diciembre-, presentará indicadores positivos al cierre del 2013.

Y no es para más, pues la expectativa de crecimiento que presentan los diversos sectores de la producción nacional se mantiene positiva, en donde destacan el Comercio y Servicios. Pero también hay otros sectores, como el del Empleo, que contribuye sustancialmente a mantener el dinamismo de la economía.

Para muestra un botón, según el Observatorio Socioeconómico Laboral (Osce) de La Libertad, señala que el empleo en Trujillo se incrementó en 6,2 % en julio de este año, frente al mismo mes del 2012. Hablamos entonces, de una importante expansión de la Población Económicamente Activa y, por ende, del movimiento económico local, a través del consumo masivo.

Otro indicador que nutre la expectativa positivadelsistemafinancieroymicrofinanciero regional, se basa en un claro adelanto de la campaña de Navidad. Analistas y empresarios, así como reportajes publicados por Emprendedores, han coincidido que en com-

paración a otros periodos, el inicio de esta festividad comercial se ha adelantado un mes, siendo octubre el inicio clave para la campaña de este año, indicador que refuerza la sostenibilidad de la colocación de microcréditos en la región.

Se trata, sin duda, del mejor momento para la colocación de microcréditos del sistema financiero en La Libertad y en el país. No solo las cajas de ahorro y crédito, las cooperativas, Edpymes, o cajas rurales harán su Navidad, sino también los bancos, quienes ya presentan ofertas crediticias para los mi-

cro y pequeños negocios.

En ese contexto, es importante tomar en cuenta la estructura de gastos e ingresos de su Mype, con el propósito de no caer en la ambición de accederaunampliocréditoy luego generarse un sobreendeudamiento, perjudicando así la productividad de su negocio.

De otro lado, aprovecho es-

#### BIENVENIDOS **BOLIVARIANOS**

tas líneas para saludar a la delegación de deportistas, técnicos, periodistas y acompañantes en general, que desde el último fin de semana, arribaron a nuestra ciudad para celebrar la 17.ª edición de los Juegos Bolivaria-

nos Trujillo 2013.

Se trata de un acontecimiento histórico para nuestra ciudad, y aunque la organización presentó ligeros contratiempos, es de caballeros reconocer que el desarrollo de los primeros días de las competencias deportivas se ha presentado de forma impecable.

Reitero mi saludo de bienvenida y estima a las delegaciones que nos visitan, y me sumo al buen trato y atención para ellos.

#### **COLUMNISTAS**



MARIO ZÚÑIGA Director de Contribuyentes por Respeto.

#### Una dosis de competencia extra forte

Los precios (muy altos o muy bajos) en un determinado mercado no son malos en símismos, sino que son un síntoma, una señal, tal como una fiebre es síntoma de una infección En el caso de los medicamentos en el Perú, existen varios productos en los que los altos precios son una clara señal de escasez. Y el mejor alivio para la escasez es la competencia.

Para atacar el problema de los precios altos, desde el Congreso se ha propuesto el control de precios. La Superintendencia Nacional de Aseguramiento en Salud (Sunasa) ha propuesto reducir los subsidios cruzados

con gastos médicos que aplican las farmacias de las clínicas Indeconipropone mejorar los procesos de emisión de registros sanitarios y control de la calidad de los medicamentos.

Laprimera propuesta resulta, aparte de inconstitucional, poco sensata. La regulación de precios crearía fuertes distorsiones en el mercado, arriesgándonos a que se reduzca la calidad de los medicamentos y su abastecimiento. La propuesta de Sunasa debería apuntar a generar más transparencia en los referidos subsidios, para que los pacientes puedan elegir comprar sus medicinas donde más les conviene. La propuesta de Indecopi, finalmente, sínos parece una pro-

puesta sensata, que al mejorar la gestión de la Digemid promovería una mayor ofertade medicinas.

Ninguna de las medidasanteriores, sin embargo, aporta la dosis de competencia que se necesita para que los precios bajen significativamente. En ese sentido, desde Contribuyentes por Respeto proponemos que se adopte una real política de promoción de medicamentos genéricos. Aunque ya se han hecho algunos esfuerzos, se trata de un mercado muy poco desarrollado, que apenas cubre el 17 % del mercado; mientras en países vecinos como Chile y Colombia alcanza el 40 % del mercado y a precios.

¿Cómolograresto? Principalmente, contres medidas: i) proveer al consumidor de información adecuada mediante intensas campañas de promoción; ii) flexibilizar las restricciones a la publicidad de medicamentos, pues hoy los canales de acceso limi-

> tados (doctores) constituyen una barrera de acceso para nuevos competidores; v. iii) otorgar certificados de bioequivalencia a los productos genéricos. de modo tal que el consumidor pueda adquirir medicamentos seguros y eficaces.



**RAÚL SALAZAR** Director de Macroconsult

#### Meiora la calificación crediticia del Perú

Si bien las clasificadoras de riesgo han quedado magulladas por su lentitud para anticipar los eventos de crisis, no por eso deja de ser positiva la mejora emitida en días pasados por la empresa Fitch Ratings, que le pone el grado de solvencia a nuestro país por encima de Panamá, México, Brasil y Colombia. Así, ubica a Perú en segundo lugar en América Latina, detrás de Chile. Standard & Poor's también había emitido ya una calificación similar.

Con ello, aún se muestra un rezago relativo en la evaluación asignada por la empresa Moody's, que tiene una posición relativa inferior para el caso peruano. Sobre ese particular, el presidente del Banco Central del Perú. Julio Velarde, ha anunciado que la propia empresa Moody's le indicó que es posible que hava buenas noticias en este campo en las próximas semanas. Cabe destacar, en este contexto los países de la Alianza del Pacífico son aquellos que reflejan la mejor percepción internacional en América Latina, con Chile liderando la clasificación, Perú, México y Colombia algo más rezagado en su clasificación de riesgo.

En relación a este último país, es

el primer episodio de tensión que se está produciendo al interior de la Alianza del Pacífico, por la decisión colombiana de imponer salvaguardas a las importaciones de un conjunto de productos agrícolas(papafresca y precocida, lactosuero, leche en polyo, cebolla, friiol, arveia, tomate. pera y queso fresco) provenientes de países con los cuales ha suscrito Tratados de Libre Comercio - Comunidad Andina y Mercosur-. A manera de referencia, las exportaciones agropecuarias totales de Perú a Colombia se ubican en alrededor de US\$ 100 millones al año, y es sintomático advertir que ya venían descendiendo los últimos tres años. Esta decisión colombiana obedece

a la agudización del conflicto interno con sus agricultores, que desde agosto de este año venían desarrollando un

> paro agrario con bloqueos de carreteras en varios departamentos del país y que tuvo variasvíctimas mortales. El gobierno del presidenteJuanManuelSantos ha optado por recurrir a esta herramienta de protección con el ánimo de apaciguar tensiones.

necesario destacar

Es cierto que las clasificadoras de riesgo han quedado magulladas por su lentitud para anticipar los eventos de Crisis".

Ninguna de las

medidas ante-

riores aporta a

competencia

para que los

precios bajen".

que se necesita

la dosis de

#### **BANDEJA DE ENTRADA**

## nosescriben

emprendedores@laindustria.pe

#### >Futuro proyecto Chavimochic

Interesante radiografía de lo que será la ejecución de la tercera etapa del proyecto especial Chavimochic, luego que ProInversión entregue la buena pro al consorcio que se encargará de ejecutar esta importante obra. No me perderé el especial del 10 de diciembre.

#### **LUIS IPARRAGUIRRE**Agroindustrial

ProInversión nos hizo llegar en exclusiva la estructura de lo que será esta importante obra, por lo que decidimos compartirla con ustedes. Asimismo, revelamos el alto interés que existe por parte de ocho consorcios para ejecutar la tercera etapa de Chavimochic. El próximo 10 de diciembre se abrirá el sobre con el nombre de la asociación privada que tomará la obra.

>Precios de vivienda
Revelador el informe que
presentaron la semana
pasada sobre el alza indiscriminada en el precio de
viviendas en La Libertad y el
país, en donde se han
registrado aumentos que
supera el 37 % por metro
cuadrado. Realmente el
peruano ya no puede pagar
más estos sobrecostos.

VERÓNICA CASARIEGO

Microempresaria

Efectivamente, según estadísticas del Banco Central de Reserva y haciendo un cuadro comparativo sobre el precio de viviendas en el 2007 y este año, la diferencia es sorprendente. En principio debemos entender que el alza de los precios de los materiales de construcción se han elevado, por lo que los empresarios se han visto obligados a realizar los reajustes a sus ofertas inmobiliarias.

>Pirañas en empresas Curioso e interesante el artículo publicado sobre '¿Existen pirañas dentro de las organizaciones?' del coaching César Roldán Zúñiga, pues nos revela una realidad que muy pocos se atreven a comentarla públicamente, y es importante que se conozca para saber afrontar a los 'pirañas' que afectan la tranquilidad del resto de trabajadores.

> **MÓNICA SOTO** Empleada pública

Efectivamente, cada martes el coach César Roldán nos enseña sobre la actitud adecuada que un trabajador debe desempeñar dentro de sus organizaciones, además, de los pasos firmes que un emprendedor debe seguir. Gracias por estar cada martes con nosotros.

#### **AGENDA AL DÍA**

#### MARTES 19 DE NOVIEMBRE

'MBA Gerencial Internacional Virtual'. El programa se ha diseñado en Centrum, para cubrir los requerimientos de aquellos alumnos que, ya sea por cuestiones laborales, incompatibilidad horaria, buscan una opción de igual nivel que programas tradicionales. Solicitar información a Roxana Rodríguez (01) 6267160 o al e-mail Roxana.rodriguez@pucp.edu.pe

#### JUEVES 21 Y VIERNES 22 DE NOVIEMBRE

**'1.ª Cumbre Minera e Industrial'.** El evento contará con la participación de importantes empresas mineras de la región y se desarrollará en las instalaciones del Colegio de Ingenieros del Perú–Consejo Departamental La Libertad, con el patrocinio del Instituto de Ingenieros del Perú, el Instituto Canadiense de Minería, Metalurgia y Petróleo, entre otros.

#### MIÉRCOLES 27 DE NOVIEMBRE

**'Mujeres de éxito'.** El coach y conferencista motivacional César Roldán Zúñiga en coordinación con el Club de Leones, han organizado la conferencia Mujeres de Éxito, la misma que se desarrollará a partir de las seis de la tarde en el auditorio del Instituto Regional de Cultura, ubicado en Independencia N.º 572–Trujillo.

#### PERCEPCIÓN SOBRE EL APOYO DEL GOBIERNO A LA EMPRESA

¿Cómo califica usted el apoyo del Gobierno de Ollanta Humala al sector Empresarial?



Fuente: Investiga de la Upao

## En la edición anterior TOMAN VUELO

Reportaje que revela que en los últimos tres años, el precio de los departamentos por metro cuadrado, subió en más del 37 % y de las casas en 27 %, pese a ello, analistas reconocieron que nuestro país se encuentra muy lejos de una 'burbuja inmobiliaria', pese a especulaciones en costos.



#### **Recomendamos:**

#### www.promperu.gob.pe

Portal web de Promperú y forma parte del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, en donde encontrará las últimas novedades sobre eventos, turismo, exportaciones, negocios internacionales, etc.



¿Agendar un evento? emprendedores@laindustria.pe

## **Emprendedores**

SUPLEMENTO SEMANAL DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS DEL DIARIO **La Industria.** 

en contacto con usted:

emprendedores@laindustria.pe

#### **ENTREVISTA**

WALTER ROJAS ECHEVARRÍA. Gerente de División de Negocios de Caja Trujillo.

# "Las Cajas hacen un mayor trabajo de bancarización"

EJECUTIVO LOCAL, TAMBIÉN EXPLICA LOS PROBLEMAS DE MOROSIDAD EN EL SISTEMA MICROFINANCIERO DE NUESTRA REGIÓN Y REVELA QUE EL SECTOR SERVICIOS, DE LOS RUBROS DE HOTELES Y RESTAURANTES, SON LOS PRINCIPALES NEGOCIOS QUE HAN SOLICITADO UN CRÉDITO EN LO QUE VA DE ESTE AÑO EN LA LIBERTAD.



VÍCTOR JARA CABANILLAS victorjara@laindustria.pe

Pese a la ligera contracción que ha registrado el crecimiento de la economía en los primeros meses de este año, las entidades microfinancieras siguen ingresando a nuevos mercados y llegando a las zonas donde anteriormente la bancarización era un sueño muy lejano.

Según el gerente de División de Negocios de Caja Trujillo, Walter Rojas Echevarría, en la región la mayor parte de microcréditos son solicitados para el sector comercio y servicios, dentro de los que destacan los negocios de hoteles, restaurantes y transportes, los cuales al parecer muestran mayor dinamismo a nivel empresarial.

#### —¿Cómo les ha ido a las entidades microfinancieras durante este año en la región La Libertad?

—Nuestras colocaciones están orientadas a las micro y pequeñas empresas, pero eso no nos limita a que no ofertemos créditos de consumo y créditos hipotecarios. Ahora el Perú es un modelo de microfinanzas, nuestros clientes cada vez manejan más cultura credicitia. Este año proyectábamos un crecimiento por encima del 15 %; sin embargo, ahora tenemos un crecimiento de entre 10 a 12 %, lo cual está por debajo de las

#### **PERFIL**

**TRAYECTORIA:** 20 años de experiencia en microfinanzas. Desde hace 2 años trabaja en la Caja Trujillo.

**CAPACITACIÓN:** Magister en Dirección Estratégica. Asimismo, desarrolló estudios superiores en la Universidad Católica de Lima.

proyecciones.

Esto se ha dado no solo porque no estamos trabajando con nuevos mercados, sino también por el sobreendeudamiento en muchos sectores, por lo que muchas entidades están siendo más prudentes respecto a sus colocaciones.

—Falta mes y medio para cerrar el año y estamos en plena campaña navideña en la cual mucha gente solicita préstamos. ¿Al cierre de diciembre, el crecimiento de las microfinanzas podría llegar a la meta trazada por ustedes?

—Las microfinancieras tenemos tres campañas bien marcadas: la campaña escolar, la de fiestas patrias y la campaña navideña, la cual concentra la mayor cantidad de todas las ventas y proyecciones del año. Noviembre es el mes donde debemos quebrar los indicadores de proEmprendedores

Martes 19 de noviembre de 2013

#### **ENTREVISTA**

En los tres meses esperamos desembolsar un monto de unos S/,150 Mlls. En el último trimestre el sector debe crecer 5 %".

yecciones. En los tres meses (octubre—diciembre) esperamos desembolsar un monto de S/. 150 millones. En el último trimestre el sector microfinanciero debe registrar un crecimiento de 3 a 5 %, y en el año un 10 a 15 % con respecto al 2012.

#### —¿Cuáles son los factores que han influenciado a que no se concreten las proyecciones del actual sistema microfinanciero?

—Se han paralizado varios proyectos. Por ejemplo, nosotros tenemos muchas actividades en el norte, donde la playa de la roya atacó al café, lo cual ha impactado al sector agrícola. En Cajamarca se han paralizado varios proyectos, por lo que algunas constructoras han reducido su personal y eso afecta a los créditos. En Tumbes y Piura también hubo problemas, por lo que el crecimiento del sector microfinanciero se ha visto mermado.

## —¿Cuáles son los sectores con mayor demanda de créditos en La Libertad?

—El sector Comercio y Servicios. Dentro de los servicios están los restaurantes, hoteles y transportes. Los préstamos que solicitan pueden ser para mantenimiento, nuevas compras o renovación de flotas.

## —¿Los créditos de consumo y los hipotecarios también han mostrado un buen dinamismo en este año en la región?

—Muchos de nuestros clientes que son empresarios no solomente buscan capita-



Sedes de atención. Caja Trujillo ofrece diferentes puntos de atención en la ciudad.



Restaurantes. Rubro que registra un imporante mercado.

Tenemos demandas en sector Comercio y Servicios. Dentro de los servicios están los restaurantes, hoteles y transportes".

lizar su negocio, sino también quieren mejorar su calidad de vida, y uno de los puntos básicos es mejorar su vivienda. Si siempre han tenido una casa alquilada, una de sus aspiraciones es contar con una casa o departamento propio, por lo que nosotros también hemos entrado en este sector.

En los últimos años este tipo de créditos se han dinamizado porque los ingresos de
los clientes han aumentado.
Antes, hablar de créditos hipotecarios o vehiculares era
exclusividad de los bancos, pero las cajas han ingresado a
este campo porque sus clientes también han crecido y desarrollado, y ahora quieren tener una casa o un carro para
su familia. Nuestra cartera hi-

potecara es de 8 a 9 % y esperamos cerrar el año con un 10 %, lo cual representa unos S/. 20 millones.

## —¿El crecimiento de las colocaciones en créditos de consumo serán similiares?

—Los créditos de consumo también incluyen los créditos que se dan para educación y los de descuentos por planilla. No es nuestro enfoque, pero tampoco lo descuidamos. Estos créditos de consumo son el 20 % de nuestra estructura.

## —¿Cuál es monto mínimo y máximo de los préstamos que otorga el sistema microfinanciero?

—La SBS llama microcréditos a aquellos que están por debajo de los S/. 20 mil y si se supera ese monto es un pequeño crédito. Acá en Caja Trujillo financiamos créditos desde los S/. 300.

#### —¿Cuál es la tasa promedio de los préstamos a lo microempresa que otorga Caja Trujillo?

—Nos encontramos en un rango es de 2 a 3 % mensual en nuestros productos.

#### Fabricantes de calzado y sus metas hasta fin de año



—Hablemos de uno de los sectores que concentra mayor número de microempresas: el calzado. Al parecer este rubro está atravesando un mal momento por la importación de zapatos de China, ¿cómo se percibe esta problemática dentro del sistema financiero?

—Nosotros hemos proyectado un crecimiento en este sector, pero no se ha dado porque si antes producían 10 docenas de zapatos ahora solo producen 5, lo cual definitivamente tiene un impacto en las ventas. Además, aquellos que ya tienen un crédito van a tener problemas en el pago de sus préstamos.

## -¿Cuántos millones de soles habían proyectado colocar en sector calzado?

—Nosotros no tenemos una meta fija para el sector calzado, porque si nos va mal por un lado tenemos que ir por otro lado para llegar a nuestro objetivo.

#### -En la región, ¿cuántos millones de soles colocarán en todo el 2013?

—Nuestro promedio de colocaciones a nivel nacional es de S/. 120 millones mensual, entonces, estamos hablando de más de mil millones, en La Libertad se concentra un 40 % de nuestros préstamos.

#### —De otro lado, ¿este año ha subido o ha bajado la morosidad en el sistema microfinaciero?

—Si hacemos un análisis a las entidades de microfinanzas encontramos que el índice de morosidad es más alto en el norte o en mismo centro. El 2012 la morosidad bordeaba el 5 %, ahora al cierre al de octubre de este año está en 6,4 %; entonces, podemos ver un aumento en comparación

#### −¿Cuáles son los factores de ese aumento?

—No es que estemos mal, sino que la coyuntura es decisiva: al desacelerarse la economía impacta en las ventas, además hay problemas climatológicos con el café y el arroz, también hay un sobreendeudamiento de las personas, porque mucha gente ha iniciado con una entidad luego saca un nuevo crédito de otra microfinanciera.

#### -Finalmente, ¿qué perspectivas hay a nivel del sistema microfinanciero sobre la bancarización en la región?

—Las cajas municipales son las que han hecho un mayor trabajo en la bancarización, porque son fuerte en las regiones y provincias, son las primeras que llegan donde no existen bancos, entonces estamos cumpliendo un buen trabajo.

**Emprendedores** 

inanciero en La Libertad, ligeramente por encima

del nivel que tenía un año

atrás. La mayor mora la

tienen las Caias Rurales (7.8

%) v la menor mora los

POR NAVIDAD

-13,9%

en la campaña de Navidad del 2012, frente al 2011, al

principalmente, de las

empresas bancarias,

istrar colocaciones por Sa

nillones, El menor mont

#### **INFORME**

## NAVIDAD PARA TODOS

MARÍA GUERRERO MENDOZA

Durante la campaña navideña del 2012, el crédito otorgado a la microempresa se contrajo en un 13,9 % en La Libertad, respecto al 2011, registrando colocaciones por un saldo acumulado de S/. 10.5 millones, según informó el reporte del Banco Central de Reserva del Perú.

Para este año, se ha proyectado alentadores indicios de recuperación, pues según la Caja Trujillo, el crecimiento por colocación durante noviembre v diciembre del 2013 se incrementará en un 12%, en comparación al 2012, con un monto total de S/. 11'760.000 por micropréstamos en La Libertad, en general.

Cabe destacar que las cuatro microfinancieras consultadas en la región, coincidieron en indicar que el mayor porcentaje de los microcréditos que se darán para esta temporada navideña serán destinados principalmente al sector comercio, actividad empresarial con mayor solicitud de capital.

"Nuestro mercado crediticio está posicionado generalmente en el sector comercial con un 60 %, el sector transporte con un 20 % y el detallista o minorista, que incluye bodegas, bazares y otros pequeños negocios, con un 20 %", indicó la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Lorenzo.

En tanto la Caja Trujillo reportó que "el sector comercio y servicios representa el 82 % de la colocación de créditos dirigido al segmento de la micro y pequeña empresa".

Por otra parte, el monto promedio que demandan los microempresarios en la época comercial de mayor crecimiento y dinamismo del año va desde los S/. 10.000 hasta los S/. 9.500. Asimismo, estas instituciones proyectan atender des-

**COLOCACIONES DE MICROFINANCIERAS POR** CAMPAÑA NAVIDEÑA SE INCREMENTARÁN HASTA **UN 12 %. RESPECTO AL AÑO ANTERIOR.** 

En cuanto a CAJAS RURALES,

En el 2012, los

ICROCRÉDITOS EN LA LIBERTAD

CRÉDITO A LA MICRO EMPRESA (en millones de nuevos soles)

MATITUALANTA	AGU		
INSTITUCIONES	2012	2013	VAR. %
INSTITUCIONES FINANCIERAS	417	389	-6,7
Bancos (2)	137	109	-20,4
Cajas municipales	117	109	-6,8
Cajas rurales	66	6	-90,9
Edpymes	10	10	0,0
Financieras	87	155	78,2
INSTITUCIONES NO FINANCIERAS	20	24	20,0
ONG Ama	7	7	0,0
Micredit Perú	10	15	50,0
lder César Vallejo	3	2	-33,3
TOTAL	437	413	-5,5

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)-Instituciones Financieras. Elaboración: BCRP-sucursal Trujillo. Departamento de Estudios Económicos (1) Cifras preliminares.

(2) Incluyen los otorgados por Agrobanco.

clientes nuevos.

META DE COLOCACIÓN De acuerdo a provecciones de la Caja Trujillo, la meta de colocación total en el último trimestre del año para esta microfinanciera será de aproximadamente S/. 302 millones.

Mientras que para la Caja Su-

de unos 400 hasta unos 30 mil llana y la Cooperativa de Aholugar en el ranking del crédirro v Crédito León XIII, será to otorgado a la microemprealrededor de S/. 15 millones y sa. Hoy, una extraordinaria S/. 24′000.000, respectiva- cantidad y variedad de estas ormente, afirmaron. ganizaciones que proveen créditos, depósitos y otros servi-

cios financieros a centenares

de firmas.

TENGA EN CUENTA El boom del microcrédito en

el país, ha impulsado a que cada vez más las instituciones financieras se disputen el primer guros y AFP (SBS) de agosto de este año, las empresas financieras lideran el ranking del crédito otorgado a la microemmillones, mientras que los bancos y las cajas municipales, obtener ambos un saldo total de S/. 109'000.000.

Según un reporte de la Superintendencia de Banca, Se-

del Banco Interamericano de Desarrollo, el Perú es el segunpresa, con un saldo de S/. 155 do país de Latinoamérica con una cartera de microcréditos comparten el segundo lugar tras dió a US\$ 8.260 millones.

MOROSIDAD EN EL SISTEMA

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y

de Estudios Económicos.

AFP (SBS)-Instituciones Financieras

Elaboración: BCRP-sucursal Trujillo. Departamento

CRÉDITO A LA MICRO EMPRESA

2011 2012

10,9

-1,7

1,2

-1,7

**-**0,7

6.3

-0,4

0

<del>-</del>0,5

10,9

6.6

-1,1

2,9

-8

3.3

1,3

0,0

1,3

0.0 0.1

12,2 10,5

(en millones de nuevos soles)

2,2

8.9

2,7

6.0

4.2

2,9

2,5

6,8

7,8

5,9

4.9

3,1

FINANCIERO (en %)

INSTITUCIONES

Cajas municipales

Caias rurales

Financieras

Edpymes

TOTAL

INSTITUCIONES

Caias municipales

Bancos (2)

Cajas rurales

Edpymes

Financieras

ONG Ama

Micredit Perú

Ider César Valleio

INSTITUCIONES FINANCIERAS

INSTITUCIONES NO FINANCIERAS

Departamento de Estudios Económicos.

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)-

Instituciones Financieras, Elaboración: BCRP-sucursal Truiillo

Bancos

Brasil ocupa el primer lugar con un monto de colocaciones Cabe destacar que de acuerde US\$ 8.919 millones y Codo al Fondo Multilateral de Inlombia el tercero con unos

versiones (Fomin), miembro US\$ 5.144 millones en colocaciones, según informa el reporte 'Microfinanzas en América Latina y el Caribe: el sector en cifras' elaborado por Fomin que, al cierre del 2012, ascen- con cifras a diciembre de 2012.

El estudio también revela que en el Perú, el 13,48 % de los adultos cuenta con un microcrédito otorgado a trabajadoCAJA TRUJILLO

30 mil

respecto a la frente al misn

Producto: CRECE CON NOSOTOS: que otorga créditos

para financiar necesidades de capital de trabajo y

consolidar sus negocios en estas fiestas navideñas.

2014 expandirá sus oficinas e ingresarán al distrito de La Esperanza y a la ciudad de Huamachuco.

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO LEÓN XIII

. durante la campaña

**S/.24** colocar en crédito en Navidad.

de los créditos pertenece al rubro de Hipotecario y el 38 % a las Pymes.

CAJA SULLANA

100%

de las colocaciones pertenece al rubro de comercio, como es calzado, venta de ropa.

1.000 clientes nuevos espera captar durante la Navidad.

Paquetes: Crédito Promoción Navidad.

Paguetes: Crédito inmediato v sencillo. Crédito navideño, que es un crédito de hasta S/. 3.000 en 24 horas v sin demasiado trámite.

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SAN LORENZO

Transporte y un 20 %

S/. 10 y S/. 15 mil

#### PROYECCIONES POR CAMPAÑA

crecerá la colocación de créditos en el sistema financiero de La Libertad durante la campaña de

monto entregado por préstamos durante noviembre y diciembre en Navidad de este año, La Libertad a las según la Caja Trujillo



S/. 11 millones 760 mil sería el

#### **PARÉNTESIS**

PIENSE ANTES DE HABLAR. Pautas para una comunicación con buenos resultados.

# Los procesos para una conversación efectiva

LO QUE DEBEMOS SABER

ESPECIALISTA TRUJILLANO REFLEXIONA Y SOSTIENE QUE: "AL DECIR LO QUE DECIMOS, AL DECIRLO DE UN MODO Y NO DE OTRO, O NO DICIENDO COSA ALGUNA, ABRIMOS O CERRAMOS POSIBILIDADES PARA NOSOTROS MISMOS Y, MUCHAS VECES, PARA OTROS".

**COACH CÉSAR ROLDÁN Z.** coach roldancesar@yahoo.es

Cuando hablamos de los procesos conversacionales efectivos debemos ampliar nuestros horizontes conceptuales y no limitarnos solo al emisor, canal y receptor, porque los dos primeros son seres humanos en donde uno habla lo que quiere y el otro al final escucha lo que desea; entonces, si esto es de manera constante, debo ampliar mi competencia conversacional y es allí donde nace la ontología del lenguaje sobre lo siguiente: "Al decir lo que decimos, al decirlo de un modo y no de otro, o no diciendo cosa alguna, abrimos o cerramos posibilidades para nosotros mismos y, muchas veces, para otros".

Con esto estamos hablando que nuestras conversaciones se basan muchas veces en juicios o prejuicios que tenemos de una o de varias personas y las calificamos o declaramos a cerca de ellas produciendo, muchas veces, rumores sin sentido o comentarios destructivos dentro de las organizaciones, lugares que son redes dinámicas de conversaciones.

Las conversaciones dominan toda transacción económica, comercial, educativa, personal, etc. por eso debemos saber escuchar y hablar con efectividad para mejorar nuestros resultados, tanto laborales, profesionales y per-

Escuchar

LENGUAJE

Hablar

Emociones

Estados de ánimo

Biología

sonales, ya que cada uno de nosotros tenemos diferentes dominios o roles en nuestras actividades, somos padres, esposos, jefes, subordinados, hijos, hermanos, etc., y en cada uno de estos dominios debo generar comunicaciones efectivas.

¿QUÉ DEBO HACER PARA SER MÁS EFECTIVO EN UNA CONVERSACIÓN?

Corporalidad

Lo primero es conocer que el lenguaje presenta dos etapas: escuchar y el hablar, pero el escuchar es de vital imnes dominan toda transacción económica, comercial, educativa, personal, etc., por eso debemos saber escuchar y hablar".

Las conversacio-

No todo lo que hablamos podemos decirlo gritando, mucho menos triste, por eso debemos dominar nuestra emocionalidad y acompañarla de la corporalidad".

portancia y eso debemos mejorar, porque normalmente cada quien oye lo que desea o lo que le conviene.

Luego viene la emocionalidad. Este es un ingrediente que todos tenemos y debemos aprender a controlarlo, porque muchas veces actuamos por emoción y no por razón. Además, están los estados de ánimo, por lo cual muchas veces nos juzgan o critican.

Los temperamentos más conocidos son la alegría, la

ira y la tristeza, con lo cual expresamos muchas veces sentimientos del pasado y frustraciones vividas, obligándonos a actuar o comportarnos a la defensiva.

Y por último tenemos el cuerpo, nuestra forma biológica hace que nuestro cuerpo hable muchas veces con gestos, determinados movimientos y expresiones que no van de la mano con lo que decimos. Cada palabra para que produzca el efecto que nosotros necesitamos, debe tener corporalidad y emocionalidad, caso contrario, quedarán en el vacío y no llegarán a aquellos que lo escuchan.

No todo lo que hablamos podemos decirlo gritando, mucho menos triste, por eso debemos dominar nuestra emocionalidad y acompañarla de nuestra corporalidad para ser coherentes en lo que decimos en todos los aspectos, porque muchas veces hablamos y no nos damos cuenta de aquello que decimos y los gestos que hacemos produciendo una incoherencia entre el lenguaje, la emoción y el cuerpo.

Siendo así que después nos cuestionamos el por qué dije lo que dije, por qué hable de una u otra manera, y esto es porque no diseñamos nuestras conversaciones de manera racional. Lo que generalmente hacemos es conversar de manera emotiva, llegando a hablar sin preparar un esquema mental sobre lo que debo decir.

Esta es una de las primeras cosas que debemos conocer en relación a mejorar nuestras conversaciones y hacerlas más efectivas, ganando una distinción que me servirá para ser más competitivo y estar preparado para alcanzar resultados mejores.

Recuerda esta famosa frase: "No le temas a la competencia, témele a tu propia incompetencia que te bloquea para generar nuevos aprendizajes en tu vida".

Espero que esta reflexión le permita mejorar sus conversaciones laborales. Emprendedores

Martes 19 de noviembre de 2013 •

#### **COMUNICACIÓN & EMPRESA**

SELECCIONE BIEN. Hay para todo sistema de organización.

# ¿Qué tipo de community manager necesita tu empresa?

¿QUÉ DEBES TENER EN CUENTA PARA CONTRATAR UN GESTOR DE LAS REDES SOCIALES EN TU ORGANIZACIÓN? TE DAMOS ALGUNAS IDEAS. SEGÚN SUS NECESIDADES EMPRESARIALES. SEPA OUIÉN LE CONVIENE.

KARLA CELI ARÉVALO kceli@aldeasmart.org CARLOS GONZALES MORENO cgonzalez@aldeasmart.org

Desde la fuerte aparición de la web 2.0, es difícil que muchas marcas, personas y organizaciones estén fuera del comentario de los usuarios de las redes sociales. Si bien es cierto hay patrones comunes de comportamiento en este mundo "on", como estar en donde tu público está y atender sus necesidades a través de una constante interacción y consulta, los voceros de tu marca deben adecuarse a la identidad digital que se quiere proyectar para ser coherente con las acciones, filosofía y forma de operar.

Por eso, el trabajo profesional y perfil de un *community manager* se debe adaptar, según los resultados que se pretenden lograr. En este contexto, podemos considerar las siguientes clasificaciones de a continuación:

1. COMMUNITY MANAGER SEGÚN LA EMPRESA:

#### a. Como estratega:

Este perfil de *community manager* es importante para modelos de negocios Business to Business (B2B), es decir para empresas de producción, distribución y comercialización. Es un especialista digi-

Desde la fuerte aparición de la web 2.0, es difícil que muchas marcas, personas y organizaciones estén fuera del comentario de redes".

tal *freelance* o forma parte de una agencia de comunicación. Como se trata de empresas que operan menos en el ámbito digital y tienen mayor presencia *off* (medios y canales tradicionales), las empresas no suelen destinar mucho presupuesto al *marketing* y a la comunicación, puesto que no se dirigen al consumidor final. Por eso, su labor se centra en definir e implementar la estrategia en los social media, y, a veces, se responsabiliza de la optimización SEO y campañas SEM.

#### b. Como operativo:

Bajo este perfil, tiene un trabajo operativo y de implementación como administrador de la comunidad virtual. si usted es empresario, empiece a tenerlo en cuenta para el reclutamiento de su *community manager*, y si usted es gestor, mejore".

Sus responsabilidades se integran con las del equipo de marketing, quienes se encargan de fijar la estrategia, las acciones y desarrollar el contenido de valor.

Trabaja con empresas que tienen una fuerte visibilidad digital; es decir, que hacen negocios por Internet o son medios de comunicación.

#### c. Como activador:

Su trabajo de activación se desarrolla con la implementación de campañas para mejor lograr presencia y posicionamiento de marca. Se trata de un *community manager* que se integra al plan digital desarrollado por las agencias o el mismo cliente. Las empresas que solicitan de sus servicios tienen una presencia "off", pero con gran interés en llegar al consumidor a través de un modelo de negocio "on".

Por tanto, se trata de un mediador entre los dos modelos anteriores; es decir, no es un estratega pero tampoco implementador, pero requiere de ciertas habilidades y experiencia. Este perfil es buscado por empresas de consumo masivo, cuyo enfoque está basado en el cliente.

#### 2. SEGÚN LA RELACIÓN LABORAL:

#### a. In house:

Realiza su labor dentro de la empresa, pues forma parte de ella, integrando el equipo de Imagen o Comunicación. Pueden ser estrategas o ejecutores, dependiendo del tamaño de la organización. La ventaja es que conoce de cerca los procesos y también a los clientes, por lo que puede resolver las inquietudes de la comunidad sin muchos escollos burocráticos. Su trabajo es a mediano o largo plazo y es continuado en el tiempo.

#### b. Freelance:

Maneja las redes sociales desde fuera, no forma parte de la plana laboral y sus funciones son muy específicas y puntuales. Esto es conveniente para la empresa que tiene claro sus objetivos en las comunidades virtuales, pues marcha a mediano plazo y con costos fijos en su contratación

#### Recomendaciones

#### EI E-BOOK

Marketing de atracción 2.0 http://www.juancmejia.com/ wpcontent/uploads/2012/06/M

content/uploads/2012/06/N arketing-de-Atraccion-20.pdf Oscar del Santo y Daniel Álvarez

El Marketing de Atracción 2.0 nos sitúa en un nuevo escenario donde se han establecido por sí mismas nuevas reglas de juego para seducir a un nuevo consumidor más social.

#### LA WEB

AERCO (Asociación Española de Responsables de Comunicación Online) www.aercomunidad.org/ La web también ofrece una serie de ponencias y mesas redondas con un objetivo común: dar respuestas prácticas a las dudas que se presentan en la actividad en medios sociales.

(por ejemplo, contratarlo para una determinada campaña de promoción o *marketing* específico). Como su trabajo es temporal, se le exige resultados inmediatos.

#### c. Agencia:

El community manager se encarga de la cuenta de la empresa, pero a través de una agencia de comunicación, la cual tiene la relación contractual con la organización. En algunos casos, se trabaja en equipo para alcanzar los objetivos propuestos en el uso de las redes.

Si usted es empresario, empiece a tenerlo en cuenta para el reclutamiento de su *community manager*, y si usted es gestor de comunidades virtuales, comience por mejorar sus competencias y capacidades en función de los requerimientos empresariales y de las marcas. Internet es una ola indetenible y debemos estar preparados para afrontar el reto y ser más competentes.

#### CONSULTORÍA

#### MARTHA BRINGAS GÓMEZ

Abogada. Asesora de empresas mbringasg@gmail.com

Recientemente la Sunat ha anunciado un programa masivo de inducción dirigido a más de cincuenta mil gerentes de empresas, quienes serían considerados responsables solidarios de la deuda tributaria a cargo de sus empresas. Este programa consiste en el envío de cartas a dichos representantes, a fin de que en forma 'voluntaria' lleven a cabo la regularización o fraccionamiento de dichas deudas, en tanto éstas se generaron en el periodo de su gestión. Curiosamente, la propia Superintendente de la Administración Tributaria ha señalado que se ha seleccionado a aquellos gerentes que según cruce de información tienen capacidad económica para afrontar dichos pagos.

Frente a esta noticia, es importante precisar algunos aspectos legales en torno al tema, para aclarar el panorama de aquellos que podrían empezar a preocuparse y tomar decisiones apresuradas. En primer lugar, debemos indicar que la deuda tributaria es –en principio- obligación del propio contribuyente, en este caso la empresa que ha llevado a cabo las operaciones gravadas con el impuesto, pues la lógica de la tributación es que debe aportar al fisco quien ha evidenciado con sus operaciones cierta capacidad contributiva, como puede ser por ejemplo, la utilidad obtenida de sus actividades comerciales, en el caso del Impuesto a la Renta. En tal sentido, la empresa contribuirá a las finanzas pública solo si ha obtenido ganancias en un determinado periodo, beneficiando al 'socio Estado' con una parte de sus utilidades netas.

#### HERRAMIENTA LEGAL

Siendo así las cosas, la figura del responsable solidario surge como una herramienta legal otorgada al Estado para asegurar el pago de la deuda tributaria, imponiendo a un tercero la obligación de pago de una 'deuda ajena', por cuan-

**EJECUTIVOS DE EMPRESAS.** ¿Cuándo son responsables por la deuda tributaria de sus negocios?

## La Sunat y sus cartas para tributante que no cumplen

SEPA CÓMO INTERPRETAR Y ENFRENTAR EL PROGRAMA DE INDUCCIÓN DE LA SUPERINTENDENCIA NACIONAL HA DIRIGIDO A LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS ORGANIZACIONES EN EL PAÍS. CURIOSAMENTE. SE TRATA DE EJECUTIVOS CON ALTA CAPACIDAD ECONÓMICA.



En la mira. Entidad ahora gira su estrategia hacia hombres y mujeres responsables de compañías evasoras.

La deuda tributaria es una obligación del propio contribuyente, en este caso la empresa que ha llevado a cabo las operaciones gravadas con el impuesto'

to dicho tercero no es el titular de la obligación tributaria pues no ha percibido ganancia outilidad alguna por el ejercicio de las actividades económicas de la empresa, sino que por mandato de la ley se le impone de manera excepcional este deber, en ciertas circunstancias específicamente reguladas por el Código Tributario. Se requiere entonces la existencia de un supuesto previsto en la ley, que produzca el nacimiento de dicha responsabilidad, de lo que se concluye que ésta no surge de manera automática sino que debe verificarse tal supuesto legal.

De acuerdo al Código Tributario peruano, el representante legal de una empresa se convierte en responsable solidario de la deuda de ésta cuando por dolo, negligencia grave o abuso de facultades se ha producido el incumplimiento de las obligaciones tributarias de la empresa. Y agrega la norma que la carga de la prueba acerca de estos hechos corresponde a la Administración Tributaria (AT).

Esto significa que Sunat no solamente debe determinar la deuda tributaria de la empresa, sino que deberá establecer cuáles son los hechos que dieron nacimiento a la responsabilidad solidaria del gerente, esto es, acreditar dentro de un procedimiento de verificación

especial, que por ejemplo, el representante actuó con intención premeditada (dolo) de no pagar la deuda tributaria teniendo con qué hacerlo.

#### IMPUGNE LA RESOLUCIÓN

Este procedimiento especial deberá concluir con la emisión de una Resolución de Imputación de Responsabilidad Solidaria con fundamentos legales y fácticos, con remisión a pruebas pre-existentes, que deberá ser notificada al gerente a quien se le atribuye responsabilidad solidaria, a fin de que éste pueda ejercer debidamente su derecho de defensa sobre esta imputación. Entonces, el representante podrá impugnar esta resolución de Sunat, alegando las razones por las cuales discrepa de la posición de la Administración Tributaria, pudiendo presentar documentos que acrediten que no ejerció la gestión efectiva de la empresa en el periodo por el que se le atribuye la deuda, o que no ostentaba facultades vinculadas al cumplimiento de las obligaciones tributarias, o que no actuó con dolo sino que el no pago se produjo por otras circunstancias de índole financiero que atravesó la empresa en esos periodos, entre muchos otros argumentos válidos.

En vista de todo lo señalado, es muy probable que muchas de estas inducciones comentadas al inicio del artículo tengan que ver con casos que serían discutibles a Sunat.

#### **INTERNACIONAL**

#### REVELAN.

#### Bolivia y Paraguay analizan la venta de gas



**PROYECTO.** Negociaciones en su última fase.

asunción. Bolivia y Paraguay están en las "últimas etapas de negociación" de un acuerdo para el suministro de gas licuado, dijo este lunes el canciller boliviano, David Choquehuanca, tras reunirse en Asunción con su homólogo paraguayo, Eladio Loizaga.

Ese tema es uno de los asuntos principales de la agenda de Choquehuanca en la capital paraguaya, donde también se reunió con el presidente, Horacio Cartes.

"Nuestras autoridades han celebrado reuniones para poder exportar y para poder importar el GLP (gas licuado del petróleo). Estamos en las últimas etapas de negociación", manifestó Choquehuanca en la Cancillería paraguaya, que no permitió preguntas de los periodistas de ese país.

El secretario general de la empresa estatal paraguaya Petropar, Pedro Halley, dijo el pasado jueves que Paraguay exploraba la posibilidad de importarde gas de Bolivia, aunque aclaró que en ese momento no existían acuerdos concretos "y mucho menos condiciones específicas".

El Estado paraguayo dejó de importar gas licuado de Argentina a principios de este año, pese a contar con la infraestructura para ello, por una "decisión política", dijo Halley.

En estos momentos, solo el sector privado introduce gas en Paraguay. EN SUS PAÍSES. Compañías quieren desarrollarse al estilo de Copa Airlines.

# Aerolíneas latinoamericanas sugieren operar aeropuertos

**REDACCIÓN EMPRENDEDORES** emprendedores@laindustria.pe

EMPRESAS AFIRMAN QUE OPERACIONES AÉREAS SERÁN MÁS COMPETITIVAS SI TOMAN LAS RIENDAS DE LOS AEROPUERTOS DE LAS NACIONES DONDE DESARROLLAN SUS ACTIVIDADES DE VIAJES.

ciudad de méxico. Aerolíneas latinoamericanas como Aeroméxico y Avianca han propuesto la posibilidad de operar los principales aeropuertos en los que dan servicio, pues argumentan conocer el mercado y sus necesidades.

Según Andrés Conesa, director general de Aeroméxico y presidente de la Asociación Latinoamericana y del Caribe de Transporte Aéreo (Alta), lo ideal sería que las compañías dela región pudieran tener una mayor flexibilidad en las terminales aéreas pues conocen la forma de operarlas; sin embargo, los reguladores del sector son los que imponen lo que se tiene que hacer.

Ante ello, el ejecutivo indicó que lo más benéfico sería que las empresas pudieran contar con un esquema de trabajo en sus respectivos países, como actualmente lo hace Copa Airlines en el Aeropuerto Internacional de Panamá.



QUIEREN EL PODER. Consideran mejorar la competitividad de sus servicios.

#### TRABAJO CONJUNTO

Al respecto Pedro Heilbron, director ejecutivo de Copa Airlines, explicó que si bien el Aeropuerto Internacional de Panamá es operado por Tocumen, una corporación que pertenece al gobierno federal, la compañía trabaja de la mano con dicha empresa.

"Las decisiones, políticas y métodos de trabajo se toman en conjunto entre la autoridad del aeropuerto y la principal aerolínea del país, que es Copa, para complementar las políticas y los métodos de trabajo que faciliten el funcionamiento del aeropuerto, que sea amigable con los

pasajeros", explicó.

Al respecto, el presidente de la Alta destacó que al poder operar los aeropuertos las aerolíneas podrían asignar puertas y servicios terrestres, por citar un ejemplo, con el objetivo de mejorar el servicio.

Conesa agregó que por el momento la legislación mexi-

CIFRAS

(80

**MILLONES** de pasajeros anuales, sería el modelo ideal para México.

cana impide que las aerolíneas puedan ser dueñas de aeropuertos, por lo que, dijo, debería existir una mayor flexibilidad al respecto.

Agregó que lo ideal para México sería tener un aeropuerto como el de Panamá, donde opera Copa, con una capacidad hasta de 80 millones de pasajeros anuales, diversas terminales e incluso cuatro pistas de aterrizaje.

Fabio Villegas, director ejecutivo de Avianca, destacó que Colombia ha tenido un avance en infraestructura.

**AL 2015.** Empresa cementera de Colombia espera crecer en 10 %.

## Argos prevé que ingresos sean por productos sostenibles

**MEDELLÍN, COLOMBIA.** La empresa colombiana Cementos Argos, paradigma de la innovación abierta en Colombia, prevé que en 2015 el 10 % de sus ingresos proceda de nuevos productos "diferenciados y sostenibles".

El vicepresidente de Innovación de Argos, Camilo Restrepo, dijo a Colombia.inn, agencia operada por Efe, que la empresa construirá en 2014 un centro de innovación en la Universidad Eafit de Medellín, con una inversión de unos US\$

12,2 millones y un equipamiento de alta tecnología de unos US\$ 3,7 millones.

En ese centro de 3.500 metros cuadrados, Argos, líder del sector cementero en Colombia, concentrará los proyectos de investigación, a los que desti-



**EXPECTATIVA.** Se mantiene positivo en dos años.

na US\$ 9 millones anuales.

Los nuevos productos, que van desde soluciones a la minería hasta variaciones del concreto para la construcción, representan hoy el 7 % de los ingresos de Argos, según explicó la empresa. Martes 19 de noviembre de 2013 **Emprendedores** 

#### BOLSA Y FINANZAS

#### Bolsa de Valores de Lima

#### **MOVIMIENTO DE ACCIONES**

al lunes 18 de noviembre de 2013

**ÍNDICE SELECTIVO (ISBVL)** 

	COTIZACIONES				PROPUESTAS VARIACIÓN		INDICADORES		RENTABILIDAD DE La acción		
	Anterior (S/.)	Apertura (S/.)	Cierre (S/.)	Compra (S/.)	Venta (S/.)	Respecto al cierre anterior (%)	Montos negociados (Miles S/.)	Número de operaciones	Capitalización bursátil (mlls. S/.)	Última semana (%)	En el año (%)
VOLCAN - B	1.22	1.20	1.18	1.17	1.19	-3.28	" 433.801.00 "	42.00	" 6,061.54 "	-3,27869	-49.88
BVN	13.62		13.62	12.50	13.62	0.00	" 8.350.00 "	2.00	"3.754.143"	0.00000	-61.74
MINSUR	1.33	1.31	1.32	1.32	1.33	-0.75	" 292,028,00 "	37.00	" 3.805.56 "	-0.75188	-43.83
SOUTH. COOPER CORP.	27.00	26.950	26.98	26.650	27.70	-0.07	" 3,305.00 "	3.00	"22,663.006"	-0.07407	-28.72
CERRO VERDE	24.49	24.49	24.50	24.51	25.90	0.04	" 2,426.00 "	8.00	" 8,576.37 "	0.04083	-35.53
MAPLE	0.63	0.630	0.60	0.60	0.63	-4.76	" 153,791.00 "	27.00	98.48	-4.76190	-45.45
IFS	30.60	30.30	30.53	30.530	30.600	-0.23	" 3,002.00 "	6.00	" 2,858.08 "	-0.22876	-14.72
LA CIMA - I	2.32						=	1.00			
GRAÑA Y MONTERO	11.75	11.72	11.64	11.550	11.64	-0.94	" 189,593.00 "	23.00	" 7,683.03 "	-0.93617	20.00
CASAGRANDE	8.50	8.45	8.28		8.45	-2.59	" 6,807.00 "	6.00	697.46	-2.58824	-42.70
BAP	132.05	132.00	129.90	128.500	135.00	-1.63	722.00	6.00	" 10,361.01 "	-1.62817	-11.03
FERREYROS	1.73	1.74	1.73	1.73	1.74	0.00	" 302,788.00 "	18.00	" 1,635.24 "	0.00000	-7.46
ALICORP - I	5.00	4.520	4.52	4.51	5.000	-9.60	" 1,336.00 "	1.00	" 7,149.81 "	-9.60000	-8.69
BBVA CONTINENTAL	6.15	6.10	6.16	6.01	6.20	0.16	" 31,501.00 "	11.00	" 13,715.07 "	0.16260	-7.51
REF. LA PAMPILLA	0.34	0.33	0.33	0.32	0.33	-2.94	" 1,016,048.00 "	36.00	410.74	-2.94118	-27.69

### Reporte financiero

#### LA LIBERTAD EN LA BVL

#### RENTABILIDAD DE ACCIONES EN EMPRESAS DE LA REGIÓN

	Última operación		En la última semana (%)	En el año (%)
Cartavio S.A.A.	11/11/2013	11.000	0.000	-51.111
E.A. Casa Grande	11/18/2013	8.280	-2.588	-42.699
E.A. Chiquitoy -C				
E.A. Barraza -C				
E.A. Sintuco -C				
E.A. Laredo -C	11/7/2013	27.000	0.000	-15.625
Cementos Pacasmayo -C	11/18/2013	6.460	0.937	-5.000
Creditex				
Cia. Minera Poderosa				
Cementos Pacasmayo -I	11/7/2013	4.000	0.000	-32.773

#### BVL cerró con pérdidas afectada por mineras

La bolsa de Valores de Lima (BVL) cerró

con pérdidas ayer afectada por el desempeño de importantes acciones mineras y en sintonía con Wall Street. El Índice General de la BVL, el más representativo de la bolsa local, bajó 1,07 % al pasar de 15.725 a 15.556 puntos. El Índice Selectivo de la plaza bursátil limeña, que está conformado por las 15 acciones más negociadas en el mercado, retrocedió 1,09 % al pasar de 23.032 a 22.782 puntos. El Índice Nacional de Capitalización (Inca), conformado por las 20 acciones más líquidas que cotizan en la BVL, se redujo 0,87 %. En la sesión de ayer el monto negociado en acciones se situó en S/. 43 millones en 632 operaciones de compra y venta. Se espera un desarrollo positivo para hoy.

#### Sol se deprecia ligeramente en sesión de ayer

CIFRAS

0,09 %

**MILLONES** de dólares vendió el Banco Central de Reserva (BCR) en el mercado cambiario ayer.

**SUBIÓ** el índice industrial Dow Jones de la bolsa neoyorkina el lunes, mientras el índice Standard & Poor's cae 0,37 %.

El nuevo sol se depreció ligeramente frente al dólar al cierre de la sesión de ayer, ante una mayor demanda de la moneda estadounidense por parte de los inversionistas institucionales De esta manera, el tipo de cambio terminó ayer en S/. 2,802 por dólar, nivel superior al

de la jornada previa (15 de noviembre) de

S/ 2801

La cotización de venta del dólar en el mercado paralelo se situó en S/. 2,80 en horas de la tarde, mientras que en las ventanillas de los principales bancos se ubicó en S/. 2,867 en promedio. El precio del nuevo sol seguiría esta tendencia.

#### **CULTURA BURSÁTIL**

#### Lunes mixto

#### **Gabriel Samanez GPI Valores SAB**

Con relación a los índices principales, el S&P 500 cerró el día lunes en negativo con 1.791,53 (-0,37 %), y el Euro Stoxx 600, culminó igualmente positivo con 324.70 puntos (+0,53 %). También, se sabe que la mayoría de Asia se mantuvo positivo, sin embargo el índice Nikkei, de Japón, culminó ligeramente a la baja con 15.164,30 puntos (-0,01%), mientras que el Shanghai Composite, de China, terminó en positivo con 2.197,22 puntos (+2,87%) y el índice Kospi, de Corea del Sur, igualmente con 2.010,81 puntos (+0,26 %). Los *commodities* se encontraron negativos el día de ayer: oro US\$ 1.273,00 (-1,12 %), plata US\$ 20,39 (-1,63 %), cobre US\$ 3.1515 (-0,61 %) y petróleo US\$ 92,95 (-0,95 %). Los mercados de Estados Unidos se mantuvieron mixtos el día de ayer. El Dow Jones culminó en

que el estímulo monetario continuaría hasta previo aviso, mantuvo a los mercados al alza la mayoría del día. Sin embargo, para finalizar la jornada de ayer, el inversionista Carl Icahn señaló que se mantenía cuidadoso durante esta época, en cuanto a sus inversiones, debido a que podía venir una "bajada" para el final del año. El día de ayer, el VIX, índice de volatilidad del mercado, aumentó +7,47 % y se situó por encima de los 13 puntos. En último lugar, las nuevas solicitudes de desempleo. mostradas el jueves pasado, disminuyeron a 339 mil, desde 15.976,02 puntos (+0,09) y S&P las 341 mil de la semana anterior.

cerró en negativo con -0,37 %,

luego que los dos índices hayan

sobrepasando los 16.000 y 1.800

comenzado el día en positivo.

puntos, respectivamente. Los

parte de la próxima Presidente

de la FED. Janet Yellen. indicando

comentarios del viernes por



GPI Valores SAB, miembro de Global Securities Group, le brinda importantes servicios tales como la compra y venta de acciones, bonos y papeles comerciales, tanto en la Bolsa de Valores de Lima como en las principales boísas del mundo. Elaboramos y administramos de carteras para nuestros clientes y de acuerdo con sus perfiles de riesgo. Damos custodia local y global de valores. Ofrecemos servicios de finanzas corporativas mediante la asesoría para la compra o venta de empresas, las reestructuraciones de deudas y capital, así como la emisión de diversos valores en el mercado de capitales.

Estamos ubicados en Calle Amador Merino Reyna 285, Edificio Targa, Piso 2, San Isidro, Lima.

#### SOCIALES

#### PRESENTARÁN FIESTA DEL MOTOR EN TRUJILLO

El Fundo 'Palo Marino' de la Asociación de Criadores y Propietarios de Caballos de Paso será sede de la fiesta del motor, el Motorfest Perú, que se realizará del próximo 21 al 24 de noviembre, donde se podrán apreciar, probar y comprar vehículos de las mejores marcas. Ante ello, se tendrá como invitada especial a la conocida Karen Schwarz, el sábado 23. Israel Bustamante, representante del Motorfest, junto a otros ejecutivos de concesionarias de Trujillo, esperan masiva participación del público.



**Compromiso.** Representantes de diferentes concesionarias presentarán su mejor oferta automotriz en la ciudad con atractivos créditos a tasas accesibles

#### CUI MINÓ ENCUENTRO DE GERENTES EJECUTIVOS

El último jueves se desarrolló con éxito el 15.º Encuentro de Gerentes de Empresas Contribuyentes, evento a la que asistió el presidente del Consejo Nacional del Senati, Aurelio Rebaza Franco, ejecutivos de negocios de la región norte del país, así como la presidenta de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), Rosario Bazán de Arangurí.



**Reunidos.** El presidente del Consejo Nacional del Senati, Aurelio Rebaza Franco; la presidenta de la CCPLL, Rosario Bazán de Arangurí, y ejecutivos de negocios debatieron sobre la necesidad de técnicos.

#### UCV FIRMA CONVENIO CON CENTROCCIDENTAL

Con el deseo de establecer la coordinación necesaria para complementar e integrar esfuerzos y desarrollar actividades de formación y divulgación para la promoción de la ciencia, la docencia, extensión e investigación en la región, la Universidad César Vallejo (UCV) y la Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado, firmaron un convenio marco de apoyo interinstitucional.



**Expectativa.** Sina Santa María Rubio, Sigifredo Orbegoso Venegas, Lisandro Alvarado y un ejecutivo de la educación superior.

#### PRESENTAN X-BOOM PRO DE LA MARCA LG



**Innovando.** Nuevo equipo de LG fue presentado ayer al consumidor trujillano.

Francisco Moon, Jeremías Han, Joshue e Ignacio Arellano, funcionarios de LG Electronics, presentaron en Trujillo el nuevo minicomponente X-Boom PRO, que cuenta con 3.200 watts RMS (sonido real por sus siglas en inglés) de potencia, y lo convierte en el más poderoso del mercado. Así con los efectos de la función DJ Pro podrás convertirte en el DJ más potente de la fiesta.

#### COOPERATIVA LEÓN XIII CELEBRA ANIVERSARIO

El último miércoles 13 se realizó en su auditorio 'Solidaridad', la conferencia de prensa por el 49.° aniversario institucional de la Cooperativa León XIII. Asistió el presidente del Consejo de Administración, Ernesto Celi Neira, quien dio la bienvenida y presentó el programa de actividades, lo acompañó el gerente, Juan Rodríguez Rivas, quien expuso la situación actual de la Institución.



**Institucional.** El gerente general de la Cooperativa León XIII, Juan Rodríguez Rivas y el presidente, Ernesto Celi Neira.

#### **INNOVADORES**

#### **EL JEFE DE NEGOCIOS**

DE LA FRANQUICIA LATIN TECHNOLOGIES, HUMBER-TO SANDOVAL SMITH, REVELA EL SECRETO PARA QUE SUS USUARIOS OBTENGAN SEGURIDAD Y RENTABILIDAD EN SUS EMPRESAS.

#### MARÍA GUERRERO MENDOZA

mariaguerrero@laindustria.pe

Imagine que su computadora se estropee y su disco duro no funcione o que alguien imprudentemente haya borrado importantes archivos de su ordenador. Sin duda, estará en serios problemas si dicha información es trascendental para la empresa en la cual trabaja.

Para estas y otras dificultades, la franquicia americana Latin Tecnologies ha diseñado soluciones ágiles y eficientes que responden a las necesidades de sus clientes, permitiéndoles asumir el control absoluto de sus negocios y aumentar así su rentabilidad mediante procedimientos estandarizados a través de la red.

"Nosotros podemos ayudar a un cliente con un producto, a través de publicidad masiva, servidores, estrategias y otras soluciones. Este es el punto de partida para enseñarles a los clientes cómo manejar su empresa en un protocolo estándar de Internet", refiere su representante, Humberto Sandoval Smith.

#### LA HISTORIA

Según Sandoval Smith, todo comenzó en el 2006, luego de entablar permanentes conversaciones con la compañía extranjera donde anteriormente realizó telemarketing para el mercado americano. Esta cercanía lo ayudó a emprender poco tiempo después un nuevo proyecto junto a dicha firma.

"Quedamos en conversaciones para ver nuevos proyectos que se puedan manejar en conjunto. Y fue en el 2006 que decidimos aperturar para Latinoamérica el primer siste-

## SOLUCIONES EFECTIVAS

ARLOS FLORES H.



**HUMBERTO SANDOVAL.** Emprendedor local ofrece servicio en tecnología del software.



**Productos.** Para publicidad masiva y otros.



Calidad. Trabaja con garantía internacional.

Nosotros podemos ayudar a un cliente con un producto, a través de publicidad".

ma de comercio electrónico orientado a clientes de consumo en español, ofreciendo soluciones orientadas a brindar sistemas de banda ancha, servidores virtualizados, a escala, etc", revela el empresario.

Actualmente, Latin Tecnologies cuenta con una cartera de aproximadamente 200 clientes retornantes al año en Sudamérica, donde el 60 % proviene del Perú y el 40 % está distribuido entre los países de Colombia y Chile. Asimismo, tienen usuarios españoles y americanos, quienes pese a que ya no forman parte de su público objetivo, se les sigue atendiendo.

#### GRANDES PROYECCIONES

No cabe duda que la era tecnológica ha convertido el mundo empresarial en un escenario cada vez más competitivo y versátil. Por ello es que Latin Tecnologies se ha propuesto para el próximo año culminar la construcción de su primer data center o centro de procesamiento de datos, lo cual le permitirá comunicarse y atender las necesidades de sus clientes de manera simultánea.