



## LOCAL

### TRABAJADORES

Unos 500 mil liberteños no se jubilarían.

► 2



## LOCAL

### INVERSIONES

Lo que Trujillo necesita para ser sede del Perúmin 2015.

► 3



## ENTREVISTA

### ESTUARDO REÁTEGUI VELA.

Gerente general del Servicio de Administración Tributaria de Trujillo-Satt.

► 6-7

# Emprendedores ►►

SUPLEMENTO SEMANAL DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS  
DEL DIARIO **La Industria**. N.º 242 17/12/13.

# Verano incierto

Pese a los escasos metros de playa que queda en el balneario de Huanchaco, la Cadetur proyecta que el número de veraneantes se incrementará en 15 % el 2014. No obstante, empresarios creen que sus ventas caerán en 50 %.



ES NAVIDAD  
REGALA EL ÚLTIMO  
SMARTPHONE



La Red  
donde todo es posible

Stock mínimo desde el 28/11/2013: 50 unidades por modelo.  
0800-00-200 | (01) 6-200-200 | \*200 desde la Claro claro.com.pe



**EN ALERTA.** Por no contar con un trabajo o desarrollarlo de manera temporal.

# Medio millón de personas no podrán jubilarse en la región

ESTA POBLACIÓN LLEGARÁ A LOS 65 AÑOS DE EDAD Y NO PODRÁN SUSTENTAR 20 AÑOS DE APORTES DEBIDO A QUE SUS ACTIVIDADES DE GENERACIÓN DE INGRESOS SON TEMPORALES O NO CUENTAN CON NINGÚN TIPO DE CONTRATACIÓN LEGAL. URGE ATENDER A ESTE SECTOR.

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

Al menos medio millón de personas no podrán jubilarse en los próximos años en La Libertad, debido a que en este momento forman parte de la Población Económicamente Activa (PEA), pero algunos trabajan bajo la informalidad o en forma independiente y otros solo hacen en forma temporal, situación que no les permitirá acumular 20 años de aportes cuando cumplan 65 años de edad.

Así lo ha señalado el presidente de la Comité de Entidades Bancarias y AFP de la Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (CCPLL), Silvio Drangunski Jenkin, quien dijo que a nivel nacional son 11 millones de personas que sufrirán el mismo problema por no lograr cumplir con sus aportes al sistema previsional.

“En La Libertad más de 200 mil personas aportan a un régimen previsional, y en todo el Perú hay 15 millones de personas económicamente activas, de las cuales 11 no hacen ningún aporte al sistema previsional y en La Libertad medio millón de personas no aportan porque no son trabajadores dependientes”, sostuvo el ejecutivo.

Dijo que cuando sean mayores (65 años) no tendrán ninguna pensión por no haber formado parte del sistema previsional, lo cual se convertirá en un serio problema para las familias y en especial para el Estado.



**En el desamparo.** Algunos liberteños llegarán a la edad de 65 años sin ningún tipo de seguro de vida.

## CIFRAS

**(20)**

**AÑOS** de aportes deben tener los trabajadores para jubilarse.

**(15)**

**MILLONES** de personas económicamente activas hay en el Perú.

En tal sentido, Drangunski Jenkin, señaló que es necesario que el Gobierno incentive el trabajo dependiente, ya que esto hará que cada día más personas hagan sus aportes y puedan obtener una pensión de jubilación en el futuro.

“Por ejemplo los comerciantes de las paradas y los recicladores no hacen ningún aporte porque no son trabajadores dependientes, entonces andan en las calles tratando de sobrevivir, lo cual será un problema muy grave”, precisó.

## APORTANTES EN RIESGO

Además, Drangunski Jenkin, señaló que el Banco Mundial ha publicado un estudio, en el cual sospecha que dos tercios de los que actualmente aportan al sistema de pensiones no cumplirán con el requisito mínimo de aportar 20 años.

“Hay mucho trabajo temporal, entonces a lo largo de su vida no alcanza hacer todas las aportaciones necesarias para jubilarse”, agregó.

Por su parte, el secretario de Asociación Nacional de Trabajadores Afiliados a las

AFP, Carlos Alva Jara, sostuvo que efectivamente, muchos trabajadores no alcanzarán a jubilarse, ya sea porque no trabajan y no aportan o porque no laboran en forma permanente.

“En julio de 1997, cuando se hizo la reforma del sistema de pensiones se dio alternativas de jubilación, por ejemplo para que una persona pueda jubilarse tiene que tener como mínimo, 20 años de aportes, de lo contrario no podrá hacerlo, eso es lo que está sucediendo ahora”, puntualizó el dirigente gremial.

## PRIMER PUESTO.

## Premian a Danper por buenas prácticas

La empresa agroindustrial Danper-Trujillo fue galardonada con el primer puesto del premio Buenas Prácticas Laborales, en la categoría ‘Seguridad y Salud en el Trabajo’, convocado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), en su edición 2013.

Este premio de alcance nacional fue entregado el pasado jueves 12 de diciembre, en la sede central del mencionado portafolio ministerial, en ceremonia especial presidida por la ministra del pliego, Nancy Laos y por altos funcionarios de su institución.

En su mensaje, Laos destacó especialmente el compromiso de Danper con el cuidado de la salud y la seguridad para sus colaboradores y comunidades cercanas.

Mediante el Servicio de Salud de Danper (Sesdat) la empresa favorece de manera determinante las condiciones de salud ocupacional de sus trabajadores, brindándoles amplios programas de salud preventiva y atención médica para ellos y sus familiares, disminuyendo el ausentismo laboral y el perjuicio para las operaciones productivas.

En materia de seguridad, la implementación de la Norma OHSAS 18001 garantiza que Danper controla y minimiza los riesgos laborales de su personal, asociados a todas sus operaciones de producción.



**Acciones.** Compañía desarrolla actividades sociales.



**TRAS LA SEDE.** Ante posible realización de la 32 edición del Perúmin en La Libertad.

# Urge US\$ 1 millón para sector Turismo regional

SI TRUJILLO ES ELEGIDO, SE ESTIMA QUE DICHA INYECCIÓN DE CAPITALES PODRÍA GENERAR UNA AFLUENCIA DE MÁS DE 20 MIL PERSONAS DURANTE LOS CINCO DÍAS QUE DURA EL EVENTO.

**MARÍA GUERRERO MENDOZA**  
mariaguerrero@laindustria.pe

A un año de la 32 edición de la convención minera más importante del país, Perúmin 2015, varias ciudades del Perú postulan para convertirse en la sede del evento que cada dos años recibe la visita de grandes potencias mineras del mundo y representa millonarios ingresos para el país.

Según la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, la posible realización de este certamen en Trujillo demandaría de una inversión de aproximadamente US\$ 1 millón, para la cual se requerirá del trabajo en conjunto entre el Estado y el sector privado.

“Corresponde a las empresas invertir en un segmento de alto nivel que tiene creciente demanda en La Libertad como hoteles y restaurantes. Y el sector público debe encargarse de las obras de infraestructura necesarias como carreteras, electrificación, saneamiento y seguridad”, refirió el gerente regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Bernardo Alva Pérez.

Indicó que la ciudad podría recibir a más de 20 mil visitantes durante los cinco días que dure el referido congreso. Además, manifestó que en el rubro de hospedaje, existe un déficit de casi 50 % en el número de camas, debido a que en el Perúmin se necesitaría atender a un promedio de 4 mil invitados.

“Para desarrollar un Perú Min se necesitan básicamente cuatro mil camas en el segmento de cuatro y cinco estrellas, pero existe un déficit de dos mil camas. En lo que respecta a auditorios, catering, or-



**En debate.** Organizadores vienen estudiando diversas alternativas para elegir la ciudad que reunirá a importantes ejecutivos.

ganización, transporte, seguridad y logística; hemos demostrado que somos capaces y podemos desarrollar un evento de esta envergadura”, puntualizó Alva Pérez.

## HAY POSIBILIDADES DE GANAR

Para el presidente de la Asociación de Hoteles y Restaurantes—Ahora La Libertad, Alcides Goicochea Cruz, la ciudad de Trujillo tiene todos los atributos para ganarse la sede del Perúmin 2015. Sin embargo, refirió que para lograr dicha meta hace falta aunar esfuerzos y exigir un mayor compromiso y aporte por parte del gobierno regional y local.

“Es un evento de gran escala y de altos estándares de calidad, pero hay que trabajar en ello. Una de las propuestas que le hemos llevado al viceministro, es que su despacho debería tener una política orientada a convertir el Perú en un

## Capacidad local que requiere un Perú Min

HOTEL	CAMAS
De 4 a 5 estrellas	500
3 estrellas superior	1.500
Total en Trujillo	2.000 disponibles
Déficit local	2.000 disponibles

Fuente: Gerencia de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía de La Libertad

país de eventos y lograr que el resto de turistas del Cusco esté en el norte del país, teniendo como puerta de entrada a Trujillo”, destacó Goicochea Cruz.

Recomendó que como estrategia para ofrecer una mejor carta de presentación, Trujillo organice la Expo Alimentaria 2014, considerada la feria de alimentos más grande de América del Sur. Asimismo, espera que “los 50 patrulleros inteligentes se mantengan en la ciudad como parte de un plan piloto de seguridad”.

# Relájate!!

## en Varadero

03 PAQUETES DOBLES\*  
05 Días / Sistema Todo Incluido

### ROGER CIUDAD

AUTOSERVICIO

RECIBE UN CUPON POR CADA S/.15.00 DE COMPRA EN VINOS Y LICORES AUSPICIADORES, LLENALO Y DEPOSITALO EN NUESTRA ANFORA.

Fecha del Sorteo : 31 de Enero del 2014

**Atendemos**  
**Todos los días de Año**  
**De 7:30 am a 11:30pm**  
**Viernes, Sábado y Víspera**  
**de Feriados hasta las 12:30pm**

05 tipos de Canastas Navideñas y toda la variedad de abarrotes  
**PRECIOS AL POR MAYOR Y MENOR**  
Garantizamos todos nuestros productos

Sinchi Roca 338 - Trujillo / DELIVERY: 221010 - 243792 / Síguenos en [atencion@rogerciudad.com](mailto:atencion@rogerciudad.com)

Cuba

CHIVAS REGAL 12

Champagne Noche De Gala

JOHNNIE WALKER

TABERNERO Borgoña

APPLETON ESTATE JAMAICA RUM

BODEGAS NIETO SENETINER DESDE 1888

BODEGAS Navarre Correas

VIÑA VIEJA

TABERNERO Especial

Casillero del Diablo

PISCO VARGAS

Santiago Queirolo

Havana Club

INTIPALKA VALLE DEL SOL

RON CARTAVIO

Vinos DE LA MANCHA

Flor de Caña

TACAMA

BAILEYS

Old Parr

Primado champagne

Freixenet

BACARDI

SOMETHING SPECIAL

SMIRNOFF

RICCADONNA



## OPINIÓN

## COLUMNADELEEDITOR

# ¿Quién salvará las playas de Trujillo?

**MIRKO CAMPAÑA BOYER**  
mirkocampana@laindustria.pe



A pocos días de recibir el nuevo verano 2013-2014, aumenta la expectativa de visitar en familia, amigos o en pareja, los principales balnearios de Trujillo, que para desgracia nuestra y de las autoridades, cada año presentan un deplorable panorama producto de la erosión costera. ¿Qué se ha hecho en los últimos tres años al respecto? Nada.

Porejemplo, la playa Las Delicias ha quedado en el recuerdo, pues ha desaparecido. Para aprovechar un espacio reducido de arena, debemos caminar varios metros hacia el sur y con un poco de suerte. Lo mismo sucede con el balneario de Buenos Aires, y ni qué hablar de Huanchaco.

Para comentar mi desazón sobre el poco interés mostrado por las autoridades en desarrollar un plan de recuperación de las playas de nuestro litoral, concentré monos en Huanchaco. Estoy seguro que no se necesita un amplio estudio para deducir la crisis en la que se ha visto envuelto este balneario.

Basta retroceder entre cinco a diez años y recordar los amplios metros de arena que ofrecía este balneario a sus visitantes. Caminar por la orilla de la playa eran momentos de ensueño, como si se tratase de un paraíso en Trujillo. Es más, se comparaba a nuestro balneario con playas de México. Los proyectos y sueños eran muchos y ambiciosos, pero todo quedó como producto de la imaginación. El problema de la erosión costera

arrasó, en un abrir y cerrar de ojos, con nuestra playa, llegando hasta los balnearios de Puerto Malabrigo y Pacasmayo. Se trata de una crisis que en un mediano plazo, representará la emergencia más grande para el sector Turismo en el marco del litoral del norte peruano, si es que no se hace algo en el más corto plazo.

Para compensar esta problemática, la propuesta para nada brillante del Gobierno Regional de La Libertad se basó en desarrollar un 'colchón de arena', mecanismo que sirvió como un 'engaño muchachos' para los bañistas del verano de este año. Han pasado 12 meses y no queda casi nada de los bloques de arena que se trajeron para formar una playa casi artificial en Huanchaco. El mar, sin duda, se llevó la mejor parte, pues se tragó varias toneladas de arena valorizadas en alrededor de S/. 3 millones.

Las nuevas medidas a desarrollarse para minimizar el impacto de la erosión costera debe girar sobre la raíz del

problema, que es la urgente necesidad de modernizar el Puerto de Salaverry. Sobre este punto, ya el Congreso ha declarado como prioridad su modernización, pero aún no es suficiente, falta respuesta del Gobierno.



La propuesta para nada brillante del Gobierno Regional se basó en desarrollar un colchón de arena que fue un engaño muchachos”.

## COLUMNISTAS



**MARIO ZÚNIGA**  
Director de Contribuyentes por Respeto.

## Unos “empujoncitos” para aumentar tributos

En los últimos años se viene hablando mucho de “aumentar la base tributaria”, y creo que con razón. Es necesario que más personas paguen impuestos, en un país donde, según distintos estimados, dos tercios de la economía se mueve en la informalidad y la evasión tributaria llega a casi al 50 % —en el caso del Impuesto a la Renta para el año 2006 (Arias, Cies, 2006). Hoy, la mayor parte de la presión tributaria la soportan las empresas formales, ya que son las más fáciles de fiscalizar por parte de la Sunat.

¿Qué se puede hacer en este contexto? Dos medidas que siempre he-

mos apoyado desde Contribuyentes por Respeto son el bajar los impuestos y simplificar los procedimientos administrativos. Así se reducirán los incentivos para la informalidad y la evasión. Asimismo, priorizar adecuadamente y hacer eficiente el gasto público, lo cual reduciría la necesidad de recaudar más impuestos.

En paralelo a esas medidas, sin embargo, siempre se necesitará un adecuado *enforcement* de las normas tributarias, que es la otra cara de la moneda en términos de formalización. Sobre el particular, resulta de lo más interesante una medida implementada en el Reino Unido para incentivar el pago de impuestos, basada en el libro 'Nudge' (término que podríamos traducir como “empujoncito”) de Cass Sunstein y Richard Thaler, dos de los exponentes más importantes del denominado Análisis Económi-

co-Conductual del Derecho (“Behavioral Law & Economics”), que complementa el análisis económico con estudios fácticos del comportamiento humano.

Un reciente artículo del New York Times da cuenta como el Departamento de Recaudación y Aduanas Británico logró incrementar en 210 millones de libras esterlinas su recaudación mandando notas de aviso a los contribuyentes que apelaban a su autoestima: “La mayoría de gente de tu vecindario ya pagó”, o “gente que debía lo mismo que tú ya pagó”.

Puede parecer ingenuo creer que una medida así funcionaría en un país como el nuestro. Nada se pierde con

hacer el intento, sobre todo considerando que se trata de una medida poco costosa, sobre todo si se compara con el costo de largos y complicados procedimientos administrativos. La Sunat y las municipalidades podrían al menos estudiarla.

“Dos medidas que siempre hemos apoyado son el bajar impuestos y simplificar los procedimientos administrativos”.



**FRANCISCO HUERTA**  
Presidente del Instituto de Economía y Empresa.

## Detroit y Silicon Valley, lecciones a aprender

**Semanas atrás** Detroit se declaró en quiebra, quedando de manifiesto el sorprendente contraste entre esa ciudad y otras urbes estadounidenses que viven un gran auge, como Silicon Valley.

Ambas caras del mismo país nos hacen recordar que la economía está en un permanente proceso de cambios, y que, de vez en cuando, nos entrega señales de alerta que no deben pasar inadvertidas (A. Barriga, E&N sept. 2013).

De innovación. La ciudad alcanzó su máxima población en los 50's durante el auge de industria automotriz

USA. Pero las cosas fueron empeorando paulatinamente por décadas y su mercado interno terminó principalmente en manos de marcas extranjeras que, paradójicamente, fabrican buena parte de sus autos en EE.UU. Empresas que partieron casi con una posición oligopólica, perdieron casi 20% de participación de mercado en década previa a crisis subprime, Chrysler y GM debieron ser rescatadas.

Cinco años después, y pese al rescate, Detroit pidió la quiebra. Ocurrió tras perder más del 60% de población que tenía a mediados del siglo XX, tener un 40% de su alumbrado público cortado, índices de violencia entre más altos de EE.UU., y ser simplemente incapaz de pagar su deuda de US\$18 mil millones.

Podemos ilustrarlo con el hecho que en las postula-

ciones a visas de trabajo en EE.UU., se volvieron a alcanzar niveles a previos a crisis. Cientos de empresas auspiciaron a más de 124 mil extranjeros para trabajar en el país (para sólo 85 mil cupos que autorizaba la ley), y entre las 20 empresas que más solicitudes enviaron, 15 son tecnológicas. En ciudades como Seattle, hay empresas que están contratando en promedio 200 personas por semana.

Detroit simboliza un estadio anterior de historia. El de la vieja economía, que no supo adaptarse ni responder a esta metamorfosis de la economía global. Como bien se dice,

éstas son olas de cambio, son inevitables, y debemos saber surfearlas. El punto es que sepamos desarrollar las habilidades que nos permitan ser competitivos en el futuro.

Que afectan realmente nuestra competitividad en un largo plazo.

“Las cosas fueron empeorando paulatinamente y su mercado interno terminó en manos de marcas extranjeras”.

# nos escriben

emprendedores@laindustria.pe

**>Medir la reputación**  
Interesante el artículo sobre 'Las herramientas para medir la reputación de una marca' en la que revelan la urgente necesidad de las empresas en conocer, a través de distintos sistemas de comunicación, lo que opina o sugiere su cliente en las redes sociales. Felicitaciones por el artículo.  
**ARTURO TORRES**  
Comunicador Social

Nuestros colaboradores Karla Celi y Carlos González nos enseñan el nivel de importancia que tiene conocer las opiniones y sugerencias de los consumidores de una marca en particular dentro de las

redes sociales, pues su impacto puede ser relevante para transformar la identidad e imagen corporativa de una empresa.  
**>Impacto positivo**  
Felicitó la iniciativa del equipo de periodistas del suplemento **Emprendedores** por el trabajo que han realizado el pasado martes. Me refiero al especial del proyecto especial Chavimochic. Se trata de un recuento preciso de los momentos de inversión que han marcado historia en el sector Agroindustrial y que continuará generando progreso y desarrollo.  
**PEDRO CAMACHO**  
Administrador

El trabajo que desarrollamos en este suplemento tiene como principio fundamental la promoción del emprendimiento local en todas sus dimensiones, lo que implica el respaldo total a las inversiones transparentes y generadoras de progreso. Estamos agradecidos por seguirnos cada martes.  
**>Empelo digno**  
Coincido con la editorial de **Emprendedores** del pasado martes, al referirse, al final, sobre el reto que deberán someterse los empresarios y el mismo Estado con respecto a los nuevos y antiguos empleados del sector Agroindustrial. Un

trabajo bien remunerado que vaya acorde con el crecimiento de esta industria, así como la libre sindicalización son dos objetivos que deben cumplirse en nuestro país. ¡Felicidades!  
**VERÓNICA RAMÍREZ**  
Abogada

Creemos que si existe una importante expansión en el desarrollo de un sector de la actividad económica nacional, entonces, debiera haber un equilibrio en la distribución de las riquezas. No olvidemos que la mayor fuerza de toda empresa es su gente, y a ellos se deben centrar los principales objetivos corporativos.

**TRANSFERENCIAS POR CANON, REGALÍAS MINERAS Y DERECHO DE VIGENCIA.**

REGIÓN	AREQUIPA	CAJAMARCA	LA LIBERTAD
RECIBIÓ	S/. 759 MLLS.	570 MLLS.	S/. 545 MLLS.
PART. NACIONAL	14,36 %	10,79 %	10,3 %

**En la edición anterior**  
**VALLES QUE VALEN ORO**  
Reportaje que revela el impacto económico que generaría la ejecución de la tercera etapa del proyecto especial Chavimochic en La Libertad hacia el 2014 y próximos cinco años. Según proyecciones, se crearían 120 mil puestos de trabajo y US\$ 300 millones anuales en impuestos.



**AGENDA AL DÍA**

**LUNES 13 DE ENERO**  
**‘Programa de Acreditación en Computación’.**  
Especialización en modalidad virtual organizado por la Universidad César Vallejo, que permitirá al estudiante desarrollar los cursos de computación desde la comodidad de su hogar, de una forma flexible y dinámica a través de Internet. Informes al 485018 o al 485000. Anexo 7101-7102.

**MIÉRCOLES 15 DE ENERO**  
**‘Gestión de Proyectos en Entornos Controlados’.**  
El objetivo principal es comprender los diferentes entornos en los cuales se desarrollan los proyectos, y que modelos de gestión nos ayudan a organizarlos mejor y por ende lograr gestionarlos de manera ordenada y exitosa. Informes con Yngrid Maticorena al (01) 3177200 anexo 4129 o escribir ymaticorena@esan.edu.pe

**SÁBADO 8 DE FEBRERO DE 2014**  
**‘Maestría en Supply Chain Management’.** El objetivo general es brindar a los ejecutivos y profesionales del sector de operaciones, logística, comercio exterior y ventas, los conocimientos, herramientas y actitudes necesarias para implementar una gestión efectiva de la cadena de suministro. Informes al 243191/#309627.

**Recomendamos:**

<http://portal.concytec.gob.pe>  
Portal web del Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica-Concytec en la que podrá encontrar las últimas novedades sobre proyectos, concursos y conferencias.



**¿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

**ESTUARDO REÁTEGUI VELA.** Gerente general del Servicio de Administración Tributaria de Trujillo–Satt.

# “Reportaremos a los morosos a las centrales de riesgo”

FUNCIONARIO AFIRMA QUE MEJORARÁN ESTRATEGIAS DE RECAUDACIÓN TRIBUTARIA PARA EL PRÓXIMO AÑO. ASIMISMO, AFIRMA QUE DURANTE EL 2013 CERRARÁ CON MÁS DE S/. 90 MILLONES, LO QUE SIGNIFICA UN AUMENTO EN PAGOS DEL 5 % EN RELACIÓN A LO REGISTRADO EN EL 2012.

DOUGLAS JUÁREZ.

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

**El Servicio** de Administración Tributaria (Satt) es una pieza clave para la financiación de obras públicas, puesto que se trata de un organismo que recauda los recursos económicos que luego serán usados para la ejecución de sus proyectos.

El gerente general del Satt, Estuardo Reátegui Vela, sostiene que este año la recaudación tributaria aumentará en 5 %, debido a que cerrará en más de S/. 90 millones. No obstante, para el 2014 se pretende registrar una mayor cifra, por lo que asegura que se implementarán nuevos mecanismos para reducir la morosidad que actualmente en Trujillo bordea el 25 %.

—**Estamos por acabar este año, ¿se han cumplido los objetivos de recaudación que el Satt se trazó a inicios del 2013?**

—Efectivamente. Al cierre del presente año estaremos superando la meta proyectada para el ejercicio 2013, la cual era S/. 88 millones, pero llegaremos a una recaudación de más de S/. 90 millones.

—**¿Qué porcentaje de aumento representa esa cantidad contra el 2012?**

—El 2012 la recaudación ascendió a S/. 87'633.555,52; entonces, como he señalado an-





PERFIL

**PROFESIÓN:** contador público.

**CAPACITACIÓN:** estudios de maestría en Tributación y Política Fiscal. También cursó estudios de doctorado en Derecho.

**TRAYECTORIA:** docente universitario. Actualmente es el presidente de la Asociación de Servicios de Administración Trubitaria.



ARCHIVO.

**Puntualidad.** Trujillanos cumplen con el pago de sus impuestos al Satt.

teriormente, la recaudación estaría superando los S/. 90 millones, lo que representaría más de un 5 % respecto a su similar del ejercicio anterior.

—¿A cuánto asciende la recaudación en lo que va del presente año por tipo de tributo pagado?

—En lo que va del año hemos recaudado más de S/. 40 millones por impuestos municipales, 24 millones por arbitrios municipales, 6 millones por multas y otras sanciones, 4 millones por infracciones de tránsito y transportes y 7 millones por otro tipo de recaudación.

—¿En cuánto pretenden recaudar durante el próximo año?

—Esta información la determinaremos la primera semana del 2014; sin embargo, será superior a lo recaudado en el año 2013.

—En los últimos años se han construido miles de nuevos inmuebles y seguramente hay más contribuyentes en el Satt. ¿Cuánto creció la recaudación entre el 2008 al 2013?

—El crecimiento de la recaudación del 2008 al 2003 fue de un 52 %. Una cifra muy importante para los intereses que percibe la ciudad de Trujillo, debido a que a mayor recaudación, entonces se pue-

de disponer de más dinero para financiar obras públicas.

—¿Cuántos bienes inmuebles se remataron en este año y cuántos durante el año pasado?

Actualmente se tienen 35 inmuebles en proceso de remate, mientras el año pasado se

tuvieron 31 inmuebles en remate. Sin embargo, el contribuyente puede cancelar la deuda hasta antes del remate.

—¿Cuáles son las zonas donde se han realizado mayor cantidad de embargos de inmuebles?

—Los remates se realizan

en varias zonas de Trujillo, pero nosotros antes de ejecutar esta medida damos todas las facilidades a los contribuyentes. Hemos hecho algunos remates en Santa María, Alto Mochica, en Las Quintanas y en otros lugares de la provincia. (Ver recuadro a continuación).

LA RECAUDACIÓN POR TIPO DE TRIBUTO

CONCEPTO	MONTO.(S/.)
Impuestos Municipales /1 :	40'254.432
Arbitrios Municipales/2:	24'418.665
Multas y Otras Sanciones/3 :	6'806.694
Infracc. Transito y Transportes	4'357.564
Otros *	7'835.512

-Información preliminar al 10/12/2013  
-/1incluyen Impuesto Predial, Impuesto de Alcabala, Impuesto Vehicular e Impuesto a los EPND.  
-/2 Incluye Arbitrio de Limpieza Pública, Áreas Verdes y Seguridad Ciudadana.

EMBARGOS DE INMUEBLES EN PROCESO POR ZONAS

ZONA /SECTRO	NRO. DE INMUEBLES	ZONA /SECTRO	NRO. DE INMUEBLES
Santa María	5	Monserate IV Etapa	1
Cercado	3	Paiján	1
Alto Mochica	2	Parque Industrial-La Esperanza	1
Las Quintanas	2	Primavera	1
Palermo	2	San Andrés	1
Barrio Médico	1	San Andrés V Etapa	1
El Alambre	1	San Isidro	1
El Molino	1	Santa Teresa de Avila	1
La Esperanza	1	Santo Dominguito	1
La Noria	1	Sector La Arenita	1
La Rinconada	1	Torres Araujo	1
Miraflores	1	Victor Larco	1
Monserate	1	Villa El Contador	1
TOTAL	-	-	35

Fuente: Satt.

Morosidad e incentivos de pagos

—¿Cuáles son los tributos en los que se presenta un mayor nivel de morosidad?

—El mayor índice de morosidad lo tenemos en arbitrios municipales, sin embargo, el Satt viene desplegando estrategias a fin de reducir esta morosidad, mediante el área de Cobranza Coactiva y trabajos coordinados con los alcalde vecinales y el Segat.

—¿Qué porcentaje de morosidad registra Trujillo en el pago de los impuestos?

—Es aproximadamente un 25 % entre arbitrios municipales, impuestos y papeletas. Hay muchas personas que se rehusan a pagar, por eso desde el Satt ya estamos mejorando nuestros mecanismos de cobranza para que cada día haya menos personas morosas.

—Al respecto, ¿qué tipo de incentivos o beneficios está otorgando el Satt para el pago de los impuestos?

—En noviembre la Municipalidad Provincial de Trujillo (MPT) aprobó por unanimidad la ordenanza municipal N.º 045-2013-MPT, acordando beneficios tributarios tales como condonación del 100 % de intereses para deudas por impuesto predial, impuesto vehicular, impuesto de alcabala y multas tributarias; así como un descuento de hasta 50 % en deudas por arbitrios municipales de acuerdo al ejercicio; también descuentos de hasta un 80 % en deudas por infracciones al Reglamento Nacional de Tránsito y al Reglamento del Servicio de Transporte Público de Pasajeros.

—De otro lado, ¿cuánto se recaudó por el pago de papeletas de tránsito en este año y cuánto obtuvieron por este mismo concepto el año pasado?

—A la fecha se ha recaudado unos S/. 4'357.564, lo que

significa un incremento de un 8,12 % respecto al 2012.

—Sobre las proyecciones, ¿qué mecanismos implementará el Satt para que el 2014 recaude un monto mayor?

—Mayor difusión de la cultura tributaria para mejorar los procedimientos y la atención a los contribuyentes en las áreas de orientación, así como un trabajo más coordinado con los alcaldes vecinales, Policía Nacional, Gerencia de Transportes y con el Segat. Además, realizaremos un mayor seguimiento individualizado de las cuentas corrientes de cada contribuyente.

—Es decir, ¿las cobranzas coactivas se harán con mayor rapidez?

—Se incrementarán las acciones de cobranza coactiva, reportaremos los morosos a las centrales de riesgo, responsabilidad solidaria a fin de cautelar la deuda tributaria. Realizaremos un programa masivo de fiscalización que nos permitirá aumentar la base tributaria. Publicaremos periódicamente la lista de principales morosos así como la relación de principales importes por infracciones al Reglamento Nacional de Tránsito y al Reglamento del Servicio de Transporte Público de Pasajeros. Se capacitará al personal del Satt en temas inherentes a su función. Asimismo, se fomentará el reconocimiento a los contribuyentes puntuales.

—Actualmente, ¿cuántos trabajadores tiene el Satt?

—Según el área de personal tenemos un promedio de 180 colaboradores entre planillas y CAS, el aumento o reducción está en función a las necesidades que la entidad presente. En este punto debo señalar que los logros que vienen obteniendo la institución son por el trabajo en equipo que venimos desplegando en esta gestión.

VÍCTOR JARA CABANILLAS  
victorjara@laindustria.pe

**Solo basta voltear** la mirada hacia 10 años atrás, eran otras épocas: en Huanchaco nunca se iba el sol, había más de 80 metros de playa, se jugaba fútbol y vóley, pues el verano era una de las temporadas más esperadas por los bañistas y en especial por los dueños de hoteles, restaurantes, cevicherías, discotecas y por aquellos vendedores que instalaban un toldo y hacían su “agosto” en plena orilla del balneario.

Es jueves, 10 de la mañana, después de varios meses nuevamente he llegado al muelle de Huanchaco, apenas se siente el sol y los turistas se pueden contar con los dedos de la mano. Al lado norte del muelle solo quedan cinco metros de playa y los restaurantes y las cevicherías aún lucen vacías.

El propietario de Jungle Bar–Restuarant Bily, ubicado a escasos metros del muelle, Vilmar Ardiles, teme que en este verano haya una menor afluencia de turistas, cree que de ser así, sus ventas bajarían hasta en un 50 %, pues “ya no son los tiempos de antes”, afirma.

“A inicios de año hicieron el arenado, pero solo tuvo un periodo de vida de cinco meses. Si no tenemos playa, entonces no tendremos clientes. La gente viene a Huanchaco a divertirse en la playa y posteriormente a consumir en los restaurantes. Hace 10 años teníamos 70 metros de playa y se podía jugar fútbol y vóley. El año pasado atendíamos 300 personas al día, pero este verano de repente solo atendamos 150 clientes, porque tenemos menos playa”, refiere el mencionado empresario.

Marcos Tirado Mendoza, quien desde hace 25 años se dedica a la venta de artesanía en el malecón de Huanchaco, cuenta que a comparación de años anteriores ahora vende 50 %. “No hay playa y los turistas ya no están viniendo, vamos a ver como nos trata este verano, sino tendremos que buscar otros lugares de ven-

## EN HUANCHACO QUEDAN POCOS METROS DE PLAYA Y SE TEME QUE VENTAS BAJEN EN 50 % EN EL VERANO. SIN EMBARGO, LA CADETUR PROYECTA QUE EL NÚMERO DE BAÑISTAS CRECERÁ EN 15 %.

tas”, señala.

Paola Quiróz Villalobos es recepcionista de la Surf School Onechako, donde asegura que cada año es menor el número de personas en tomar clases de surf en esta escuela, puesto que

al parecer el primer balneario trujillano está perdiendo su encanto producto de la furia de la naturaleza.

“Acá necesitamos más playa, más turistas y mejor clima. Ahora supuestamente ya esta-

mos en verano, pero el sol no está muy fuerte”, agrega.

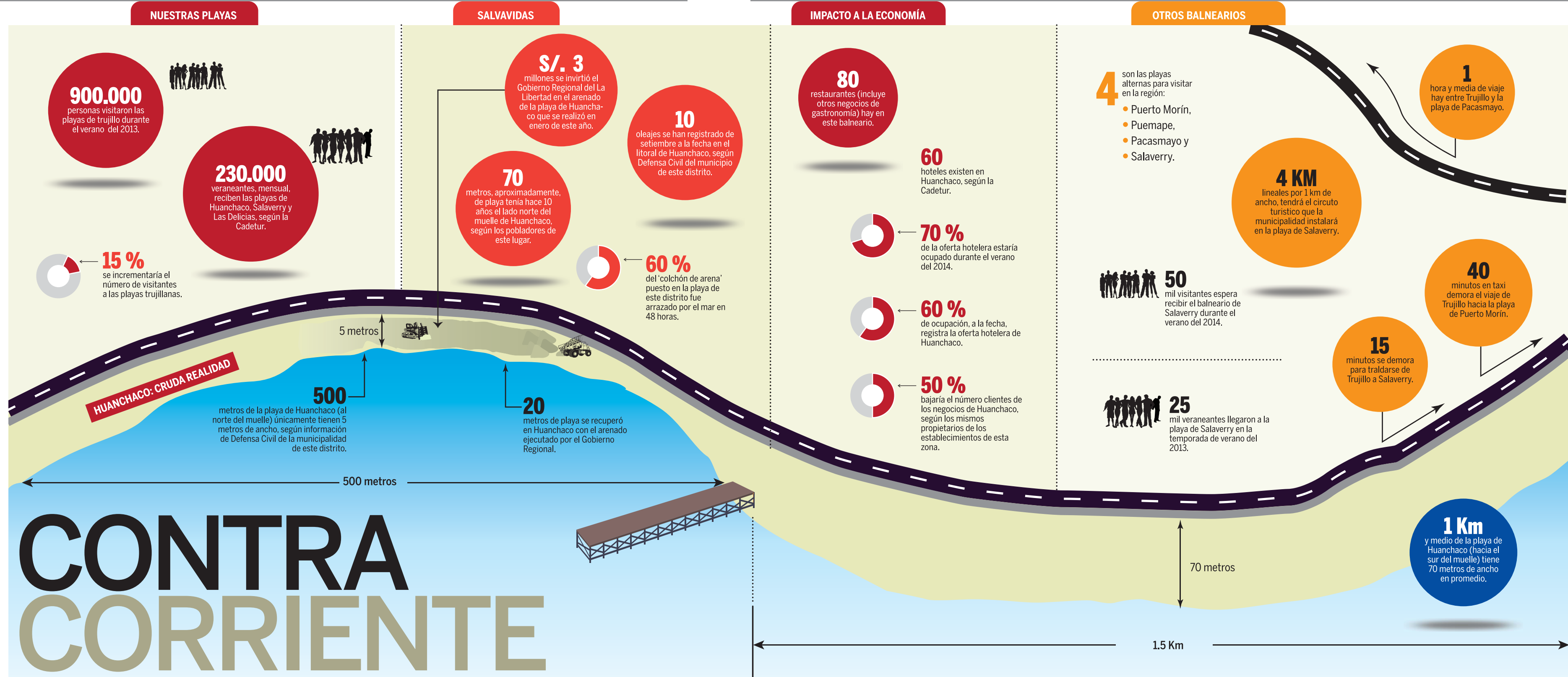
OPTIMISMO  
EMPRESARIAL

Pese a este panorama, el presidente de la Cámara Regional

de Turismo (Cadetur), Leoncio Rojas Gallardo, sostiene que en el verano de este año, las playas del litoral trujillano recibieron 900 mil visitas, cuya cifra se incrementaría en un 15 %, puesto que, afirma, Huancha-

co sigue siendo un gran atractivo para los bañistas.

“Considerando que se ha recuperado la playa en una parte de Huanchaco, y teniendo eventos en todas nuestras playas, destacando dos muy im-



portantes que se realizarán en Huanchaco, que son: el quinto mundial de Longboard y los Juegos de Playa Huanchaco 2014, proyectamos que habrá un incremento de visitas del 15 %”, precisa el ejecutivo.

Es más, Rojas Gallardo afirma que ahora Huanchaco no solo tiene una playa limpia, sino también una infraestructura deportiva de primer nivel, lo

cual, según su opinión, se convertirá en un gran atractivo para que cada día lleguen más bañistas o turistas y por ende haya un mayor número de ventas o servicios.

“Actualmente, Huanchaco cuenta con más de 60 hospedajes entre hoteles, hostales y casas de hospedaje. El porcentaje de ocupabilidad en lo que va el año, considerando los

Juegos Bolivarianos 2013, es de un 60 % aproximadamente. Para este verano se espera, considerando los dos eventos de longboard y los juegos de Playa 2014, un 70 % de ocupabilidad”, afirma.

INTERVENCIÓN  
MUNICIPAL

El presidente de la Asociación de Hoteles y Restaurantes

(Ahora)—La Libertad, Alcides Goicochea Cruz, también se muestra optimista, ya que refiere que en este verano un mayor número de bañistas visitará Huanchaco, aunque sostiene que es necesario que la Municipalidad de Huanchaco intervenga para hacer una buena distribución de los espacios.

“El municipio tiene que generar espacios para que haya

más ventas. Si no hay planificación, entonces las cosas no van a mejorar. El desorden afecta a todo, por eso espero que se tomen las medidas correctivas”, asevera.

Es más, agrega que muchos turistas llegan a Trujillo e inmediatamente se trasladan a Huanchaco, por lo que cree que este 2014 los negocios de este balneario no serán afectadas su

ventas.

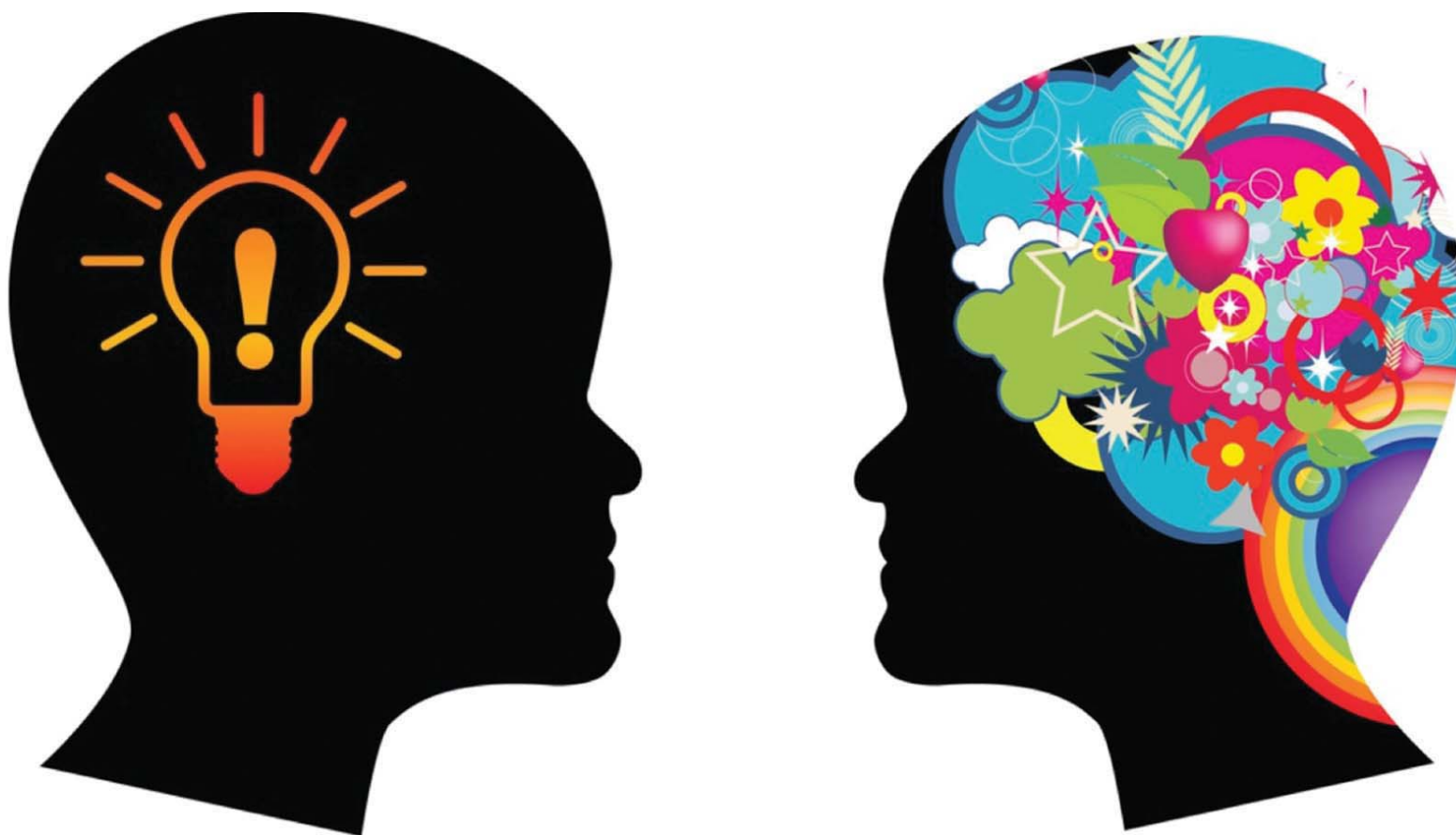
El catedrático de Escuela de Turismo de la Universidad Nacional de Trujillo y autor del libro ‘Viajero antes que Turista’, Iván La Riva Vegazo, sostiene que Huanchaco es la playa más conocida y visitada de Trujillo, por lo que al presentar estos problemas, habrá un impacto económico negativo para los negocios.



**EQUILIBRIO.** Para afrontar todo tipo de situaciones.

# La inteligencia emocional aplicada en las empresas

LAS PERSONAS CON CAPACIDAD DE RESISTIR ADVERSIDADES TIENEN LA HABILIDAD DE MANTENERSE FLEXIBLES ANTE CUALQUIER SITUACIÓN SIN PERJUDICAR A SU ENTORNO. SEPA CÓMO EVITAR UN CONFLICTO DE EMOCIONES QUE IMPACTE DE FORMA NEGATIVA.



**COACH CÉSAR ROLDÁN Z.**  
coach\_rolldancesar@yahoo.es

**Siempre hemos escuchado** hablar sobre el tema y resulta interesante discutir los detalles, pero antes de continuar, conozcamos la definición de lo que es la 'inteligencia emocional': "Es hacer, deliberadamente, que nuestras emociones trabajen en beneficio propio, de modo que nos ayuden a controlar nuestra conducta y nuestros pensamientos para obtener mejores

resultados".

Basados en este concepto es importante conocer el pensamiento de Lao Tse: "Aquel que conquista a otros es fuerte, pero aquel que se conquista así mismo es poderoso". Esta idea de aprender a dominarnos y controlarnos se refiere a la inteligencia emocional; es decir, aprender a responder con razón y no por emoción. Parece ser muy fácil, pero lleva un proceso de aprendizaje.

Cuando hablamos de conquistarnos se refiere, en base

a la inteligencia emocional, superar nuestro pasado y controlar nuestros éxitos y fracasos de la misma manera para que no nos hagan daño y destruyan nuestro interior. Muchas personas venimos desde nuestra infancia con un cúmulo de fracasos emocionales, problemas familiares, entre otros que nos hace tener un comportamiento agresivo o a la defensiva, ocasionando dentro de las organizaciones problemas de comunicación, tensión, conflictos entre otros; por eso debemos aprender a perdonar

y olvidar para evitar resentir problemas del pasado.

Muchas organizaciones, cuando seleccionan personal y les practican el examen psicológico, verifican que los postulantes tengan equilibrio emocional, y una persona con problemas del pasado no superados no lo presenta.

Es por ello que a las organizaciones de hoy les interesa nuestra formación o nuestro grado de especialización o competencias, pero también es importante la 'manera de llevarnos con nosotros

Si tuvo una discusión con su pareja, no tiene porque afectar la relación en el trabajo, en su productividad y con sus compañeros. Tampoco a la familia".

mismos y con los demás'.

## TRANSFORMACIONES

Desde que el desarrollo económico se transformó basado en el conocimiento, nuestra visión de empresa mudó completamente hacia nuevos elementos. Lo intangible se convirtió en un componente de valor fundamental para el buen funcionamiento de los procesos, clima organizacional y cultura de servicio al cliente.

La inteligencia emocional presenta una nueva filosofía (reto): nos obliga a armonizar la cabeza y el corazón de cada colaborador, con la finalidad de ser mejores.

Dentro de este proceso se les enseña a los colaboradores que cada ser humano es un todo y este todo se divide en dominios; por ejemplo, somos padres, hijos, trabajadores, empresarios, esposos, hermanos, etc., lo que presenta una división del 'yo' en diferentes roles que muchas veces nos confunde, ya que si le pasa una alteración a un dominio, no tendría por qué afectar a los demás; por ejemplo, si tuvo una discusión con su pareja no tiene porque afectar la relación en el trabajo, en su productividad y con sus compañeros. Si tengo un problema en mi trabajo no tiene por qué afectar a mi familia.

## SER RESISTENTES

Esto nos obliga a ser personas resistentes, lo que significa tener la capacidad de afrontar la adversidad saliendo fortalecido y alcanzando un estado de excelencia profesional y personal. Desde la neurociencia se considera que las personas más resistentes tienen mayor equilibrio emocional frente a las situaciones de estrés, soportando mejor la presión. Esto les permite una sensación de control frente a los acontecimientos.

Se recomienda mirar la película 'La vida es bella', ahí verá cómo un padre asume una sensación de resistencia para evitar que su hijo asuma que va a morir o van a sufrir.



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

Para mejorar su posicionamiento en las redes sociales (Facebook y Twitter), las organizaciones han encontrado en las promociones, principalmente concursos y sorteos, un mecanismo ideal, debido a que siempre causan inusitada expectativa en los usuarios, sobre todo porque les permitirá obtener algún beneficio, más aún si estamos próximos a las fiestas navideñas.

La tentación por los concursos y sorteos nace, básicamente, porque son vistos como mecanismos sencillos, rápidos, baratos y con esfuerzos mínimos, pero con muchos beneficios, entre ellos, el aumento de seguidores y fans de la organización. Sin embargo, la experiencia nos indica que nada más lejos de la verdad.

En principio, es importante diferenciar el significado de concurso y sorteo. En el primero se selecciona a los ganadores por sus habilidades, creatividad, talento, conocimiento, rapidez, etc. Mientras que en el segundo los ganadores son elegidos al azar, el único requisito para ganar es tener suerte.

#### MARCO LEGAL

El primer paso para iniciar el proyecto de un concurso o sorteo es conocer el marco legal. Hemos observado que muchos responsables de redes sociales obvian esta fase, lo cual puede acarrearle algunos problemas en el futuro. Es necesario, entonces, enterarse de las normas de nuestro país sobre este tema (Decreto Supremo N.º 006-2000-IN y Artículo 5 del Código de Protección y Defensa del Consumidor), así como de las reglas previstas por las redes sociales.

En el caso de Facebook, modificó (27 de agosto) algunos principios que obligaba tener en cuenta a los *community manager* y que otorga mayor libertad para utilizar su plataforma. Sin embargo, aún man-

**OPORTUNIDAD.** Sepa cómo y cuándo promover ofertas a sus clientes.

# ¿Cómo hacer promociones a través de redes sociales?

¿QUÉ PUEDE HACER SU EMPRESA POR NAVIDAD EN LOS SOCIAL MEDIA? UNA ALTERNATIVA ES ORGANIZAR CONCURSOS Y SORTEOS. BIEN PLANIFICADOS PUEDEN SER TODO UN ÉXITO. NO OBSTANTE, ES NECESARIO NO OLVIDAR QUE HAY UN MARCO LEGAL QUE LOS REGULA.



**Planifique.** Concursos en redes sociales se rigen por un marco legal.

tiene ciertas restricciones a los organizadores, como por ejemplo: pedir que los usuarios se etiqueten en una foto donde no aparecen y pedir que los usuarios compartan una publicación de la página. Obvio, también exige que se libere de toda responsabilidad a su plataforma.

Seguidamente, debemos armar un plan de trabajo con las siguientes características:

**1. OBJETIVOS:** ¿qué quiere obtener con esta promoción? Conseguir una base de datos, fidelizar a mis clientes, atraer nuevos clientes, aumentar la comunidad de seguidores, etc.

**2. TIPO DE PROMOCIÓN:** ¿qué tipo de promoción usará? Formulario para llenar datos, preguntas/respuestas, etc. Definir

si se utilizará un *'calltoactions'* (el usuario debe ejecutar una acción a través de un *landing page* o página de aterrizaje en Internet) para obtener voluntariamente sus datos (correo, teléfono, etc.)

**3. COSTO:** aunque parezca que los concursos son baratos o puedan ser gratis, en realidad no es así, pues se requiere invertir en estrategia, gestión y promoción, diseños y soportes audiovisuales, herramienta para crear concurso, premio y envío.

**4. LANZAMIENTO:** que sea Social Media no significa que no se use *email*, eventos, *flyers*, carteles, radio o cualquier otro elemento *offline*. El mensaje se debe adaptar a cada plataforma, en diferentes formas y tiempos.

**5. MONITOREO:** seguir la actividad en tiempo real y hacer cambios instantáneamente. Programar *post*: ¿qué horas son las de más conversiones? Crear mensaje: ¿qué gráficos y palabras atraen la mayor atención?

**6. INFORME:** Los informes deben construirse para cada tipo de plataforma. Deben estar orientados de acuerdo con el planteamiento bien estructurado de los objetivos.

Es importante mencionar que existen plataformas (blonder.com) que se encargan (tienen un costo) de organizar concursos en redes sociales, lo cual podría significar aho-

## Recomendaciones

### EI E-BOOK

Comunidades en la red  
Ricardo Galli  
<http://www.comunidadenlareal.com/comunidades-virtuales-y-redes-sociales-el-libro/>  
Gran parte del libro está basado en su experiencia con empresas y proyectos reales. El autor ha laborado en importantes empresas e intenta plasmar toda su experiencia y compartirla con sus lectores.

### LA WEB

Luces y sombras de las marcas  
<http://fmllopez48.wordpress.com/>  
Blog con información sobre marcas, *marketing*, comunicación, social media y herramientas 2.0.

ro de tiempo y, sobre todo, le brinda imparcialidad al concurso o sorteo, aunque también está la opción de hacerlo en forma manual.

Finalmente, hay algunos datos que usted necesita saber: en el mundo las marcas cada vez más apuestan por los concursos en Twitter, la mayoría de concursos son manuales, hay páginas digitales que venden votos para concursos, el 25 % de los participantes en este tipo de concursos o competencias generan contenido (concursos de fotos y videos).

La tentación por los concursos y sorteos nace, básicamente, porque son vistos como mecanismos sencillos, rápidos y baratos”.



**MARTHA BRINGAS GÓMEZ**  
Abogada, asesora de empresas  
mbringasg@gmail.com

**MODOS DE NEGOCIACIÓN.** A propósito de ciertas prácticas empresariales

# Subordinación como elemento determinante

**MUCHAS VECES, ALGUNOS GERENTES O ADMINISTRADORES DE ORGANIZACIONES OPTAN POR CONTRATAR PERSONAL PENSANDO EN NO GENERARSE MAYORES COSTOS PARA SU EMPRESA, OLVIDANDO QUE SE PUEDE VIOLAR LA LEY, LO CUAL PUEDE RESULTAR UN GRAVE ERROR.**

Ahora que el Estado peruano incrementará su acción fiscalizadora en materia laboral, a partir de la creación de Sunafil, la supervisión intensa del cumplimiento de deberes relativos a la seguridad y salud en el trabajo, así como la imposición de fuertes sanciones pecuniarias (multas) por la omisión a los deberes del empleador, conviene recordar algunos temas básicos vinculados al tema laboral, que lamentablemente se vienen soslayando por las empresas al momento de contratar a sus colaboradores.

Vamos a referirnos hoy a las diferentes modalidades de contratación que las empresas consideran al momento de iniciar un vínculo con su personal, pues muchas veces el empresario teniendo en mente la reducción de los costos de su negocio decide por la forma contractual que menores cargas económicas le genere. Pocas veces el gerente o administrador consulta si tal o cual modalidad se ajusta a lo establecido por la ley, pues lo prioritario es no incrementar los costos. Es decir, se mira el asunto desde una óptica meramente financiera, olvidando que la contratación de personal es un asunto delicado que implica la evaluación de la normatividad vigente y de la realidad de dicho vínculo jurídico que nace entre el empleador y el colaborador o trabajador.

## PRIMACÍA DE LA REALIDAD

En el Derecho Laboral existe un principio fundamental que trasciende cualquier formalidad y que se impone sobre las formas jurídicas adoptadas: es el llamado principio de 'primacía de la realidad', según el cual, ante los documentos, los contratos, prevalece lo que en la práctica cotidiana se ha producido en dicha relación entre el empleador y el servidor. Pudiera suceder que en los 'documentos' ambas partes hubie-



**Cuidado.** Gerentes de empresas deben evitar establecer vínculos laborales en forma ilegal.

ran suscrito, por ejemplo, un contrato de locación de servicios, se hubiera señalado que hay 'autonomía' en la prestación de servicio, o que las partes manifiestan que el vínculo

es de naturaleza civil, entre otras afirmaciones; pero si en la práctica sucede que se trata de un servicio que por su naturaleza está sujeto a órdenes, disposiciones, poder de dirección

del empleador, potestad de sancionar, fiscalización de los servicios, horarios, entre otros elementos, resultará claro que, en virtud de la 'primacía de la realidad', un funcionario del

Basta acreditar que el vínculo laboral existe, para que el trabajador pueda demandar el pago de beneficios sociales que le corresponde".

Resulta un mal negocio adoptar una modalidad contractual no laboral cuando los hechos apuntan a que existió una subordinación".

Ministerio de Trabajo o un juez concluyan que estos indicios de laboralidad, en los que el elemento 'subordinación' queda puesto en evidencia, determinan que este contrato de locación de servicios solamente fue el 'velo jurídico' que el empleador utilizó para encubrir un vínculo de naturaleza laboral.

## REALIDAD DE LOS HECHOS

Este criterio viene siendo utilizado por los jueces y tribunales de nuestro país en la emisión de sus sentencias en diversos expedientes laborales, así como también por los inspectores del Ministerio de

Trabajo en sus visitas a los centros de trabajo o con ocasión de reclamos presentados por trabajadores en las distintas gerencias de trabajo que existen a lo largo de todo el territorio nacional. En todos estos expedientes, el común denominador es la discordancia entre lo que dice el contrato y lo que sucede en los hechos, en la 'vida real'. Basta acreditar que el vínculo laboral existe, para que el trabajador pueda demandar el pago de los beneficios sociales que le hubieran correspondido por el periodo trabajado y en el cual no se le incluyó en planillas. Si a esto le agregamos el hecho de que en la actual legislación procesal laboral, que el trabajador solamente debe probar la existencia del vínculo y la remuneración, y que la "carga de la prueba" sobre el cumplimiento de pago de beneficios recae sobre el empleador, vemos que la cosa se complica mucho para la empresa que ha tenido totalmente marginado de su planilla al trabajador.

Como puede apreciarse, resulta un 'pésimo negocio' adoptar una modalidad contractual no laboral cuando todos los hechos y evidencias apuntan a que existió subordinación del trabajador a la empresa y por tanto se trató de una relación de tipo laboral con todos los elementos propios de ella, esto es, prestación personal, remuneración y en especial, la subordinación, que resulta ser el aspecto determinante para inclinar la balanza a favor de los trabajadores o colaboradores.



VÍCTOR JARA CABANILLAS  
victorjara@laindustria.pe

**CARLOS PÉREZ TRISTÁN.** Director de la escuela de aviación comercial Sifa.

Los que tiene el gran sueño de ser pilotos de una aerolínea comercial, ahora tienen la oportunidad de dar el primer paso para llegar a su meta, puesto que la escuela Carlin International Flight Academy (Cifa) y la Sunrise Aviation, de Estados Unidos, se han unido en una alianza estratégica y han formado Sifa (Sunrise International Flight Academy), la cual ya abrió sus puertas en Lima para preparar a aquellas personas interesadas en seguir estudios de este tipo en Estados Unidos.

En la siguiente entrevista el director de Sifa, Carlos Pérez Tristán, explica los requisitos que se necesitan cumplir para los estudios de aviación comercial.

**—¿Por qué ahora Sifa busca ofrecer sus servicios de estudios de aviación comercial en el Perú?**

—Estamos invirtiendo en el marketing para atraer chicos que quieran estudiar en Estados Unidos. Yo soy peruano, vivo en Estados Unidos hace mucho tiempo y he regresado a hacer patria, porque me llamaron las aerolíneas que quieren mejorar la calidad de instrucción de los pilotos.

En el Perú no se puede estudiar bien aviación, debido a la propia naturaleza, en Lima es muy difícil volar por la neblina y algunos no se pueden graduar ni en un par de años, cuando en realidad lo pueden hacer en seis meses.

**—¿Eso le hace pensar que su escuela tendrá una gran acogida?**

—Estamos haciendo el marketing. Nuestra oficina está en Pardo 138 Lima-Perú, donde el próximo 6 de enero iniciaremos un curso de inglés aeronáutico para que los interesados puedan ir a Estados Unidos. Nosotros podemos emitir visas para los interesados en estudiar, primero lo precalificamos y luego emitimos

# “En Perú las aerolíneas contratarán 400 pilotos”

EXPERTO HABLÓ EN EXCLUSIVA PARA EMPRENDEDORES Y COMENTÓ SOBRE EL LANZAMIENTO DE UN CENTRO DE PREPARACIÓN ACADÉMICA SOBRE AERONÁUTICA DE NIVEL INTERNACIONAL. LAS INSCRIPCIONES SE VIENEN REALIZANDO EN LIMA Y TAMBIÉN MEDIANTE LA INTERNET.



**EXPERIENCIA.** Carlos Pérez Tristán cursó estudios en Estados Unidos y ahora busca descubrir nuevos talentos para la aviación.

las visas que demoran entre 30 a 45 días.

**—¿Qué requisitos necesita un peruano interesado en estudiar aviación comercial?**

—Saber inglés, que tenga aptitudes médicas, además de la parte financiera del curso.

**—¿A cuánto asciende la inversión que se necesita?**

—Esta carrera aparenta ser muy cara, pues cuesta entre 50 a 54 mil dólares, incluyendo

comida, alojamiento y el resto de necesidades de estudios. Sin embargo, es una carrera de 8 meses con licencia americana, entonces ese alumno que en un año gasta 55 mil dólares en sus estudios, en dos años puede tener el 100 % de la inversión porque las aerolíneas pagan muy bien. En cualquier otra carrera el costo va ser casi el mismo, pero va demorar entre nueve a diez años, y después va necesitar cinco años más para recuperar la inversión.

**—¿Cree que en los próximos años habrá una mayor demanda laboral en el Perú para los pilotos?**

—Las aerolíneas están comprando muchos aviones y para los siguientes años a nivel mundial hay una demanda de 460 mil pilotos. En América se van a necesitar 49.000 nuevos pilotos y en el Perú tengo entendido que las aerolíneas contratarán entre 300 a 400 pilotos nuevos.

Los nuevos aviones que

van a comprar las aerolíneas harán nuevas rutas, pues durante los siguientes 10 a 15 años será un momento muy grande para la aviación. Esto quiere decir que todas las personas que inicien estudios de aviación prácticamente tienen trabajo asegurado.

**—¿Cuáles es el perfil que debe reunir una persona interesada en seguir estudios de aviación comercial?**

—La graduación se hace con

**CIFRAS**

**(460)**

**MIL PILOTOS** serán contratados en los siguientes quince años en todo el mundo.

18 años cumplidos, pero para ser piloto no hay límite de edad. Hay tanta demanda laboral que la gente que está en 30 años a más, aún tiene tiempo de estudiar. Yo he visto que las aerolíneas se preocupan mucho en el carácter, valores y la moral que tienes para representar su aerolínea, por eso nosotros estamos preparando a los interesados para que sean buenos pilotos y buen capitán y comandante de aeronave.

**—¿Dónde se hacen las inscripciones para los cursos que dictará Sifa?**

—Las inscripciones ya se iniciaron y se vienen haciendo en Avenida Pardo 138, oficina 403, en Miraflores-Lima o llamando al 01-4456859. Las inscripciones también se pueden realizar en la siguiente dirección: [www.flysunrise.com](http://www.flysunrise.com)

**—¿Finalmente, hay posibilidades de que esta carrera sea financiada a través de los bancos?**

—Ya tenemos acuerdos avanzados, hay muchos bancos interesados y estamos coordinando.



BOLSA Y FINANZAS

Bolsa de Valores de Lima

MOVIMIENTO DE ACCIONES al lunes 16 de diciembre 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 (mls. S/.)	Última semana (%)	En el año (%)
VOLCAN - B	1.17	1.19	1.25	1.25	1.27	6.84	" 1,484,114.00 "	121.00	" 5,723.92 "	6.83761	-46.91
BVN	11.10	11.32	11.24	11.05	12.00	1.26	798.00	4.00	" 3,098.13 "	1.26126	-68.43
MINSUR	1.40	1.40	1.43	1.42	1.43	2.14	" 611,444.00 "	54.00	" 4,122.69 "	2.14286	-39.15
SOUTH. COOPER CORP.	25.70	26.00	26.00	25.60	26.00	1.17	85.00	1.00	" 21,839.81 "	1.16731	-31.31
CERRO VERDE	24.00	24.01	24.01	24.05	24.21	0.04	385.00	3.00	" 8,404.84 "	0.04167	-36.82
MAPLE	0.50	0.50	0.50	0.49	0.50	0.00	" 113,500.00 "	11.00	82.07	0.00000	-54.55
IFS	31.66	31.60	31.50	31.00	31.50	-0.51	" 2,504.00 "	5.00	" 2,948.89 "	-0.50537	-12.01
LA CIMA - I	2.32						-	1.00			
GRAÑA Y MONTERO	10.90	11.10	11.40	11.40	11.50	4.59	" 455,120.00 "	58.00	" 7,524.61 "	4.58716	17.53
CASAGRANDE	7.89	7.89	8.10	8.01	8.10	2.66	" 20,497.00 "	12.00	682.30	2.66160	-43.94
BAP	129.10		129.10	129.00	130.00	0.00	855.00	2.00	" 10,297.21 "	0.00000	-11.58
FERREYROS	1.87	1.87	1.89	1.86	1.89	1.07	" 1,052,569.00 "	34.00	" 1,786.48 "	1.06952	1.10
ALICORP - I	4.40	4.40	4.40	4.40	4.50	0.00	" 5,000.00 "	2.00	" 7,547.10 "	0.00000	-11.11
BBVA CONTINENTAL	5.20	5.20	5.25	5.25	5.26	0.96	" 133,428.00 "	27.00	" 14,305.04 "	0.96154	-3.53
REF. LA PAMPILLA	0.31	0.31	0.32	0.31	0.32	3.23	" 702,533.00 "	26.00	398.30	3.22581	-29.88

Reporte financiero

LA LIBERTAD EN LA BVL

RENTABILIDAD DE ACCIONES EN EMPRESAS DE LA REGIÓN

	Última operación	Cierre (S/.)	En la última semana (%)	En el año (%)
Cartavio S.A.A.	12/16/2013	10.500	0.000	-53.333
E.A. Casa Grande	12/16/2013	8.100	2.662	-43.945
E.A. Chiquitoy -C	-----	-----	-----	-----
E.A. Barraza -C	-----	-----	-----	-----
E.A. Sintuco -C				
E.A. Laredo -C	12/10/2013	27.800	0.000	-13.125
Cementos Pacasmayo -C	12/16/2013	6.000	1.695	-11.765
Creditex	-----	-----	-----	-----
Cia. Minera Poderosa	12/13/2013	3.000	0.000	-21.053
Cementos Pacasmayo -I	12/16/2013	3.900	-4.878	-34.454

CIFRAS

(5.210

(0,82 %

MILLONES de dólares ha comprado el BCR en lo que va de este año, tras hacer varias intervenciones.

SUBIÓ el Índice Industrial Dow Jones de la bolsa neoyorkina en el mercado durante la sesión de ayer.

BVL cierra con ganancias impulsada por mineras

Lima. La Bolsa de Valores de Lima (BVL) cerró con ganancias la primera jornada de la semana acumulando siete alzas sucesivas, impulsada por el incremento en las cotizaciones de acciones mineras que registraron el mejor desempeño de los precios de los metales en el exterior.

El Índice General de la BVL, el más representativo de la bolsa local, subió 1,84 % al pasar de 15.264 a 15.545 puntos.

El Índice Selectivo de la plaza bursátil limeña, que está conformado por las 15 acciones más negociadas en el mercado, avanzó 2 % al pasar de 22.189 a 22.632 puntos.

El Índice Nacional de Capitalización (Inca), conformado por las 20 acciones más líquidas que cotizan en la BVL, avanzó 1,30 %.



Sol sube por mayor demanda de moneda local

Lima. El nuevo sol se apreció nuevamente frente al dólar al cierre de la sesión de ayer, ante una mayor demanda de soles de parte de inversionistas para invertir en la Bolsa de Valores de Lima (BVL).

De esta manera, el tipo de cambio terminó ayer en S/. 2.761 por dólar, nivel inferior al de la jornada previa (viernes 13) de S/. 2.770.

La cotización de venta del dólar en el mercado paralelo se situó en unos S/. 2.78 en horas de la tarde, mientras que en las ventanillas de bancos se ubicó en S/. 2.832 en promedio. El analista Leoncio Altamirano, señaló que el avance de la moneda nacional ocurrió en un contexto en el que subieron los precios de los metales en el exterior.



CULTURA BURSÁTIL

Inicio positivo

David Mori  
GPI Valores SAB

Con relación a los índices principales, el S&P 500 cerró el día de ayer en positivo con 1.786,54 (+0,63 %), y el Euro Stoxx 600, culminó positivo con 313.64 puntos (+1,26 %). También se sabe que la mayoría de Asia estuvo negativo con el índice Nikkei, de Japón, en 15.152,91 puntos (-1,62 %) y el Shanghai Composite, de China, en 2.160,86 puntos (-1,60 %). Al igual el índice Kospi, de Corea del Sur, se mantuvo a la baja con 1.961,15 puntos (-0,09 %). Los commodities se encontraron positivos el día lunes: oro US\$ 1.240,10 (+0,45 %), plata US\$ 19,955 (+1,79 %), cobre US\$ 3,368 (+0,48 %) y petróleo US\$ 97,34 (+0,77 %). Los resultados preliminares de la encuesta del HSBC en China sobre el índice manufacturero, revelaron una inesperada desaceleración en el crecimiento manufacturero en diciembre. El índice cayó a 50,5 desde 50,8,

mientras que la previsión de consenso de los economistas, era de un 50,9. Los resultados de la encuesta del Banco de Japón, mostró que la confianza empresarial alcanzó un máximo de seis años en el cuarto trimestre. El Índice de confianza de los grandes fabricantes subió a 16 desde 12, mientras que el Índice Manufacturero se volvió inesperadamente positivo, llegando a 1 desde -9. En Alemania, el Índice manufacturero subió a 54,2 en diciembre desde 52,7, mientras que el índice compuesto de gerentes de compras (PMI por su siglas en inglés) que mide el crecimiento en los sectores manufacturero y de servicios, cayeron a 54,0 desde 55,7, lo que indica un repunte en el crecimiento del sector manufacturero y una modesta desaceleración en la expansión del sector de servicios.



GRUPO PRIVADO DE INVERSIONES S.A.

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 bolsas 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.



PROINVERSIÓN RECIBE A *EMPRENDEDORES*



**Concentrados.** El secretario general de ProlInversión, Gustavo Villegas del Solar junto al jefe de proyectos Hidroenergéticos de ProlInversión, Luis Pita Chávez. Ambos portaron un ejemplar de *Emprendedores* de la edición del martes 10 de diciembre.

A propósito de la apertura de sobres del pasado jueves 19 del presente en la ciudad de Lima como parte del proceso de concesión para la tercera etapa de Chavimochic en La Libertad, los ejecutivos de ProlInversión recibieron la visita de una delegación de técnicos del proyecto especial de irrigación, quienes entregaron varios ejemplares de la edición número 241 de *Emprendedores*, en la que se publicaron las bondades de esta obra que generará más desarrollo y progreso a nuestra región. Los ejecutivos quedaron sorprendidos por el alto nivel de profesionalismo utilizado en la pasada edición. A ello se suman los saludos de diversas empresas y autoridades que hicieron llegar su reconocimiento a esta cada editora.

FERREYROS CULMINA TALLER DE CAPACITACIÓN

Más de 700 operadores participaron en los seminarios gratuitos del Club de Operadores de Equipo Pesado Ferreyros realizados en Trujillo. Estas capacitaciones se enfocaron en temas primordiales para los operadores como criterios de Operación y Aplicación. El Club de Operadores de Equipo Pesado Ferreyros forma parte de la responsabilidad social de la empresa.



**Formados.** Proceso académico recibió varias decenas de jóvenes de diversos lugares.

MOVISTAR CELEBRA CAMPEÓN DE LONGBOARD



**Celebran.** La jefa zonal de Movistar en Trujillo, Patricia Díaz junto a 'Piccolo' Clemente, compartieron un momento de reconocimiento.

Movistar, como parte de su apoyo al deporte peruano, celebró en su Centro de Atención al Cliente de la ciudad de Trujillo, la consagración internacional de Benoit 'Piccolo' Clemente, quien en noviembre último se alzó con el título de campeón mundial de Longboard de la ASP (Association of Surfing Professionals).

CONCLUYE CURSO TALLER *COMMUNITY MANAGER* EN TRUJILLO



**Likes.** Felices participantes junto a sus docentes Karla Celi y Carlos Gonzales, tras concluir satisfactoriamente el curso taller *Community Manager* organizado por Sapiens.

Con éxito se desarrolló el curso taller *Community Manager* organizado por la compañía Sapiens en la ciudad de Trujillo. Según manifestaron los organizadores, la especialización tuvo gran acogida que han optado por programar una nueva edición para el 2014 con los especialistas Karla Celi y Carlos Gonzales.



**MARÍA GUERRERO MENDOZA**  
mariaguerrero@laindustria.pe

Quizá para la mayoría de personas, el baile es tan solo un popular pasatiempo, cuyo único beneficio consiste en liberar tensiones y transmitir emociones a su público. Sin embargo, hoy en día, los apasionados artistas no solo buscan los aplausos de sus espectadores, saben que es necesario fijar un precio por su espectáculo si pretenden emprender y crecer como empresa en este rubro.

Detrás de bambalinas, Brayan Ramos, Lucero Díaz, Wendy Cruz, Cristell Cerna y Jhonatan Risco, son un grupo de jóvenes de entre 16 y 18 años de edad que decidieron transformar su pasión artística en una oportunidad de negocio, conformando hace un año la agrupación 'A todo ritmo Trujillo'.

Sulíder, Brayan Ramos Za-

“Yo no sabía bailar hasta que fui a ese lugar y me gustó tanto que decidí aprender”.

valeta, asegura que la agilidad, carisma, seguridad y destreza que despliega su elenco en la pista de baile son su principal atractivo. Además, revela que para lograr buenas performance (espectáculo) en sus presentaciones, realizan una previa preparación que conlleva disciplina y una rutina diaria de ensayos para mantenerse en forma.

“Antes, estábamos en otros grupos, hasta que decidí conformar mi propia agrupación y entonces empecé a convocar a varios bailarines. Ahora, somos cinco integrantes que bailamos distintos géneros musicales como el *pop*, *sexi*

# UN ARTE CON DESPEGUE

**JUVENTUD.** 'A TODO RITMO TRUJILLO' ES UNA AGRUPACIÓN QUE OFRECE ESPECTÁCULOS DE BAILE EN NUESTRA CIUDAD. SUS JÓVENES INTEGRANTES ESTÁN DECIDIDOS A HACER DE SU PASIÓN ARTÍSTICA, UNA EMPRESA Y UN NEGOCIO RENTABLE CON LA OFERTA DE SERVICIOS DE PRIMERA CALIDAD.



JOEL ALBÁN.

*dance*, reggaetón, salsa y bachata”, cuenta.

## AUTODIDACTA

Ramos Zavaleta se reconoce como un autodidacta, pues explica que aprendió a bailar ensayando por cuenta propia y viendo videos en la Internet de sus artistas favoritos. Sin embargo, refiere que todo comenzó tras llevar algunos cursos de baile en La Casa de la Juventud de Trujillo, espacio cultural donde pudo aprender la técnica y mejorar su desenvolvimiento escénico.

“Yo no sabía bailar hasta que fui a ese lugar y me gustó tanto que decidí aprender los pasos de baile. Definitivamente, con la academia gané seguridad, pero después para seguir mejorando empecé a ver videos de coreografías, cuyas secuencias aprendí rápidamente. Sin embargo, sé que me falta mucho y que debo seguir perfeccionándome”, revela el emprendedor.

Gracias a su entrega en el escenario, 'A todo ritmo Trujillo' ha participado a la fecha en diferentes matrimonios, quinceañeros, cumpleaños y otros eventos, donde sus *shows* artísticos han logrado tener gran acogida, sobre todo por parte del público más joven.

La agrupación imparte clases de danza, actividad que les permite generar ingresos extras para la compra de nuevos vestuarios y accesorios importantes que contribuyen a lograr una original puesta en escena. Contactos al 940222827.



**Ensayos.** Ellos se preparan para ser los mejores.



**Espectáculo.** Servicios son un verdadero deleite.