

LEGAL



> Cronograma para precios de transferencia. La Sunat publicó la Resolución 087-2008 en la que se aprueba el cronograma y formulario para que las empresas con operaciones por S/.200.000 o más realicen su declaración de precios de transferencia.

NORMAS LEGALES 31/5/08, PÁG. 373236.

> Promueven gas para ómnibus. El Ministerio de Transportes emitió el reglamento de la Ley 29177 que creó el programa especial de incentivos para la sustitución de los ómnibus ensamblados por vehículos originales. Incluye el plan de chatarreo.

NORMAS LEGALES 6/6/08, PÁG. 373541.



> Nueva ley de contrataciones. En uso de las facultades delegadas, el Gobierno publicó el Decreto Legislativo 1017, o nueva Ley de Contrataciones del Estado. Esta crea el Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE) en reemplazo de Consucode.

NORMAS LEGALES 4/6/08, PÁG. 373342.

PESCA ■ PLANEA EXPORTAR CONCHAS DE ABANICO A EUROPA

Pesquera Hayduk da sus primeros pasos en el negocio de acuicultura

FAMILIAS BARAKA Y MARTÍNEZ ESTUDIAN NUEVOS PLANES Y AFINAN SU PRÓXIMO INGRESO AL NEGOCIO DEL OMEGA 3. LA COMPAÑÍA SALIÓ EN OCTUBRE DE INDECOPI

Los Baraka y Martínez decidieron entrar de lleno a la acuicultura y, tras la creación de Hayduk Acuicola SAC, ya se alistan para realizar sus primeras exportaciones de conchas de abanico al mercado europeo.

Según Fernando Parodi, gerente general de Pesquera Hayduk, esta nueva unidad de negocios, que funcionará de manera independiente, permitirá a las familias continuar diversificando sus operaciones. “Los accionistas, que muchas veces van un paso adelante de la industria, creen que este es el mejor momento para diversificar. Y si bien los cambios climatológicos nos afectaron, no perdimos del todo, así es que este año pensamos exportar a Europa”, dijo.



ARCHIVO

Pero este no es el único proyecto que tienen entre manos. Parodi indicó que también piensan ingresar al negocio del aceite omega 3. “Este es un pa-

so lógico porque somos un importante productor de aceite y, tal como dijimos, las inversiones se concentrarán en consumo humano”, anotó.

Cabe mencionar que en octubre del 2007 Hayduk salió de un proceso de reestructuración en Indecopi, tras cancelar una deuda de US\$28 millones.

INVERSIÓN.
EL FOCO DE LA PESQUERA ESTÁ EN EL CONSUMO HUMANO DIRECTO.

NEGOCIOS ■ COLECCIÓN “THE ECONOMIST”

Wall Street: mercados y participantes

Desde hoy estará disponible la séptima entrega de la colección “The Economist” que difunde El Comercio. En esta ocasión, el tema elegido es “Wall Street: mercados, mecanismo y participantes”.

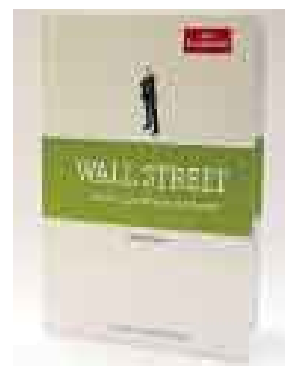
En ese sentido, esta entrega brinda una extensa mirada a todos los aspectos de Wall Street, el centro fi-

nanciero más importante e influyente del mundo, explicando el peso que tiene cada una de sus actividades y, sobre todo, quién hace qué.

Además, el libro presenta los distintos episodios en la historia de Wall Street y ahonda en los grandes escándalos financieros ocurridos en la

década pasada. También examina la crisis que se generó tras el colapso de la burbuja de empresas tecnológicas y tras los ataques a las Torres Gemelas en el 2001.

Este volumen, como los anteriores, podrá adquirirse a S/.20 más el cupón que hoy aparece en la portada del diario.



SÉPTIMA ENTREGA. A SOLO S/.20 MÁS EL CUPÓN.

EL APORTE

HERNÁN CHAPARRO
[Psicólogo social]



Peruanas globales

HAY QUE COMENZAR A VERNOS NO SOLO COMO CONSUMIDORES SINO COMO PRODUCTORES DE INNOVACIÓN. HAY QUE COMENZAR A PENSAR DIFERENTE

En el 2006, un profesor hindú de la Universidad de Michigan, C.K. Prahalad, escribió “La riqueza en la base de la pirámide”, que más allá de sus diversas tesis, causó un gran impacto en la forma de ver los negocios en las transnacionales. El mensaje principal fue que el Tercer Mundo no es un lugar donde hay mucho pobres, sino donde hay un gran mercado. El punto es entender su lógica y cambiar las formas existentes de hacer negocio para acercarse a estos mercados con modelos más eficientes. Así, le dijo a las transnacionales que vender sachets de champú en los países pobres podía ser mucho más negocio que ofrecer las grandes botellas.

Si bien esto en sí mismo ya es importante, hay otro aspecto que vale la pena resaltar. El mismo Prahalad habla de cómo en nuestros países hay un sinnúmero de experiencias que le enseñan a los países del primer mundo cómo hacer negocios con muy poco dinero. Lo que quisiera destacar es que en los últimos años tenemos una suerte de Prahalad, pero al revés: en los últimos años hay un desarrollo de una serie de empresas del Tercer Mundo que, gracias a los modos de hacer negocios en la base de la pirámide, hoy se extienden por todo el globo.

Carlos Slim es hoy uno de los hombres más ricos del mundo y es mexicano. Por seguir con México están Cemex, Bimbo y otras más que regionalmente o mundialmente se hacen presentes. Igual ocurre con Tata Motors, transnacional india que acaba de comprar Jaguar y Land Rover. La ex colonia le compró al ex colonizador. Igual hay experiencias regionales en Brasil y Argentina. Localmente, tenemos a Belcorp, Alicorp, Gloria y Aje que, a partir de modelos de negocio local, van expandiendo su presencia en otros países. El caso de Aje es muy interesante porque las circunstancias políticas del país obligaron a este grupo de empresarios a sacar lo mejor de sí y a innovar para poder sobrevivir.

Lo que aprendieron lo han ido replicando y ese sencillo modelo lo han terminado aplicando en cerca de 11 países. Como para subrayar el famoso “sí se puede”. Hay que comenzar a vernos no solo como consumidores sino como productores de innovación. Las oportunidades en este mundo globalizado están presentes y puede que lo más importante sea comenzar a pensar diferente.

El invitado de hoy es gerente general de Conecta Asociados. Su próxima columna aparecerá en cuatro semanas.