

OPINIÓN

"El mejor remedio contra todos los males es el trabajo".

Charles Baudelaire (1821-1867), poeta y ensayista francés.

Editora Perú

Presidente del Directorio CARLOS BECERRA GUTIÉRREZ.
Gerente General NELLY PATRICIA ZAVALETA VÉRTIZ.
Director de Medios Periodísticos (e) FÉLIX ALBERTO PAZ QUIROZ.

AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD
Av. Alfonso Ugarte 673, Lima 1 • Telf: 365-0400 • Suscripciones: smso@editoraperu.com.pe

DIARIO OFICIAL
DEL BICENTENARIO
El Peruano

Es una publicación de Empresa Peruana de Servicios Editoriales S.A. Hecho Depósito Legal Nº 18013-95-0054
elperuano.pe | andina.pe

EDITORIAL

El poder gastronómico del Perú

UN PAÍS NO necesita miles de tanques ni millones de soldados para ser considerado una potencia. Una nación con su cultura también puede ejercer el "poder blando", es decir, la capacidad de atraer a otras y persuadirlas hacia sus políticas o valores con el propósito de influenciar en sus decisiones, afirma el profesor de Harvard Joseph Nye.

En esa línea de pensamiento, nuestro país tiene detrás de sí una cultura milenaria, forjada a través de siglos y que presenta como una de sus principales manifestaciones la llamada gastronomía peruana. Al respecto, y por octavo año consecutivo, el World Travel Awards 2019 (WTA) eligió al Perú como el mejor destino culinario del mundo en una premiación que es considerada los Óscar del Turismo, que en esta oportunidad se desarrolló en Mascate, Omán, en Asia.

Nuestro país obtuvo, además, otros dos premios: Machu Picchu fue designada la mejor atracción turística del mundo y el Perú, el mejor destino cultural del

mundo. Estos reiterados reconocimientos internacionales nos ayudan a ejercer el poder blando, pues desarrollan atractivas campañas para ganar "los corazones y mentes a través del paladar".

La especialista Pham Thuy Thang asegura que el patrimonio nacional culinario puede desempeñar un papel importante en la diplomacia pública debido a que nos ayuda a aumentar la conciencia de la marca país, fomentar la inversión económica y el comercio.

Estas distinciones colocan a nuestro país en el nivel para aspirar a nuevos retos a mediano y largo plazos. Uno de los principales objetivos es lograr que la Unesco incluya a la gastronomía nacional en su lista de Patrimonio Cultural Intangible de la Humanidad. Hasta el momento, Francia, Japón, México y la dieta mediterránea, que comparten varios países, lo han conseguido.

Una prueba del potencial turístico es que el Perú tiene nueve festividades o tradiciones incluidas en la lista de la Unesco, entre las cuales se encuentra la

El patrimonio nacional culinario puede desempeñar un papel importante en la diplomacia pública debido a que nos ayuda a aumentar la conciencia de la marca país.

peregrinación del Señor de Qoyllurí, en Cusco. Asimismo, la fiesta de la Virgen de la Candelaria y el arte textil de la isla de Taquile, las danzas de las Tijeras, Huaconada y Wititi, la renovación anual del puente Q'eswachaka, elaborado con paja seca sobre un río de los Andes.

El Perú considera como política de Estado que la cocina tradicional ingrese en la lista como muestra de nuestra identidad y diversidad cultural, que ya se

conoce en el orbe. La Cancillería peruana cuenta con una lista de más de 2,000 restaurantes de comida nacional en el extranjero que comienzan a tener una apreciable influencia en las inversiones y el comercio.

Obtener premios internacionales, sin duda, es un paso importante, pero a renglón seguido se requiere de la articulación de acciones de los sectores estatales y privados para alcanzar el reconocimiento de la Unesco. Por esta razón, es fundamental seguir trabajando para consolidar la formación de personal técnico competente, el respeto de las normas sanitarias, la evaluación de la educación profesional, y la mejora de abastecimiento y distribución de los productos agrarios.

Con el uso estratégico de los medios de comunicación internacionales, la presentación en festivales, la organización de eventos en las sedes diplomáticas, la comida continuará siendo una de las principales cartas de presentación para consolidar la imagen y el poder blando del Perú en el mundo.

CLAVES

El Diario Oficial **El Peruano** no se solidariza necesariamente con las opiniones vertidas en esta sección. Los artículos firmados son responsabilidad de sus autores.

¿Cómo evitar la crisis de una pyme?



ALBERTO ZARAK
SENIOR LEGAL
ADVISOR DE ASESORÍ

ES MUY COMÚN que pequeñas y medianas empresas se encuentren en problemas por falta de capital, que siempre es necesario para que puedan desarrollar sus proyectos. Esto suele ocurrir porque muchas de ellas ya han agotado su capacidad crediticia en el sistema financiero y les resulta imposible garantizar nuevas operaciones de financiamiento. Ante esta situación, sus propietarios se ven tentados a levantar capi-

tal por medio de prestamistas privados, aquellos que con condiciones desfavorables los invitan a contemplar su salida del negocio o a incluir la participación de un nuevo socio interesado en invertir.

¿Qué debe tomar en cuenta el propietario de una pyme antes de vender su empresa o de invitar a participar de esta a un tercero? Primero, es esencial que se conozca el valor real del negocio, que solo podrá determinarse favorablemente si puede sustentarse en la correcta documentación legal, financiera y contable. Si la empresa no cuenta con este requisito indispensable, no habrá camino de salida para sus dueños y cualquier inversionista perderá interés.

Conocido el valor del negocio, se trate de la venta total de la empresa o de la inclusión



de un nuevo inversionista, sin lugar a dudas una correcta asesoría legal es necesaria para obtener la mayor rentabilidad posible. Para ello, deben evaluarse los costos involucrados en la modalidad que se elija para transferir el negocio o para incluir a un nuevo socio.

Las modalidades para implementar esta transacción van desde una transferencia o emisión de nuevas acciones hasta una reestructuración simple, escisión o fusión de empresas.

Dentro de las formas más sencillas, la transferencia de acciones supone que sus titulares las transfieran a terceros a cambio del mejor precio pactado, mientras que la emisión de nuevas acciones implica que sus propietarios renuncien al conocido derecho de suscripción preferente y acuerden emitir nuevas acciones en la empresa, las mismas que serán suscritas y pagadas por los inversionistas como consecuencia de un aumento de capital.

Por otro lado, y para casos un poco más complejos, una escisión consiste en seleccionar del patrimonio de la empresa un conjunto de activos,

con sus respectivos pasivos, para incorporarlos en bloque a una nueva empresa. La anterior es una modalidad que usualmente es atractiva para inversionistas que prefieren constituir una nueva sociedad y reducir al máximo las contingencias involucradas en su inversión, respecto de la antigua empresa.

Sin importar la modalidad de transacción que se elija, el propietario de una pyme debe tener claro que sus abogados deben conocer la situación real del negocio y entender sus pretensiones como cliente para, de esta manera, utilizar eficientemente los recursos disponibles y así mejorar la rentabilidad de la operación. Luego de ello, será necesario que se haga un análisis legal desde el punto de vista societario, tributario o financiero, de ser el caso.

El Peruano

1945 Importación de ganado

Con el fin de incrementar la ganadería peruana, el Ministerio de Agricultura ha importado 124 sementales finos de tipo Brown Swiss y Holstein, los cuales han sido distribuidos entre los ganaderos de los valles de la costa y sierra del país.

2004 Monarca

Considerado como un rey moderno, el gran promotor de las reformas estructurales y sociales en Marruecos, Mohammed VI, realizó la primera visita de Estado de un monarca marroquí al Perú, en 41 años de historia de las relaciones bilaterales. El monarca cumplió intensa agenda de actividades en Lima como parte de su gira por América Latina.

CLAVES

El Diario Oficial **El Peruano** no se solidariza necesariamente con las opiniones vertidas en esta sección. Los artículos firmados son responsabilidad de sus autores.

¿Cómo evitar la crisis de una pyme?



ALBERTO ZARAK
SENIOR LEGAL
ADVISOR DE ASESORÍ

tal por medio de prestamistas privados, aquellos que con condiciones desfavorables los invitan a contemplar su salida del negocio o a incluir la participación de un nuevo socio interesado en invertir.

¿Qué debe tomar en cuenta el propietario de una pyme antes de vender su empresa o de invitar a participar de esta a un tercero? Primero, es esencial que se conozca el valor real del negocio, que solo podrá determinarse favorablemente si puede sustentarse en la correcta documentación legal, financiera y contable. Si la empresa no cuenta con este requisito indispensable, no habrá camino de salida para sus dueños y cualquier inversionista perderá interés.

Conocido el valor del negocio, se trate de la venta total de la empresa o de la inclusión



de un nuevo inversionista, sin lugar a dudas una correcta asesoría legal es necesaria para obtener la mayor rentabilidad posible. Para ello, deben evaluarse los costos involucrados en la modalidad que se elija para transferir el negocio o para incluir a un nuevo socio.

Las modalidades para implementar esta transacción van desde una transferencia o emisión de nuevas acciones hasta una reestructuración simple, escisión o fusión de empresas.

Dentro de las formas más sencillas, la transferencia de acciones supone que sus titulares las transfieran a terceros a cambio del mejor precio pactado, mientras que la emisión de nuevas acciones implica que sus propietarios renuncien al conocido derecho de suscripción preferente y acuerden emitir nuevas acciones en la empresa, las mismas que serán suscritas y pagadas por los inversionistas como consecuencia de un aumento de capital.

Por otro lado, y para casos un poco más complejos, una escisión consiste en seleccionar del patrimonio de la empresa un conjunto de activos,

con sus respectivos pasivos, para incorporarlos en bloque a una nueva empresa. La anterior es una modalidad que usualmente es atractiva para inversionistas que prefieren constituir una nueva sociedad y reducir al máximo las contingencias involucradas en su inversión, respecto de la antigua empresa.

Sin importar la modalidad de transacción que se elija, el propietario de una pyme debe tener claro que sus abogados deben conocer la situación real del negocio y entender sus pretensiones como cliente para, de esta manera, utilizar eficientemente los recursos disponibles y así mejorar la rentabilidad de la operación. Luego de ello, será necesario que se haga un análisis legal desde el punto de vista societario, tributario o financiero, de ser el caso.

ES MUY COMÚN que pequeñas y medianas empresas se encuentren en problemas por falta de capital, que siempre es necesario para que puedan desarrollar sus proyectos. Esto suele ocurrir porque muchas de ellas ya han agotado su capacidad crediticia en el sistema financiero y les resulta imposible garantizar nuevas operaciones de financiamiento. Ante esta situación, sus propietarios se ven tentados a levantar capi-