

NUESTRA OPINIÓNMODA
NEGOCIOS
INNOVACIÓN
DESARROLLO

GAMARRA: FORMALIZAR PARA CRECER

Más organización, más oportunidades
y un mejor futuro para miles de
emprendedores.

**MÁS
CRECIMIENTO
PARA TODOS****ECONOMÍA
EN EXPANSIÓN****MÁS EMPLEO****MÁS EMPRESAS
FORMALIZADAS****MAYORES
OPORTUNIDADES***Versión digital:***OBTÉN UN
PRÉSTAMO CON
EL NUEVO RUS****FÁCIL****RÁPIDO****PARA HACER
CRECER TU NEGOCIO****STEC Perú**
Fábrica de Software**"Tienes una idea, tienes un Software"**

Constuimos Software para tu negocio

+51 998 474 500

NUESTRA OPINIÓN

GAMARRA: FORMALIZAR PARA CRECER

Frente a los desafíos de fiscalización, comercio informal y menor dinamismo de algunos mercados, el camino no es detenerse, sino organizarse, dialogar y buscar nuevas oportunidades de negocio.

El Perú mantiene una perspectiva económica favorable. Aunque el tercer trimestre aún no concluye se ve prometedor a nivel macro económico, los resultados del primer semestre y las proyecciones oficiales permiten mirar con optimismo el cierre de 2026.

El reto del gobierno y la sociedad es lograr que ese crecimiento llegue también a las pequeñas y medianas empresas y sobre todo a los trabajadores de estas unidades de negocio por pequeñas que sean.

En este escenario, la formalización puede convertirse en una

herramienta de crecimiento empresarial y personal y no solamente en una obligación. Ser formal significa abrir puertas a nuevos mercados, financiamiento, capacitación, compras públicas y mejores oportunidades de nuevo negocios con mayores volúmenes de ventas.

Gamarra tiene talento, capacidad productiva y espíritu emprendedor. Si empresarios, trabajadores y autoridades avanzamos hacia una formalización acompañada de reglas claras, simplificación y diálogo, podremos transformar los desafíos actuales en oportunidades.

Formalizar, innovar y crecer: ese puede ser el nuevo impulso de Gamarra hacia el futuro.

Comenta en: 

CURSO-TALLER: INICIANDO MI PROPIO NEGOCIO



TALLER 1:
Yo emprendedor

TALLER 2:
Mi Producto Mundial

TALLER 3:
Formo un equipo de poder

TALLER 4:
Comunicación eficaz

INSCRIPCIÓN



Formación, Asesoría,
Orientación empresarial,
Estudio de mercado,
Exportación

HUB EMPRENDEDOR



LAPTOPS DE SEGUNDO USO

DESDE S/ 750

DELL hp Lenovo



- ▶ RAM
16 GB
- ▶ PROCESADOR
Intel Core i7
- ▶ ALMACENAMIENTO
SSD 250 MB

- ✓ Equipos revisados y probados
- ✓ Funcionamiento garantizado
- ✓ Excelente estado

¡No te quedes sin la tuya!

📞 +51 916 198 327

ESTE ESPACIO ES PARA TI

¡Haz visible tu negocio en Gamarra!

Distribución semanal de:

2,000 EJEMPLARES
IMPRESOS

Con alcance a:

15,000 COMPRADORES EN
redes

PRESENCIA PERMANENTE EN:

Gamanario.com

TENDENCIAS Y OPORTUNIDADES

Estrategia para la venta de ROPA JUVENIL

La campaña tradicional de invierno prácticamente desapareció, provocada por el Fenómeno del Niño Costero 2026. En este contexto, septiembre ya no es un mes de transición suave, sino el **adelanto agresivo y definitivo del verano**.

Si tienes un negocio mixto (tienda física y/o virtual) y enfocada a ropa juvenil debes ajustar su estrategia bajo tres ejes comerciales propuestos:

1. Liquidación drástica del "Falso Invierno" (Canal Físico y Digital).

• **Recuperar capital:** Si te quedó stock de poleras pesadas, casacas o jeans gruesos de la campaña anterior, no esperes a que acabe el año. Ve la manera de vender a comercios en zonas de friaje del Perú.

• **Liquidación digital flash:** Lanza promociones agresivas en tu web y redes sociales (como "*Liquidación de Invierno: Todo a mitad de precio*"). Esto te permitirá recuperar liquidez rápidamente para reinvertir en telas o prendas frescas o nuevas colecciones.

2. Abastecimiento de "Verano Adelantado" (Tendencias de Producto).

• **Materiales frescos y transpirables:** El público juvenil está demandando ropa ligera de manera inmediata debido a las sensaciones térmicas que rozan los 30 °C. Prioriza bikinis, shorts, bermudas, tops tejidos abiertos y polos de algodón ligero.

• **Ropa de transición mínima:** Si compras a proveedores locales o en Gamarra, busca prendas versátiles de "grosor mínimo". Casacas cortavientos ultraligeras o camisas de lino abiertas que protejan del viento nocturno sin abrigar demasiado.

3. Marketing enfocado en el Clima Actual (Estrategia Digital).

• **"Todo es calor":** Adapta el tono de tus campañas en TikTok e Instagram Reels. Utiliza audios en tendencia y memes juveniles que hablen de lo insoportable que es el calor en pleno septiembre en Perú.

• **Lookbooks de "Calor Extremo":** Sustituye los outfits de capas largas por looks frescos. Promociona conjuntos de dos piezas (shorts + camisas manga corta o tops) ideales para resistir el día de universidad o trabajo y salir de noche sin sofocarse.

Comenta en:

Obtén un préstamo con el Nuevo RUS de SUNAT

Sabías, que puedes obtener un préstamo rápido para Capital de Trabajo (mercadería, insumos o materiales) o Comprar Máquinas y Equipos en seis (6) meses, te digo como:

1 Constituye una empresa SACS en SUNAR

En 72 horas puedes tener tu RUC activo en SUNAT; asíocala al régimen NRUS (Nuevo RUS).

2 Trabaja de manera formal

(Mínimo durante 6 meses) cumpliendo las reglas del régimen NRUS.

3 Guarda tus comprobantes

Guarda todos tus comprobantes mensuales del NRUS (S/25 pagados al banco).

4 Guarda todos los sustentos de Compras y Ventas

Copias de boletas de venta emitidas a clientes finales y, sobre todo, facturas de compra de los proveedores de insumos (telas, hilos, avios, alquiler de maquinaria).

5 Solicita el préstamo

Al solicitar el préstamo ten disponible, Ficha RUC, DNI vigente del titular (y del cónyuge si aplica) y un recibo de servicios (luz o agua) de su domicilio actual. También como Garantía: Contrato de alquiler del stand o local, título de propiedad o contrato de cesión. Además, procurar tener buen Historial Crediticio: Calificación "Normal" en las centrales de riesgo (Infocorp/SBS).



ANUNCIOS CLASIFICADOS

EMPLEOS

SERVICIOS

VENDEDOR A1

Comisiones hasta del 50% más pasajes y alimentación.
•L-V 9am-6pm, S 9am-2pm
+51 998 474 500

Galería La Multi. local 537

BORDADOR

+51 989 976 539

Galería Victoria. piso 3, 303-c

PERSONAL DE SEGURIDAD

+51 994 216 719

VENDEDOR

Mujer

+51 959 709 334

VENDEDOR

Mujer C/S experiencia.

+51 960 935 518

PERSONAL

Persona ágil con fuerza física y rápido aprendizaje para trabajo en sublimado textil.

+51 933 949 792

VENDEDOR

Hombre para ventas de tela y almacén.

+51 974 631 070

CORTADOR

+51 981 203 395

VENDEDOR

Mujer, para ventas en tienda física y por transmisión C/S experiencia.

+51 995 725 911

VENDEDOR

Mujer con experiencia en venta de ropa.

+51 902 300 762

VENTAS ONLINE

Mujer C/S experiencia.

+51 947 828 981

PLANCHADOR

Hombre

*Jr. Antonio Bazo 1022.
Galería Sochi piso 4 taller 402*

PERSONAL

Hombre para almacén

+51 910 960 891

AYUDANTE DE VENTA

+51 930 236 332

Jr. Antonio Bazo 750, Int. 121-122

AYUDANTE DE TALLER

Hombres C/S experiencia.

+51 928 928 726

DESEÑADOR

Que sepa manejar maquina sublimadora.

+51 934 153 468

Galería La Multi. local 326

COSTURERO

Recta y Remalle

+51 929 573 104

Jr. Antonio Bazo 1031.

VENDEDOR

Mujer, con experiencia, sueldo + comisión.

+51 981 577 526

PERSONAL

Hombre para almacén.

+51 948 578 159

Av. Paseo de la República 712

AYUDANTE

+51 958 209 168

VENDEDOR

Mujer, C/S experiencia en venta de ropa para hombre.

+51 958 079 185

VENDEDOR

Con experiencia

+51 998 019 366

DESEÑADOR

Para sublimado

+51 937 311 655

HABILITADOR

Para tienda de ropa.

+51 933 664 165

PERSONAL

Hombre de 25-35 años, experiencia en ventas/atención al cliente.

+51 979 310 490

PERSONAL

Para repartir y ofrecer menú.

+51 902 771 069

PATRONISTA DIGITAL

+51 931 505 479

VENDEDOR

Ingreso inmediato. FLOTEX

+51 967 683 070

AYUDANTE

+51 955 226 444

VENTA Y HABILITADO

Mujer

+51 981 176 848

*Jr. Antonio Bazo 1048.
Galería Olinda piso 7.*

VENDEDOR

Mujer

Galería: Centro Gamarra, piso 3, tienda 303

COSTURERO

+51 950 484 155

AUXILIAR DE ALMACÉN

Mujer

+51 947 828 981

COSTURERO

C/S experiencia en Recta y Remalle (vestidos).

+51 957 195 737

TIENDA EN VENTA

Se vende tienda puerta calle

+51 998 314 100

+51 922 210 928

MOLDES

+51 986 659 415

ALQUILER

Se alquila almacenes y oficinas.

+51 983 581 332

*Jr. Antonio Bazo 1048.
Galería Olinda*

ALQUILER

Local

+51 977 399 237

ALQUILER

Local para taller o depósito.
+51 906 542 339

ALQUILER

Local de 12 m² para taller, teñidos o depósito.

+51 980 426 193

Jr. Antonio Bazo 728, local 503

BORDADO

Bordado computerizados ponchados.

+51 941 037 372

ALQUILER

Para almacén.

+51 908 822 354

ESTAMPADOS

+51 992 581 002

Publica tu aviso aquí:



¿buscas personal o necesitas nuevos clientes?

Publica tu aviso aquí: <http://gamanario.com/app/avisos/>

+51 916 198 327

avisos@gamanario.com