BOLETÍN

ABRIL 2019

CÁMARA INFORMA

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA

CONSEJO DIRECTIVO

PRESIDENTE:
Sr. Juan Carlos Fisher Tudela

VICEPRESIDENTE:
Sr. Enrique Schütze Macchiavello

SECRETARIO:
Sr. Juan Enrique Rivera de la Barra

TESORERO:
Sr. Sebastián Herraiz Gibson

VOCALES:
Sr. Ignacio Rojas Guerrero

GERENTE GENERAL :
Sra. Mariela González Castro

EDITORIAL

Este 2019 la Cámara de Comercio Peruano – Chilena vuelve a reafirmar con sus asociados, el compromiso de seguir siendo el promotor activo de las relaciones comerciales y de inversión entre ambos países. Manteniendo la representatividad de los intereses económicos y de comercio de los diversos sectores empresariales de Perú y Chile.

Durante el mes de abril, la Cámara realizó diversas actividades que pretenden fomentar el intercambio comercial y networking de nuestros asociados y aliados; en este contexto se llevó a cabo el desayuno minero, bajo la denominación “Retos y Oportunidades de la Minería Rumbo al Bicentenario” contando con la ponencia del CEO y Gerente General de la Mina Buenaventura, Victor Gobitz. En este mismo sentido, se realizó el primer networking del sector agroindustrial en la ciudad de Santiago de Chile junto a nuestro socio Araya & Cía Abogados. Además, con el objeto de aportar con la actualización de conocimientos de nuestros asociado, se organizó en conjunto con Tpc Group, el Taller Ejecutivo “Planeamiento Triburio: Impacto en el Impuesto a la Renta”.

La Camara de Comercio Peruano Chilena entiende que la cooperación público privado es fundamental para avanzar en el crecmiento del Perú y facilitar a la inversión las condiciones del mercado, razón por la cuál, se firmó un convenio de colaboración con el Gobierno Regional La Libertad, que será el marco de sinergía entre ambas partes

Nos comprometemos a seguir trabajando en plataformas comerciales y relacionales que beneficien a nuestros socios y empresas amigas.
Lo invitamos a mantenernos conectados a través de nuestro boletín, página web y redes sociales.

Consejo Directivo

ÍNDICE

Reporte Inmobiliario: Oficinas de Clase A

Lima posee **6 ejes corporativos**, cada uno con una dinámica particular a su ubicación. En total existen 96 edificios... (Pág. 6)

Perú, el segundo productor de zinc, cobre y plata.

Además se ubicó en el tercer puesto en la producción de plomo, cuarto lugar en la producción de estaño y molibdeno ...(Pág. 10)

Liderazgo: ¿Cómo manejar la falta de confianza?

Es difícil mantener la confianza. Hay momentos en que el líder se siente fuerte y listo para enfrentar cualquier desafío que tenga ... (Pág12)

Convenio de Marco de Cooperación Interinstitucional

El miércoles 24 de abril, se realizó la firma del Convenio Marco de Cooperación Interinstitucional entre la Cámara de Comercio...(Pág. 16)

Desayuno Minero: Retos y Oportunidades en la minería Rumbo al Bicentenario

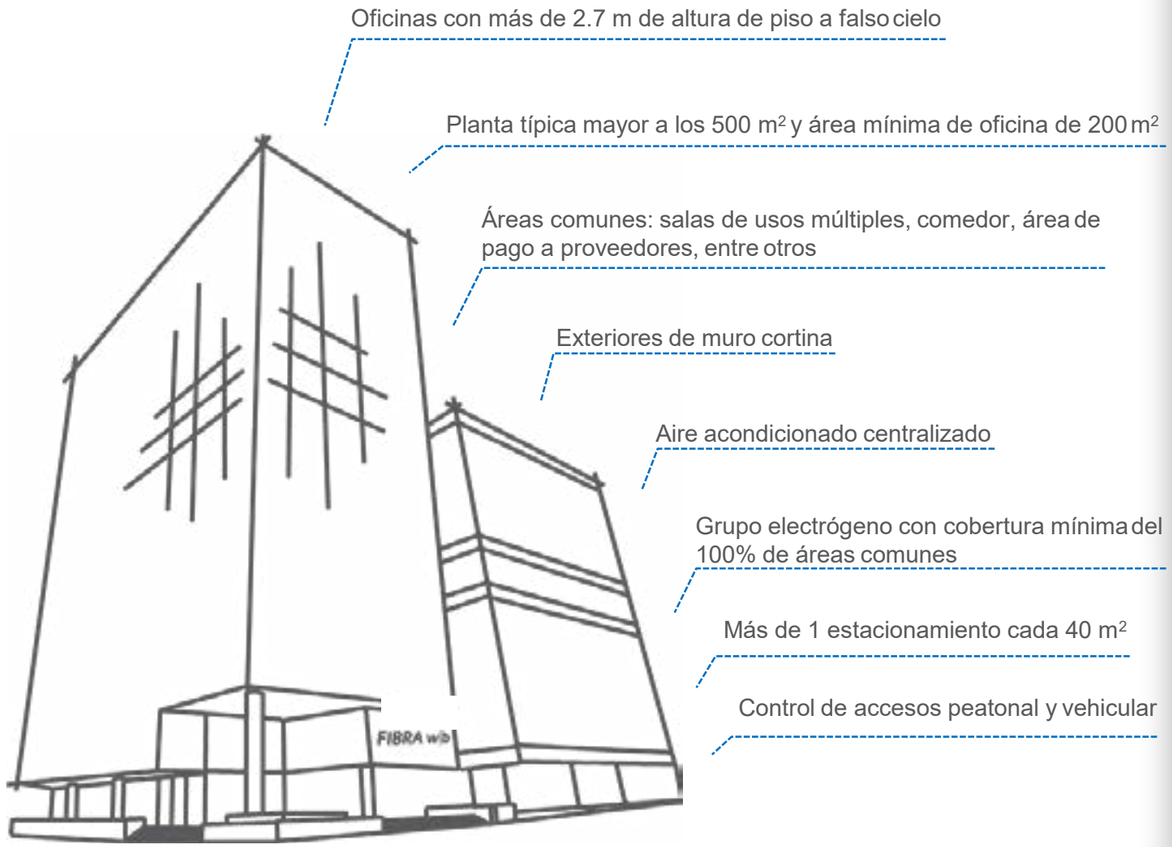
El pasado 02 de abril, la Cámara de Comercio Peruano Chilena llevó a cabo el primer desayuno minero del año, ...(Pág. 18)

DESAYUNO EJEUTIVO

BINSWANGER PERÚ

Oficinas de clase A
Lima, primer trimestre 2019

¿Qué es un edificio de clase A?



Lima posee **6 ejes corporativos**, cada uno con una dinámica particular a su ubicación. En total existen **96 edificios** de clase A ya entregados, los cuales se ubican principalmente en San Isidro Financiero (34)

Lo más destacado del 1T-2019

NUEVAS ENTREGAS

Se entregaron los siguientes edificios

El primer trimestre a detalle

- San Isidro Financiero se mantiene como líder en cuanto a absorción. Además de las operaciones mencionadas en la pág. 6, destacamos a Engie y Auna, que ocuparon más de 1,200 m2 en Torre Paseo República y Torre Panamá, respectivamente.

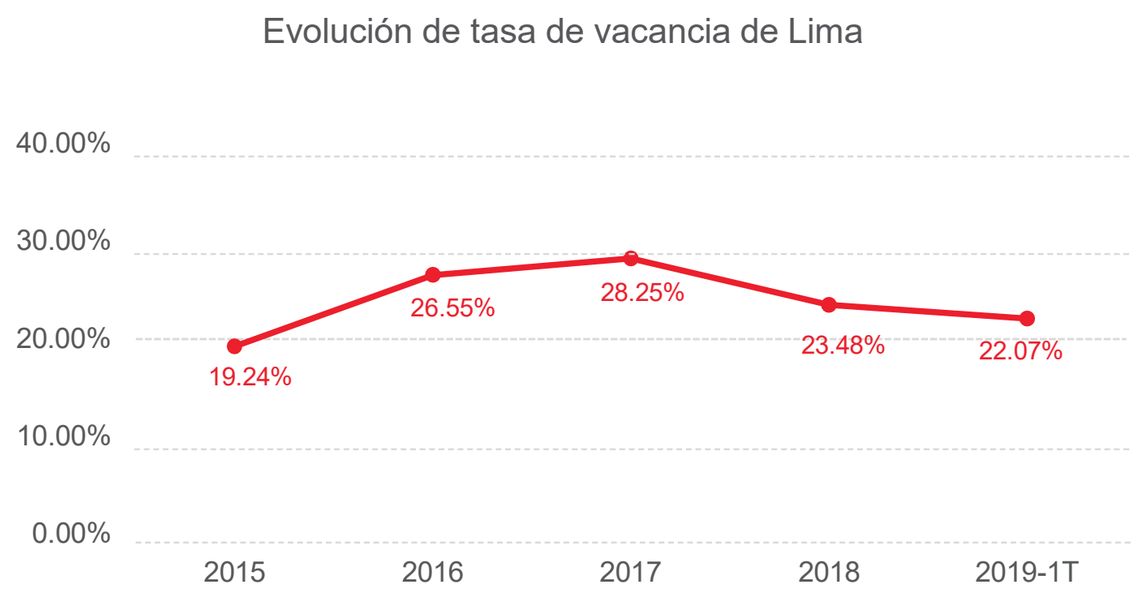
- Surco fue el segundo eje con mayor ocupación (12,259 m²). Al tener las tarifas más bajas del mercado, es atractivo para empresas que no tienen problemas en cambiar de locación. Durante el 1T, además del coworking, estudios de abogados, constructoras, y empresas de consultoría, estrenaron nuevas oficinas en Surco. Ocuparon entre 200 m2 y 600 m2, en promedio.

- A pesar de la entrega de más de 30,000 m2, la tasa de vacancia se redujo gracias al buen ritmo en la colocación de grandes bloques de oficinas.

- Miraflores se perfila como el eje con la menor vacancia y mayor tarifa de alquiler del 2019 y 2020, debido a la preferencia de las grandes empresas por dicho distrito (minería, consumo masivo, etc.) y a la escasez de oferta nueva. Su próximo proyecto prime está previsto a entregarse en el 2021.

- Las tarifas de alquiler se mantienen estables. El promedio de Lima asciende a USD 16.32/m2. En los edificios con las mejores prestaciones de infraestructura y ubicación, las tarifas de alquiler empezaron a subir.

- Las tarifas de venta también registran estabilidad. El promedio de Lima es de USD 2,167/m2. Al cierre del 1T, registramos 61,000 m2 en venta.



Conclusiones y proyecciones

- En los próximos meses se entregarán 25,857 m2 (2 edificios), haciendo que las nuevas entregas del 2019 sean de 57,912 m2. Desde el 2012, Lima no recibía tan pocos m2 en un año.

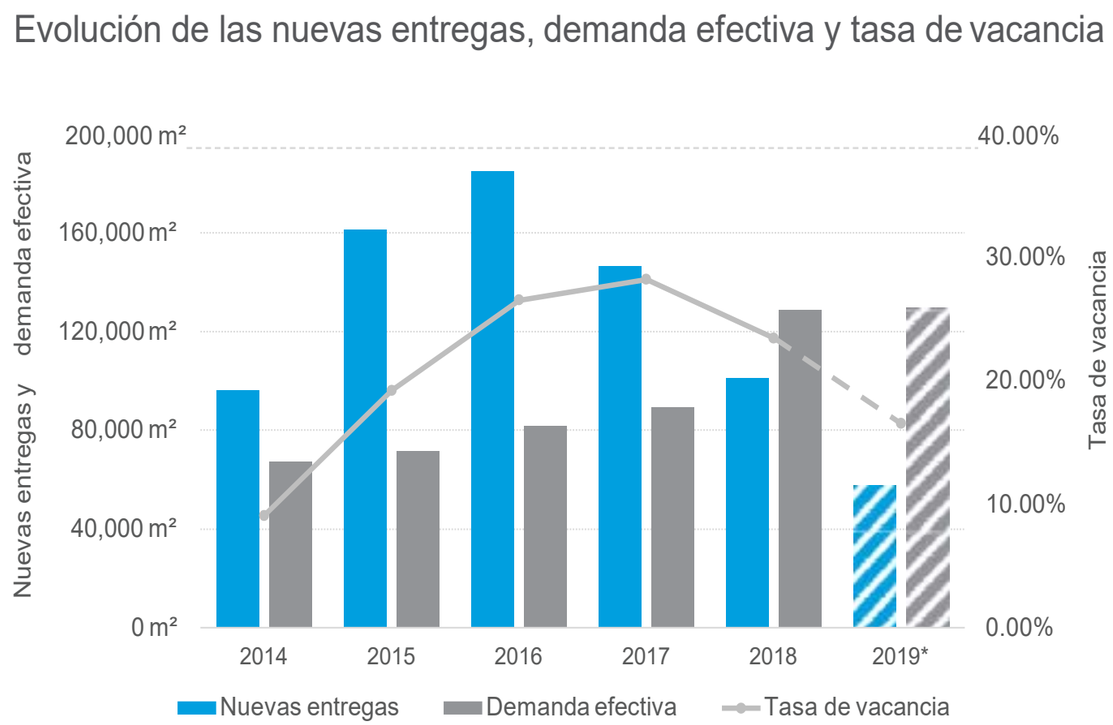
- Prevemos que la demanda efectiva supere los 120,000 m2 en el 2019. Ya no es sólo coworking. Vemos apetito de las mineras y otras industrias, en tomar nuevas oficinas durante el año.

- La tasa de vacancia mantendrá su tendencia a la baja en los próximos trimestres. Siendo conservadores, estimamos que esta se ubique entre 15% y 18% al finalizar el año.

- A nivel global, las tarifas de alquiler se mantendrán estables en el 2019. En Miraflores, y en algunos edificios de San Isidro (de mayor ocupación, y mejores prestaciones de infraestructura y ubicación) prevemos un ligero incremento de las rentas.

- Del 2020 en adelante, sí estimamos un incremento global de las tarifas de alquiler, siempre condicionado a la estabilidad económica y una creciente inversión privada.

- Magdalena, Miraflores y San Borja se han quedado sin proyectos nuevos para el 2019 y 2020. En el primero se justifica por la elevada vacancia. Pero Miraflores y San Borja sí requerirán oferta nueva, dado que sus tasas de vacancia serán cercanas a 0% al cierre de año.



Perú, el segundo productor mundial de cobre, plata y zinc

Además se ubicó en el tercer puesto en la producción de plomo, cuarto lugar en la producción de estaño y molibdeno y sexto en la producción de oro

La última encuesta realizada por la agencia científica U.S.Geological Survey (USGS) reveló que, durante el 2018, Perú se mantuvo en segundo lugar como productor mundial de cobre, plata y zinc. Además, se encuentra en tercer lugar en cuanto a la producción de plomo; cuarto, en la elaboración de estaño y molibdeno y sexto, en la producción de oro.

Según los datos proporcionados por el Ministerio de Energía y Minas (MEM), Perú se ubica en el segundo lugar en la producción de cobre con 2.44 millones de TMF (Toneladas Métricas Finas), que promedia ser el 11.8% del total mundial. A su vez, el zinc sumó 1.47 millones de TMF, cantidad que representa el 11.6% de todo lo producido a nivel mundial con respecto a ese metal.

Durante el 2018, la plata logró una producción de 4, 163 TMF, volumen que nos posiciona en el segundo puesto en el mundo con un alcance de participación de 15.5% en la producción argentífera global. Además, Perú es uno de los países que cuenta con mayores reservas de plata en todo el mundo, con un total de 110, 000 TMF, cifra que representa el 19.6% del total.

Por otro lado, el plomo sumó una producción de 289,195 TMF, cantidad que nos colocó como el tercer mayor productor mundial. Asimismo, durante el 2018, nuestro país resaltó por ser el sexto mayor productor de oro del mundo con 142.6 TMF, volumen que presenta el 4.4% de la producción global.

El Perú volvió a posicionarse como tercer país en el mundo con las mayores reservas de cobre, zinc y molibdeno; mientras que en oro subimos dos posiciones para ubicarnos en el quinto lugar en el ranking de reservas mundiales de metales.

Fuente: Diario Gestón

ARTÍCULO

Liderazgo: ¿cómo manejar la falta de confianza?

Es difícil mantener la confianza. Hay momentos en que el líder se siente fuerte y listo para enfrentar cualquier desafío que tenga al frente, pero hay otros en que se siente superado por las circunstancias y poco preparado para responder. Todo esto es parte de la naturaleza humana, y cada líder, independientemente de su experiencia y talento, pasa por un periodo de desconfianza en sí mismo

.

Líderes de todos los niveles experimentan su propio "bajón", causando que incluso el más talentoso desaparezca en los momentos más importantes. La buena noticia es que su impacto no se mide por el nivel de desconfianza que tienen, sino por la efectividad que finalmente demuestran al trabajar. Para afrontar estos momentos de la mejor manera, proponemos dos estrategias para ayudar a recuperar la confianza en los momentos donde nos sentimos más inseguros:

Aprovechar el bajón.

Existe el mito de que los líderes no deben mostrar signos de debilidad, que los demás pueden, pero es mandato de un líder nunca caer. Tal como lo describe el psicólogo y autor David Kantor: "Cuando la creencia y la fe se desploman, los líderes se convierten en el principal motor de su organización, su voz … Saben dónde mantenerse firmes, dando una imagen de confianza que otros seguirán".

De la afirmación de Kantor podría interpretarse que, por definición, ya no estás liderando cuando la confianza falla. Sin embargo, es posible otra interpretación. ¿Qué pasa si la caída es evidencia de que estás preparado para avanzar hacia el crecimiento?

Imagina que estás entrando a una reunión con líderes importantes. Aspiras a comunicarte bien, establecer buenas relaciones compartiendo información valiosa, convincente y, en última instancia, ganar el derecho para regresar. Pero si eres nuevo en eso, la brecha entre tu inexperiencia y tus aspiraciones te hace altamente susceptible a caer en la desconfianza.

Como dice la profesora de la London Business School, Herminia Ibarra, momentos como este pueden crear una paradoja de autenticidad, que se produce cuando te aferras a formas de ser viejas y cómodas, a costa de crecer. La paradoja se produce cuando afirmas que estás siendo "auténtico", cuando en realidad solo buscas una excusa para aferrarte a lo familiar y permanecer en tu zona de confort.

La solución es encontrar el valor para cambiar las "etiquetas" que definen quién eres. Por ejemplo, reconocer que estás trabajando en tu progreso personal. Así luchas contra la incomodidad temporal de la caída y evitas protegerte en lo seguro y familiar. Parece sutil, pero el cambio de perspectiva permite desarrollar el carácter mediante la prueba y error.

Siguiendo con el ejemplo de la reunión, el "reetiquetado" debería comenzar en el momento en que sienta que se avecina la caída. En lugar de aferrarte a una interpretación irreal de confianza ("cuando entre en la sala, lograré el resultado que quiero. ¡Sin importar qué!"), sigue tu intuición y pasa a una postura más veraz pero igualmente poderosa: "El hecho es que soy nuevo en esto. Entonces, cuando entre en esa habitación, espero salir de mi zona de confort, y cuando eso suceda, me comprometeré a decir y hacer lo que siento que es importante a pesar de la aprensión que sé que sentiré".

Limita tu compromiso interior

Las primeras etapas de "la caída" no son percibidas por tus jefes, clientes o colegas; pero si eres honesto y consciente, tú sí sabes cuándo comienzan. Empiezas a negociar contigo mismo y haces compromisos internos que convierten las intenciones en acciones pasivas. Consideremos algunos ejemplos comunes y observemos cómo limitan su propio efecto constructivo sobre las personas y los problemas:

Intención ante la "caída"	Acción típica durante la "caída"
Avanza en el momento y comparte comentarios directos.	Permanece en silencio, diciéndose que no es el momento adecuado o que sus comentarios no son tan importantes
Defiende sus convicciones y expresa su opinión.	Retrocede y deja que el statu quo continúe sin ser desafiado.
Toma el riesgo de ser fiel a sí mismo y pedir lo que quiere.	Juega a lo seguro y sacrifica sus propias necesidades.
Es audaz y comparte un concepto innovador.	Evita la incomodidad de defender sus ideas.

Al darte cuenta que estas limitándote con compromisos, haz una pausa, asume la responsabilidad y alínea tus acciones con tus convicciones. Esta es la forma de salir del “bajón”, y el uso de estos puntos clave permite aumentar la resiliencia, acortar la duración y limitar la profundidad de la brecha de confianza.

La confianza es el andamio sobre el que estás parado. Su altura determina la perspectiva, así como los objetivos que estás dispuesto a alcanzar. Sin embargo, como cualquier plataforma temporal, se puede desmontar o construir rápidamente. Además de estas dos estrategias, es necesario aprender a esperar los momentos de desconfianza no con pesimismo, sino con la capacidad de recuperación y conciencia de que se puede cambiar las cosas siguiendo un plan. Tener esta perspectiva no evitará la caída, pero te preparará para salir de ella más rápido.

DESAFIOS

Incubando ideas desde PwC Perú

Si quieres conocer más sobre este tema, te invitam
a revisar la publicación completa en nuestro blog

TALLER EJECUTIVO

Convenio Marco de Cooperación Interinstitucional entre la Cámara de Comercio Peruano -Chilena y el Gobierno Regional La Libertad

El miércoles 24 de abril, se realizó la firma del Convenio Marco de Cooperación Interinstitucional entre la Cámara de Comercio Peruano Chilena y el Gobierno Regional La Libertad, en la ciudad de Trujillo. Dicho evento se realizó en presencia de los representantes de ambas organizaciones, Señor Juan Carlos Fisher, presidente de nuestra institución e Ing. Manuel Llempén, Gobernador Regional

Este alianza permitirá desarrollar actividades de colaboración, intercambio y desarrollo en temas económicos, comerciales y culturales.

Los compromisos del convenio están orientados a afianzar la colaboración público privada mediante eficientes plataformas. Este acuerdo busca incentivar el ingreso de manera recíproca entre nuestras empresas socias y aliadas con la industria de La Libertad.

De esta forma, la Cámara de Comercio Peruano Chilena reitera su compromiso en desarrollar instancias que favorezcan al intercambio fluido y dinámico de las relaciones comerciales entre empresas peruanas y chilenas.

PLATAFORMAS COMERCIALES

Desayuno Minero: Retos y Oportunidades de la minería rumbo al Bicentenario

El pasado 02 de abril, la Cámara de Comercio Peruano Chilena llevó a cabo el primer desayuno minero del año, bajo el tema: “Retos y oportunidades en la minería rumbo al Bicentenario 2021”,

Evento que tuvo como ponente al CEO y Gerente General de Minas Buenaventura, el ingeniero Victor Gobitz, quien analizó y brindó una visión sobre el contexto minero a nivel nacional e internacional bajo cuatro enfoques: la minería como pilar del desarrollo socio - económico del país, regulaciones, relaciones comunitarias y minería aurífera informal.

Asimismo, contamos con la asistencia de nuestro presidente, el señor Juan Carlos Fisher; miembros del directorio de nuestra institución, socios y amigos a los cuales agradecemos por su participar en nuestro evento.

Esta instancia busca incentivar espacios de networking a través de un enfoque económico reforzando la confraternidad entre ambos países y promoviendo la cooperación y relación bilateral, para identificar las oportunidades de desarrollo de negocios.

Networking Sector Agroindustrial

Nuestra institución organizó en coordinación con nuestro socio Araya & Cía Perú Abogados, la plataforma denominada Networking Empresarial del sector Agroindustrial

El networking es una plataforma que tiene como objetivo generar alianzas estratégicas y fortalecer relaciones comerciales entre los miembros de nuestra institución.

Los asistentes a esta plataforma aprovecharon la instancia para brindar información detallada de sus productos y servicios, entre ellos: RESET, ATSA, MORPH2, SMARTDICI, SAVTEC, COAGRA, AGRYD, COMERCIAL AGRPOIMEC, DENKERS, MTSOLUTIONS SPA, FILTROS JAVI, NEORIENTE, PROCHILE, PROAMERICA y PROSPECT INSURANCE BROKERS. Asimismo, se tuvo como invitado de honor, al presidente de nuestra institución, señor Juan Carlos Fisher Tudela.

La Cámara continúa trabajando para generar plataformas eficientes que incentiven la cooperación e incremento bilateral que permitan identificar nuevas oportunidades comerciales entre las empresas peruanas y chilenas.

Finalmente, agradecemos a todos nuestros socios y amigos por participar en el evento.

Taller Ejecutivo Planeamiento Tributario: Impacto en el Impuesto a la Renta

La Cámara de Comercio Peruano Chilena en coordinación con nuestra empresa socia TPC GROUP, organizó el Taller Ejecutivo titulado: “Planeamiento Tributario Impacto en el Impuesto a la Renta ”, el cual contó con la experta ponencia del Señor Franz Salazar, Magister en Tributación Internacional.

El evento tuvo como objetivo propiciar un ambiente interactivo, en el cual permitió a sus participantes potenciar sus conocimientos e intercambiar información con el ponente.

Agradecemos a todos nuestros socios y amigos por su distinguida participación.

La Cámara continuará cumpliendo con su esmerada labor de realizar plataformas comerciales y actividades efectivas que incentiven la relación entre sus asociados y puedan crear alianzas estratégicas.

IV Misión Comercial Sector Agroindustrial

La Cámara de Comercio Peruano Chilena organizó del 24 al 26 de abril La Misión Comercial Agroindustrial, la misma que se desarrolló en la Ciudad de Trujillo - La Libertad. La cual tuvo como objetivo extender plataformas comerciales entre los participantes y las empresas aliadas de la región.

La misión incluyó visitas técnicas a la operación que permitieron identificar a los asistentes las oportunidades de negocio para sus productos o servicios, asimismo, se propiciarion ruedas de negocios que sirvieron para exponer la cartera comercial de cada una de ellas.

En esta oportunidad se visitaron:

EMPRESA	RUBRO
GRUPO ROCIO – TALSA	Avícola, agrícola, y ganadera
VITAPRO – NICOVITA	Acuícola
AGROINDUSTRIA CASA GRANDE	Agroindustrial
CAMPOSOL	Agroindustrial
FRIOPACKING	Ingeniería y construcción

Entre las actividades de la Misión Comercial nuestros asistentes fueron participes de la firma del Convenio Marco de Cooperación Interinstitucional, entre Gobierno Regional La Libertad y nuestra Cámara.

Esta plataforma permitió contar con la participación de cinco empresas de gran prestigio, ABSISA, MANELSA, LIMAGAS, ARVAL RELSA,RESINPLAST.y Dentro de lo expuesto, la Cámara brinda un cordial agradecimiento a cada una de las empresas amigas, por permitirnos cumplir con nuestro quehacer como organización abocada a facilitar y fomentar el intercambio comercial.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

MAYO 2019

10 Rueda de Negocios

Lugar: Av. Jorge Basadre 595
Sector: Retail

Desayuno Ejecutivo 14

Lugar: Country Club Hotel
Hora: 08:00 a.m.

Taller Ejecutivo 23

Empresa: Pricewaterhouse coopers
Sector: Minería

Feria Exponor 2019 27

Lugar: Antofagasta – Chile
Sector Mineria

www.rpn.pe

#ConectamosEmpresas
#GeneramosNegocios

Mandatos de venta de negocios

Encargaturas compra de negocios

Financiamiento

Búsqueda de socios de negocios

RPN
red peruana de negocios

Somos una organización peruana perteneciente a la Red Internacional de Negocios (RIN). Nuestro objetivo radica en facilitar el relacionamiento entre empresarios locales como extranjeros para el desarrollo de sus oportunidades empresariales. La RPN es dirigida y monitoreada por el Grupo TYTL

Ofrecemos una búsqueda efectiva de oportunidades empresariales o la colocación de éstas en el mercado peruano. Conectamos la oferta con la demanda empresarial tanto a nivel nacional como internacional.

Para mayor información ingresa a: www.rpn.pe
o escríbenos a: contacto@rpn.pe

DESAYUNO EJECUTIVO

Enrique Schütze, Juan Carlos Fisher Tudela Victor Gobitz, Juan Enrique Rivera y Helmut Eichhorn

La **Cámara de Comercio Peruano Chilena** organizó el primer Desayuno Minero del año, bajo el tema “Retos y Oportunidades de la Minería rumbo al Bicentenario 2021”

Rodrigo Echecopan, Helmut Elchhom,Enrique Schütze, Juan Carlos Fisher y Natalia Valle

Victor Gobitz.

VI MISIÓN COMERCIAL

Lino Gutiérrez, Luis Munayco, equipo de compras de Casa Grande, Carlos Alva, Julio Huarez, José Zuluoeta y Edbbin Contreras.

La **Cámara de Comercio Peruano Chilena** organizó la VI Misión Comercial del sector agroindustrial en la ciudad de Trujillo

Jorge Zuluoet y equipo de compras de Casa Grande

Edbbin Contreras, Julio Huarez, Carlos Alva, Luis Munayco y José Zuloeta.

Edbbin Contreras, Lino Gutiérrez,Carlos Alva, Luis Munayco, Edbbin Contreras,Jorge Urbina y equipo de compras de Casa

CONVENIO MARO INTERINSTITUCIONAL

Julio Huarez, Luis Munayco, Edbbin Contreras, Luis Rogger Ruiz, Víctor Guerrero, Heribrto Covarubias, Lourdes Suárez, Manuel Llempén, Juan Carlos Fisher, Mariela González, José Zuluoeta,, Carlos Alva, Deborah Mendocillo

La **Cámara de Comercio Peruano Chilena** y el **Gobierno Regional La Libertad** firmó el Convenio Marco de Cooperación Interinstitucional en la cudad de Trujillo.

Déborah Mendocilla, Lourdes Suárez, Mariela González, Manuel Llempén, Luis Rogger Ruiz, Edbbin Contreras, José Zuloeta, Carlos Alva, Juan Carlos Fisher, Heriberto Covarubias, Víctor Guerrero, Julio Huarez y Luis Munayco.

Mariela González y Manuel Llempén

Manuel Llempén y Juan Carlos Fisher

Manuel Llempén
Gobernador La Libertad

CÁMARA DE COMERCIO PERUANO - CHILENA

Av. Juan de Arona 748 - Piso 3. San Isidro - Lima
Página web: www.camaraperuchile.org
Teléfonos: 421 - 5915 | 421- 5565