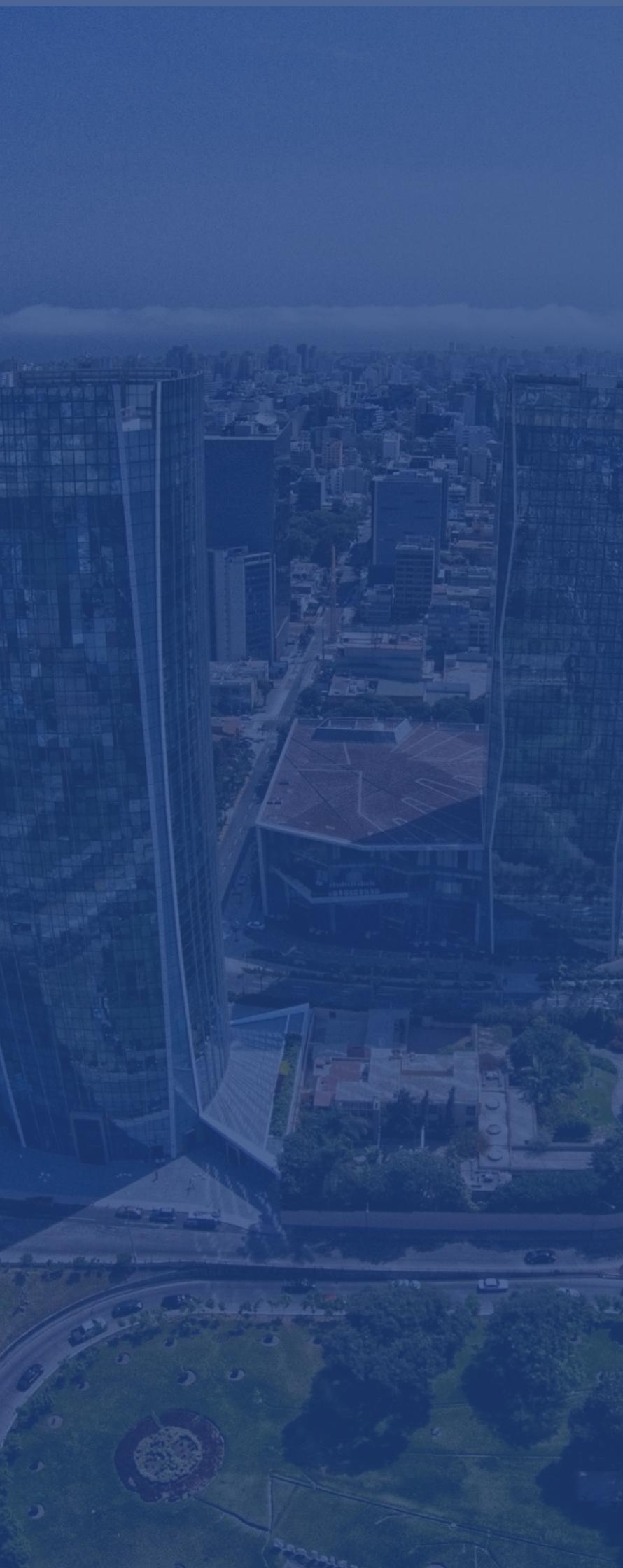


CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



Cámara | 20 Informa | 20 Edición Febrero



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

Durante el segundo mes del año, la Cámara se mantuvo completamente activa, extendiendo sus plataformas para reforzar las relaciones empresariales y comerciales entre Perú y Chile. Iniciamos con un interesante After Office, que permitió a los asistentes activar su networking, conocer e intercambiar perspectivas sobre la situación económica y política de Américalatina. Nuestro activo socio, Sandler Training, dio un taller ejecutivo sobre ventas, que como siempre tuvo gran convocatoria; por su parte, estábamos todos listos para partir a Arequipa e iniciar la misión multisectorial en la región, sin embargo, contingencias climáticas que impidieron su desarrollo, quedando reagendada para el mes de marzo.

Partimos febrero, con la convocatoria del jueves 13 de febrero, el primer After Office del año, bajo el nombre “Análisis Económico y Político de Latinoamérica y su Repercusión en el Perú”, auspiciado por Aquarius Consulting. La instancia tuvo como ponentes a don Daniel Barco y César Campos, quienes de manera dinámica y cercana expusieron sobre los aspectos políticos y económicos que afectan nuestra región, la actividad permitió compartir sus comentarios e interrogantes con los expositores, así como también entre los asistentes, quienes pudieron disfrutar de un delicioso chesse and wine, auspiciado por los viñeros chilenos Adelco, Divinum y Dolfi. En cantados de recibir a nuestros socios y amigos y compartir una grata noche empresarial.

En coorganización con Sandler Training se realizó el Taller Ejecutivo, “Rompe las Reglas y Vende Más”, actividad que reunió a veinte empresas interesadas en aprender nuevas técnicas de ventas, asimismo los participantes pudieron conocerse y compartir sus ideas y experiencias.

Agradecemos a todos nuestros socios y aliados estratégico por acompañarnos en este dinámico e intenso desafío de unir mercados y culturas, estamos siempre atentos a sus necesidades y a las coyunturas que presenta el mercado, no pierdan la oportunidad de ser parte de nuestras activaciones y de hacer uso de sus beneficios 2020, ¡LOS ESPERAMOS!

Consejo Directivo

ÍNDICE

06

Coronavirus no afectó Agroexportaciones Peruanas a China pero próximos envíos de palta deben asegurarse



08

NKF, presenta con éxito su división de Mercado de Capitales para financiar empresas con mejores tasas y palzos



14

8 consejos para la capacitación del usuario final de un ERP



17

¿Cómo responden las empresas peruanas a las nuevas tendencias en el mercado?



22

After Office: Análisis Económico y Político en América Latina y su Repercusión en el Perú



DESAYUNO MINERO

Auspiciado por:

Jet SMART

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



DESAYUNO MINERO: AVANCES Y DESAFÍOS EN LA INDUSTRIA MINERA

SALÓN REPÚBLICA
HOTEL PULLMAN - SAN ISIDRO
08:00 A.M.

12^{de} marzo

Contacto: analista1@camaraperuchile.org
421 5915 - 421 5565

Media Partner **DIPROMIN**

Revista
MINERÍA & ENERGÍA

MinerAndina
Comunicaciones

ProActivo
SEGURIDAD, SALUD, MEDIO AMBIENTE Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

Coronavirus no Afectó Agroexportaciones Peruanas a China pero Próximos Envíos de Palta Deben Asegurarse

Las Agroexportaciones peruanas a China no están siendo afectadas por la epidemia del coronavirus ya que las campañas de los principales productos terminaron antes de la crisis o están finalizando como es el caso de los arándanos. Próximas campañas como la de la palta que inicia en abril y mayo esperan mejores escenarios pero es necesario que los exportadores se aseguren con con-



tratos y otras medidas legales manifestó **Sebastian Osman, Country Manager de Araya & Cía. Abogados** firma especializada en agroexportación.

El caso de Perú no es igual que el de Chile que ha visto acumularse miles de contenedores en los puertos justo en lo más grave de la crisis a lo que se sumó también las ausencias de personal por el Año Nuevo Chino. Actualmente el 50 % del personal está volviendo a trabajar en los puertos, en actividades logísticas, y mercados manifestó.

En cuanto a los arándanos peruanos que están llegando a China, solo una mínima cantidad tendría problemas ya que el grueso de las exportaciones se despachó meses atrás, indicó el especialista. Los problemas que habría en este caso estarían relacionados con la ralentización de los procesos en puerto y aduanas, precisó.

Palta sale en abril

En el caso particular de la palta peruana que empieza a viajar a China en abril y mayo dijo que es probable que para entonces la incidencia de contagio continúe bajando y se normalicen un poco

más las cosas no obstante recomendó a los exportadores tomar todas las medidas posibles de aseguramiento legal.

Osman comentó que es común encontrarse con exportadores más reactivos que preventivos pero que con lo que está sucediendo actualmente en China es más que recomendable suscribir contratos, hacer quality controls, accionar reclamos, solicitar inspecciones (surveyor) y tenerlo todo por escrito y a tiempo.

Advirtió que en circunstancias como esta es cuando los exportadores tienen sobre sí una espada de Damocles, el temible certificado de “fuerza mayor”, que las instituciones públicas chinas podrían validar y entregar a los recibidores y eximirlos de cumplir con los contratos.

Se pueden evitar muchos problemas firmando contratos, pagando un seguro de transporte y tomando todas las medidas mencionadas. Simultáneamente hay que estar muy atentos a lo que suceda en las próximas semanas pues aún con contratos los casos de “fuerza mayor” o “caso fortuito” siempre son como un as bajo la manga y no precisamente a favor del exportador.

Asimismo recomendó mantenerse siempre en

comunicaciones por escrito con su recibidor tratando de evitar acuerdos por whatsapp o teléfono. El ambiente de las agroexportaciones suele ser muy informal, manifestó Osman, “Muchas veces todo lo importante se lo dicen por teléfono y cuando hay problemas no encuentran los emails, incluso he tenido alegatos mostrando screenshots donde se toman acuerdos con la manito arriba”, comentó.

Todo eso, aunque es válido, se presta a problemas de interpretaciones, porque muchas veces no son tan claros como las partes creen que lo son. Cuando estás haciendo negociaciones cada parte lo interpreta distinto y una tercera parte lo puede ver de otra manera, explicó.

Exportaciones a China, las cifras

El Perú exporta A China 55 millones de Kgs. de uva, 13 millones de kgs. de palta , 12 millones de kgs. de arándanos y 486 mil kgs. de mango.

En el año 2019 Perú exportó a China US\$ 262 millones en todas frutas, de los cuales US\$ 124 millones fueron en uva, US\$ 87 en arándanos y US\$ 34 millones en palta.





Newmark Knight Frank, presenta con éxito su división de Mercado de Capitales para financiar empresas con mejores tasas y plazos

- En primer año Newmark Knight Frank cierra con US\$56 millones en operaciones de financiamiento para empresas peruanas.

Newmark Knight Frank, líder global en servicios de asesoría inmobiliaria comercial, presenta su **división de Mercado de Capitales en el Perú**, durante la tercera edición de la Expo Real Estate y Congreso de Desarrollos e Inversiones Inmobiliarias realizada el 25 y 26 de setiembre del 2019 en el Swissôtel de Lima. **Las empresas peruanas con activos inmobiliarios sobre los 5 millones de dólares** podrían calificar a nuevas alternativas de financiamiento, a través del uso eficiente de sus inmuebles, para el desarrollo de proyectos, adquisición de activos fijos entre otros, con mejores tasas y plazos más flexibles. En ese sentido, **en el primer año; Newmark Knight Frank logra cerrar US\$56 millones en operaciones de financiamiento** para empresas peruanas

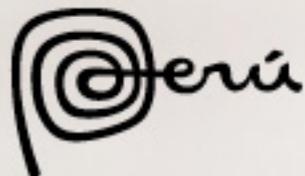
“Entre las nuevas alternativas, tenemos el **“SALE & LEASEBACK”** que consiste en que los empresarios **puedan obtener financiamiento de inversionistas institucionales** vendiendo momentáneamente un activo inmobiliario conservando su posesión mediante un alquiler y recomprarlo en el futuro. **Esto permite disponer**

de una importante inyección de liquidez en el corto plazo y pagar menores cuotas que las de un crédito bancario.” explica el **CEO de Newmark Knight Frank – Perú, Marco Yagui Kanashiro**.

“Otra alternativa es el **“BUILT TO SUIT”**, que es el mecanismo por el cual una empresa **encarga a un inversionista institucional la adquisición del terreno, construcción e implementación de un activo inmobiliario** hecho a la medida de las necesidades de la empresa, con el objeto de posteriormente alquilar dicho bien a largo plazo. De esta forma **la empresa no se descapitaliza.**” señala Marco Yagui.

Newmark Knight Frank ofrece a sus clientes en Latinoamérica **una plataforma global de asesoría financiera con acceso al mercado de capitales internacional**, contando con una amplia red de grandes inversores de compañías públicas y privadas, fondos de inversión, de pensiones, de desarrollo y bancos de inversión y multilaterales.

Para más información, visite www.ngkf.com



EXPOMIN Chile 2020

Santiago de Chile

20-24 de abril

Participa en la 15° edición Feria Minera Expomin y genera oportunidades comerciales con compradores internacionales del sector minero.

Beneficios:

Stands individuales en el Pabellón Perú
Rueda de negocios Expomin
Congreso internacional Expomin
Actividades de relacionamiento

Contacto:

aale@promperu.gob.pe
monica.inga@camaraperuchile.org
Tlf. 6167400 anexo 2125-2409
Tlf: 4215565

[Regístrate aquí](#)

Con el apoyo de:

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

prom
perú

Somos un grupo empresarial comprometidos con el crecimiento de nuestros clientes y con el desarrollo económico y social del país

TYTL

Torres y Torres Lara
Abogados

Somos una firma legal que ofrece **servicios legales integrales de alta calidad en forma multidisciplinaria, personalizada y oportuna.** Actuamos pro activamente buscando soluciones creativas que permitan a nuestros clientes alcanzar oportunidades y evitar contingencias.



ASE
CONSULTORES

Somos una empresa consultora especializada en el fortalecimiento de las organizaciones, **generar su desarrollo organizacional y financiero**, así como sus capacidades de comunicación y relacionamiento estratégico.



Grupo | **TYTL**



RPN

red peruana de negocios

Somos la primera empresa **intermediadora de oportunidades empresariales y de negocios del país.** A través de su plataforma de negocios, su red de business brokers asociados y la red internacional de negocios de la que forma parte, la RPN busca facilitar el contacto y cierre de negocios.



Teleley
el primer portal legal del Perú

Somos el **primer portal Legal Peruano en Internet**, diseñado especialmente para abogados, notarios, contadores y empresarios.



Contáctanos:

(51 1) 618 1515

www.tytl.com.pe

contacto@tytl.com.pe

Jr. Cañón del Pato 103 - Surco

Grupo | **TYTL**

¿Qué habilidades blandas son más demandadas hoy?



El desarrollo de habilidades blandas es un aspecto muy importante a considerar para mantenerse vigente y lograr una alta empleabilidad. Una investigación de la Universidad de Harvard del 2018 indica que el 85% del éxito del desempeño de un profesional se debe al buen desarrollo de sus habilidades blandas.

Estas habilidades demandadas actualmente son siempre cambiantes y evolucionan al ritmo de las nuevas tecnología y de los nuevos negocios. Aquí cinco ideas del tema:

1. Se valora más la versatilidad y agilidad: Antes, las organizaciones valoraban mucho las habilidades de planificación y organización. Actualmente se valora más a los profesionales versátiles, que no solo se adapten a los cambios, sino también sean sus promotores; que tomen decisiones rápidas frente a situaciones imprevisibles o inciertas, que sean capaces de aprender en el camino, evitando el perfeccionismo, entre otros aspectos.

2. La generación de valor que puede generar a la organización: Antes se valoraba mucho los años de servicio, trayectoria y el Seniority que tenía un ejecutivo en su organización. Hoy cobra mayor importancia la cantidad de valor o contribución que un profesional pueda generar a la organización.

3. Liderazgo enfocado en el desarrollo de las personas: Las organizaciones buscan un estilo de liderazgo menos directivo y más bien motivador, retador, enfocado en el desarrollo individual de las personas. Se valora un liderazgo de servicio, donde la comunicación y retroalimentación continua es clave.

4. Importa alcanzar no solo el “qué” sino el “cómo”: Hasta hace no mucho, las organizaciones solo se enfocaban en los resultados, en alcanzar los objetivos sin importar en cómo se alcanzaban. Sin embargo, ahora, si bien sigue siendo vital lograr las metas, es muy relevante el cómo se logran; y esto es a través de liderazgo motivador, inclusivo, de servicio, retador y de respeto.

5. Líderes deben promover la diversidad y la inclusión: Es bien sabido hoy que de grupos diversos surgen mejores ideas, por lo que hay que desterrar los estereotipos y dar cabida y oportunidad a todos. Las diferencias de género, culturas, generaciones, habilidades distintas, religiones, etcétera, amplían el panorama con ópticas distintas y propician la creatividad.

Debemos estar atentos a todos los cambios que se dan en el mercado laboral, analizarlos y desarrollar aquellas habilidades, no solo técnicas sino también las “blandas”, que nos permitan mantenernos competitivos y vigentes.

MISIÓN COMERCIAL



Chile

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



Misión Comercial Multisectorial

24 y 25 de Marzo
Arequipa - Perú

Contactos: comercioexterior@camaraperuchile.org 421 5565 | 421 5565

PPU absorbe al “Estudio Gonzáles Hunt” y nombra a César Gonzáles Hunt como nuevo socio

Enero 2020.- La prestigiosa firma boutique laboral “Estudio Gonzáles Hunt” se integra al estudio Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría y, como consecuencia de ello, César Gonzáles Hunt es nombrado nuevo socio de la firma, quien se incorpora con un equipo de 10 abogados, con Alicia Jiménez a la cabeza. Todos ellos formarán parte del prestigioso grupo laboral de PPU dirigido por Jaime Zavala, Pamela Navarro y Lidia Vilchez.

Es así como el grupo laboral de PPU Perú quedará compuesto por un sólido equipo de 25 abogados, pasando a ocupar una posición de liderazgo en el mercado legal, con una sólida cartera de clientes.

Esta práctica será liderada en su mayoría por mujeres, cumpliendo el compromiso de PPU de generar una cultura de diversidad de género y promoción del talento femenino en la profesión legal.

César Gonzáles se ha dedicado por más de 25 años exclusivamente al Derecho Laboral y de la Seguridad Social, con especial incidencia en el ámbito procesal, negociación colectiva y consultoría. Ha sido representante del Perú ante la Comisión Interamericana de Derechos Humanos en el proceso de consolidación de la reforma constitucional y legal del régimen previsional del Estado. Cuenta con estudios de doctorado, maestrías y cursos en el extranjero en su especialidad. Es también catedrático en la Maestría de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social que se imparte en la PUCP.

Gonzáles Hunt, al igual que Jaime Zavala, ocupa la posición número uno en los prestigiosos rankings internacionales Chambers and Partners, Legal 500 y Who’s Who Legal.

César González señaló “todos los del equipo del Estudio Gonzáles Hunt estamos muy entusiasmados de nuestra incorporación a PPU con la cual vamos a consolidar una de las prácticas más relevantes en materia laboral y previsional en Perú, integrando dos experiencias exitosas al servicio de nuestros clientes”.



8 consejos para la capacitación del usuario final de un ERP

Una empresa que ha tomado la decisión de implementar un ERP debe considerar que la capacitación del usuario final es el componente esencial de un plan efectivo de gestión del cambio organizacional. ¿Cómo desarrollamos estrategias de inducción personalizada para nuestro equipo en plena implementación de un software de gestión? Te compartimos estos consejos

•Todos a bordo

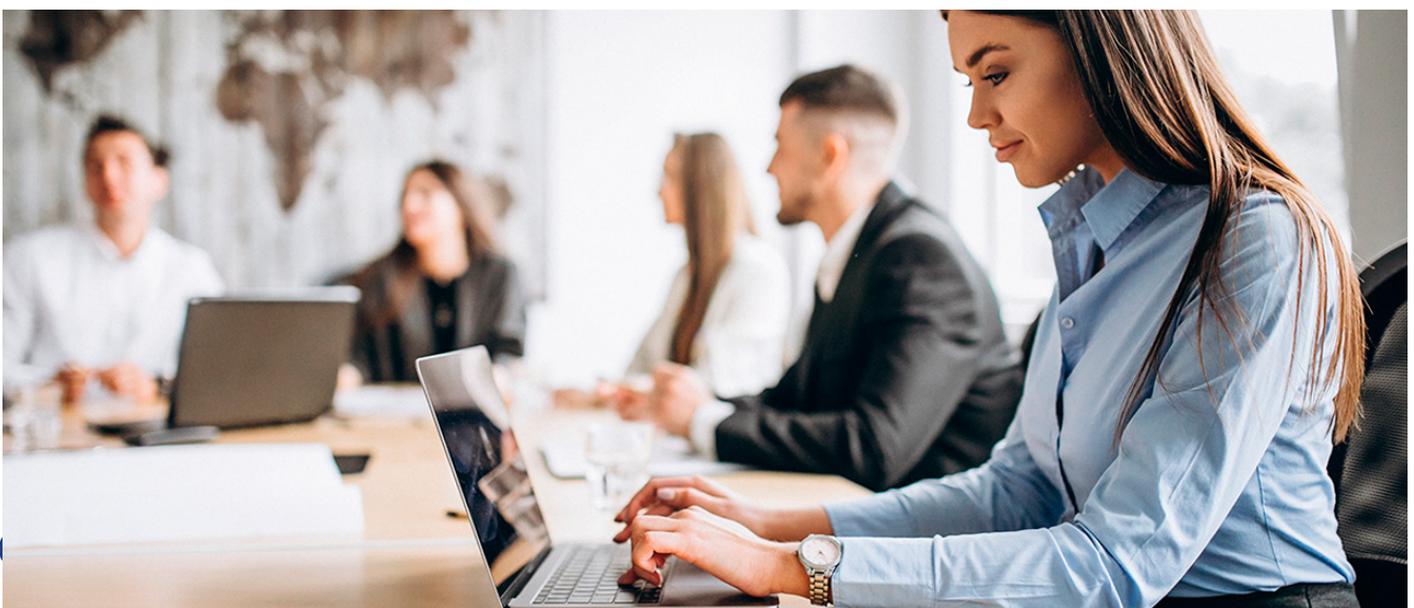
Los colaboradores de la com-



pañía deben interiorizar la importancia de este cambio organizacional y todo parte de una comunicación efectiva y a tiempo de la decisión. Es de gran relevancia establecer expectativas realistas en torno a la capacitación de los colaboradores en términos de presupuesto, cronograma y recursos.

•Invierta en capacitación

Al implementar un software de ERP pasamos por una larga etapa de capacitación y esta podría aún necesitar más sesiones para los equipos de colaboradores usuarios. En lugar de buscar formas de ahorrar dinero mediante la reducción de estas actividades, debe buscar formas de ayudar a los colaboradores a sentirse cómodos con el cambio. Esto a la larga, disminuirá sus costos generales y aumentará el retorno de su inversión.



•Comience con los procesos comerciales.

Antes de diseñar un programa de capacitación, recomendamos documentar los cambios en los procesos de ventas y comerciales. Ya que ahí podremos determinar el impacto real del cambio en los colaboradores y las brechas de conocimiento que deben atenderse. Es importante analizar cómo funcionan las cosas ahora y cómo funcionarán en el futuro.

•Capacitación temprana y por etapas

Capacitar a tu equipo en una sola sesión es una práctica poco productiva. Las sesiones de capacitación periódicas aseguran que los colaboradores retengan información y aprendan a usar todas las funcionalidades del software a medida que se implementa con el tiempo.

•Personalizar la capacitación de tu equipo

Todos aprendemos de manera diferente, y una metodología única para todos podría dejar agujeros en la comprensión. La solución ideal es ofrecer planes de capacitación individualizados. Esto le ayudará a abordar roles individuales y niveles de habilidad.

•Colaboradores como entrenadores.

Como líder del negocio, es posible que no siempre conozca a detalle el trabajo de cada colaborador. Por eso es una buena idea que los encargados de cada área asuman el rol de formadores. A cada colaborador se le puede asignar un entrenador que comprenda su función y proporcione comentarios personalizados.

•Utiliza tecnología móvil

Si gran parte de la fuerza laboral de tu empresa trabaja de forma remota. La capacitación de estos colaboradores puede presentar un desafío. Sin embargo, la incorporación de la tecnología móvil en su estrategia de capacitación garantiza que los colaboradores remotos reciban una capacitación efectiva. Esto a menudo incluye videos cortos que los colaboradores pueden ver a su propio ritmo.

•Capacitación en persona y en línea.

Si bien muchos colaboradores consideran que la capacitación en persona es la mejor manera de aprender, puede ser difícil mantener la atención de los colaboradores sin incorporar materiales de capacitación en línea. El uso de múltiples métodos de enseñanza, como videos y demos, puede mantener a los colaboradores comprometidos durante las sesiones de capacitación en persona. La capacitación en línea es especialmente efectiva para los colaboradores Millennials, por ejemplo.

Estos consejos te ayudarán a optimizar todo el proceso de capacitación de los usuarios. Nuestra solución de gestión y administración empresarial Flexline ERP, incluye capacitaciones en todos sus módulos, tanto al principio como al finalizar la implementación del producto, con el objetivo de hacer más sencillo el camino para los usuarios finales de la plataforma. Más información en comercial@manager.cl



TALLER PROSPECCIÓN Y VENTAS

ESTILO SANDLER TRAINING

19 de Marzo 2020



DESCUBRE LA METODOLOGÍA DE
VENTAS QUE SE ENSEÑA EN LA
UNIVERSIDAD DE HARVARD

Saldrás de este curso de 8 Hrs de entrenamiento intensivo con instrumentos específicos y una metodología para ayudar a eliminar algunos de estos retos de ventas más comunes

¿Qué vas a Aprender?



Como los prospectos ganan el control en el proceso de venta



Porqué los procesos tradicionales se convierten en consultoría gratuitas



Cómo los prospectos usan tus propuestas para negociar mejores tratos en otros lados



Porqué muchos métodos de prospección son ineficientes



Cómo dejar de gastar el tiempo preparando propuestas que no te dan ningún negocio o ingreso



Porqué tus problemas con el manejo del tiempo podrían tener su raíz en algo más



**MÉTODO DE
PROSPECCIÓN**
09:00 A 13:00 Hrs

Descubre lo que nos detiene al momento de prospectar y adquiere herramientas para tu proceso de prospección.
¡Impulsa tus ventas!



**METODOLOGÍA DE
VENTAS**
14:00 A 18:00 Hrs

Aprende que la forma tradicional de vender es altamente inefectiva. Hay formas innovadoras para controlar el proceso de ventas y mejorar los resultados.

LUGAR:
HOTEL RAMADA ENCORE
Av. Javier Prado 390, San Isidro

INVERSIÓN:
Precio normal: S/ 930
Pre-venta: S/ 779 hasta el 06 de Marzo
Valores incluyen IGV

SISTEMAS DE PAGO:



Cuentas bancarias vía transferencia de fondos

¿Cómo responden las empresas peruanas a las nuevas tendencias en el mercado?

“Las empresas deben adoptar, experimentar, implementar y aprender nuevas tecnologías; pero siempre con el foco de creación de valor para los grupos de interés.”

Nicolas Oberrath
Socio de PwC Perú



El movimiento en la economía global, debido a la rápida evolución tecnológica, el cambio en las preferencias de los consumidores y el proteccionismo de algunas naciones exige que los líderes de negocios reevalúen el desempeño de sus compañías para decidir si el camino por el que transitan es el más adecuado. Nicolas Oberrath, socio líder de Consultoría de Negocios de PwC Perú, explica cómo están afrontando las empresas peruanas los desafíos del nuevo mercado y lo que deberían hacer para buscar sobrevivir al cambio.

¿Cuáles son las tendencias que definen el mercado actualmente?

En Perú nos encontramos en un contexto económico mode-

rado, con una proyección de crecimiento del PBI de alrededor del 3%, apoyado en la recuperación minera y un mayor gasto público. En el caso de la economía global, se espera que esta tenga un aterrizaje suave, con un crecimiento algo por encima del 3% también, mientras que la perspectiva para la región Latam se encuentra, en promedio, significativamente por debajo.

Sin embargo, más allá de los indicadores económicos previstos, PwC ha identificado cinco megatendencias que afectan a todos los mercados en el mundo y a los negocios que operan en ellos: la asimetría, la disrupción de los modelos de negocio, las presiones demográficas, el aumento del populismo y la reducción de la confianza.

Algunas han tenido efectos mucho más rápidos y persuasivos, que habíamos previsto, y ahora podemos ver varios desafíos que derivan estas tendencias.

¿Qué implica cada una de estas cinco megatendencias?

La primera se refiere a la asimetría en la distribución de riqueza y acceso a oportunidades, que prevalece en todo el mundo, incluyendo al Perú. La clase media, en muchos casos, se está erosionando a medida que la tecnología reemplaza trabajos tradicionales y la falta de inversión en innovación dificulta crear empleo. El impacto sobre los negocios es amplio y se reflejaría, por ejemplo, en los patrones de consumo.

Por otro lado, la disrupción de

modelos de negocio y reducción de fronteras entre industrias, producto de los avances tecnológicos como robotización, inteligencia artificial, blockchain, etc.; tiene implicancias sociales y políticas más allá del ámbito de los negocios.

¿Cuál es el principal impacto?

Aquellas empresas que no se embarquen en la transformación digital y reevaluación constante de sus modelos de negocio pondrán en riesgo inminente su supervivencia, lo cual impactará profundamente la forma de trabajar.

¿Cuál es el impacto de las otras megatendencias?

Las presiones demográficas no solo afectarán a las economías desarrolladas que sufren de una población cada vez mayor sino, en el caso de países emergentes como Perú, con una población más joven, el desafío puede ser la creación de la cantidad necesaria de empleos para mantener una tasa de desempleo juvenil controlada y un buen nivel de acceso a oportunidades laborales.

Del mismo modo, la globalización, automatización, y cambios en el poder económico han producido un aumento del populismo en muchos países del mundo. Estados Unidos es solo un ejemplo de una visión más introspectiva, de mayor proteccionismo y polarización. Esto afecta a muchos negocios, como los dedicados a comercio exterior o turismo, entre otros; y debe ser tomado en cuenta en una visión de mediano y largo plazo.



Por último, en la mayoría de los países se observa una notable reducción en la confianza en las instituciones, tanto públicas como privadas. Los actos de corrupción y el “efecto Lava Jato” han aumentado esta tendencia aún más en el Perú. En el caso de los negocios, esto se refleja en una mayor preocupación sobre seguridad personal y digital, así como una regulación cada vez mayor en dichos ámbitos.

Todas estas tendencias tienen un impacto muy relevante sobre los países, sus gobernantes, las instituciones, incluyendo las empresas privadas, sobre la gente y la forma en que se desarrollan profesional y personalmente.

¿Cómo están respondiendo las empresas peruanas ante este nuevo escenario?

Las empresas peruanas están respondiendo de múltiples formas. Algunas desde una mayor evaluación de las necesidades de sus clientes, en respuesta a cambios significativos en los hábitos de consumo o bases de clientes completas; otras empezando a embarcarse en la transformación digital y en métodos de trabajo que fomentan la innovación y agilidad; y hay quienes, naturalmente, están poniendo mayor énfasis en el control de riesgos, tanto cibernéticos, como de uso de datos, de cumplimiento, etc. y fortaleciendo sus gobiernos corporativos. Sin embargo, es frecuente que dichos temas no son abordados con una visión de mediano o largo plazo, sino de una forma reactiva en respuesta a amenazas ya inminentes.

¿Cómo deberían abordar las empresas los constantes cambios tecnológicos?

Las empresas deben adoptar, experimentar, implementar y aprender nuevas tecnologías; pero siempre con el foco de creación de valor para los grupos de interés. Muchas de las organizaciones actualmente están adoptando tecnologías en proceso de maduración como la automatización, robótica, inteligencia artificial, entre otras. Si se implementan correctamente, estas pueden generar valor significativo para las empresas. Sin embargo, también deben considerar que los cambios generados por la tecnología son multidimensionales, en el sentido que no solo cambian rápidamente las herramientas utilizadas para entregar productos y servicios, sino también la conducta y experiencia de los consumidores. En otras palabras, la tecnología ya no es, necesariamente, solo un habilitador que soporta procesos más eficientes para generar ventajas competitivas, sino que las empresas deben cuestionarse si quieren implementarla para mejorar el desempeño del modelo de negocio actual o saltar a un modelo más digital, qué capacidades necesitarían para hacerlo y qué pasos deben seguir para lograrlo.

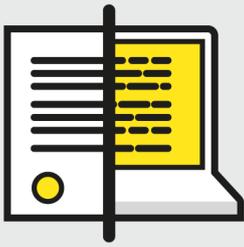
¿Qué rol juega el capital humano ante las megatendencias?

La forma en la que trabajamos está transformándose rápida y significativamente. El impacto que tendrá el avance de la tecnología, la automatización y la inteligencia artificial sobre dónde y cómo trabajamos es importante; y probablemente aún no podamos siquiera imaginar la extensión real de ese impacto. Los avances tecnológicos mejoran la productividad de los empleados, pero también implican un riesgo de descontento social cuando los beneficios se reparten de forma desigual. Está claro que este es un riesgo latente en el Perú, donde la fuerza laboral es muy dispar en cuanto a preparación para afrontar dichos cambios. Las demás megatendencias también afectarán el futuro del trabajo en un país como este. La rápida urbanización y, en el caso del Perú, la gran concentración en una Lima con carencias en infraestructura y servicios es un desafío adicional para los empleadores.

¿Qué le recomendarías a los líderes empresariales para afrontar estos cambios?

Yo recomiendo ver estos retos como oportunidades para tomar decisiones que permitan explotar los desafíos o amenazas a favor de sus organizaciones. Esto requiere un análisis con visión a largo plazo, así como repensar o reimaginar la realidad del negocio y la sociedad en la que se encuentra. Se debe mirar tanto dentro como fuera de la empresa, para tomar acciones inmediatas y proactivas.





#LEGAL HACKATHON

1RA HACKATHON PARA
GERENCIAS LEGALES EN EL PERÚ

Un squad de Front-end Developers y UX Designers, con la asesoría de Laboratoria y abogados de Miranda & Amado, resolverá un reto de la Gerencia Legal de tu empresa.

31 MAR
01 ABR



Adquiere el Mindset



Aprende cómo la tecnología está transformando el trabajo de los abogados.

Hackathon y Demo Night



Una experiencia de 36 horas de innovación y desarrollo de una solución centrada en los usuarios de servicios legales.

Prototipo



Obtendrás un Producto Mínimo Viable (MVP) con las funcionalidades para testear tu propuesta de valor con usuarios reales.

MÁS INFORMACIÓN:
talento.laboratoria.la/legal-hackathon

ORGANIZAN



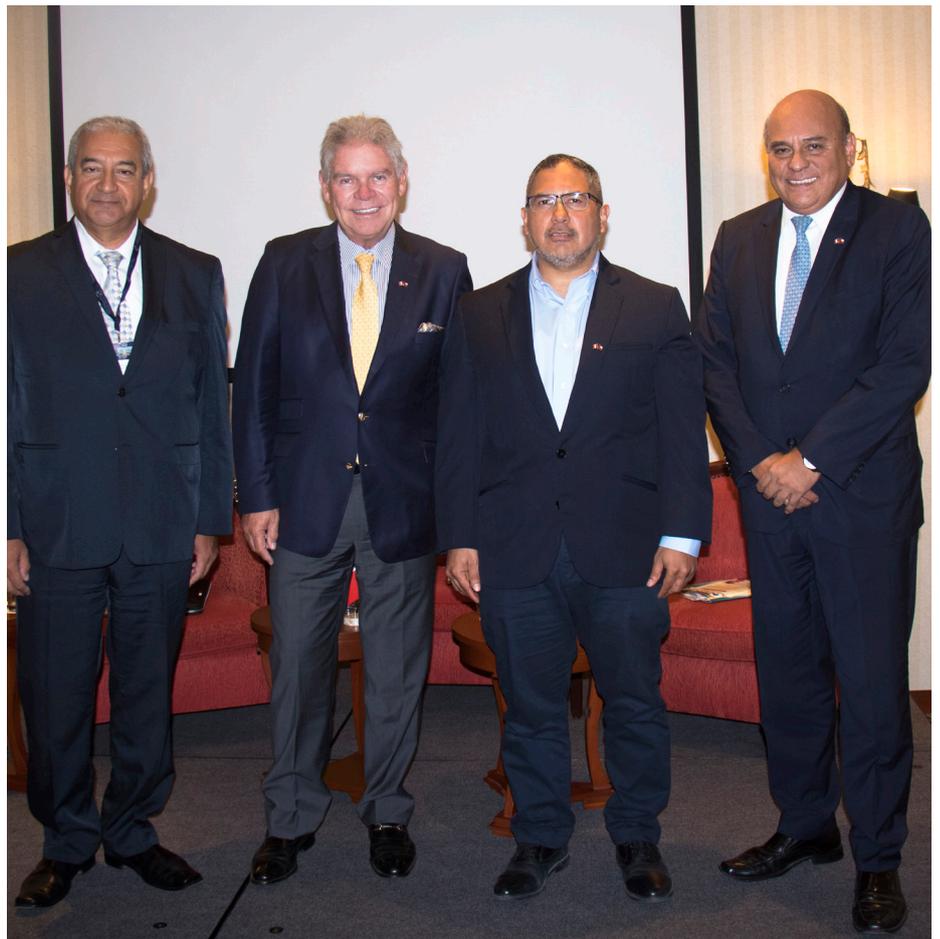
PLATAFORMAS COMERCIALES

After Office: Análisis Económico y Político en América Latina y su Repercusión en el Perú

Jueves 17 de enero, la Cámara de Comercio Peruano Chilena con auspicio de nuestro partner estratégico Aquarius Consulting, desarrolló su primer After Office del año, el cual se tituló; “Análisis Político y Económico de América Latina y su Repercusión en el Perú”.

La instancia se llevó a cabo en el Swissotel ubicado en el Centro Empresarial de San Isidro a las 7:00 p.m; el evento que reunió alrededor de 70 líderes empresariales, inició con las palabras de bienvenida del Sr. Juan Carlos Fisher Tudela, Presidente de nuestra organización, después el Sr. José Luis Silva, Gerente General de Aquarius Consulting, agradeció la concurrida asistencia a la actividad.

La amena velada, tuvo como panelista al Sr. Daniel Barco, Economista Regional del Banco Mundial, quien expuso sobre la perspectiva económica en América Latina y su evolución para el 2020, señaló que “el camino del crecimiento para América Latina es la apertura que debe de tener hacia el comercio que genera incentivos para competir”; por su parte el Sr. Cesar Campos, Columnista del Diario Expreso, brindó un



panorama de la coyuntura política y, una acertada radiografía de las elecciones congresales extraordinarias del presente año.

Para finalizar las ponencias se realizó un ameno conversatorio donde los asistentes pudieron exponer sus opiniones y consultar respecto al tema. El After Office contó con la presencia de las empresas, Adelco, Divinum y Dolfi, distribuidoras especializadas de vinos, quienes ofrecieron a los participantes sus variadas marcas.

Agradecemos a los asistentes de este evento e invitamos a todos nuestros socios y empresas amigas a que nos sigan acompañando en nuestras diferentes plataformas y en especial a Aquarius Consulting por ser parte de esta exitosa actividad.

Taller Ejecutivo: Rompe las Reglas y Vende Más

El 25 de febrero, la Cámara de Comercio Peruano Chilena en coorganización con nuestro socio Sandler Training, realizó el primer taller ejecutivo del año el cual tuvo como nombre “Rompe las Reglas y Vende más”.

La actividad tuvo lugar en el distrito de San Isidro y contó con la ponencia del Sr. Roberto Pupking, Director General de la Empresa. En la interesante presentación, se desarrollaron temas como; prospección o el arte de encontrar nuevos clientes y el uso de técnicas o habilidades en el proceso de ventas.



La instancia que reunió a 31 personas se desarrolló un ambiente agradable y proactivo donde los asistentes pudieron entender las diferentes formas de realizar un efectivo proceso comercial. Al finalizar la presentación la empresa anfitriona sorteó entre la concurrencia los libros “No Puedes Enseñar a un Niño a Andar en Bicicleta en un Seminario” por David Sandler y “Vender Tecnología a la Manera Sandler” de Rich Chiarello.

Agradecemos la concurrencia asistencia en la exitosa plataforma e invitamos a todos nuestros socios y empresas amigas a seguir participando en nuestros próximos eventos.

¡Muchas gracias Sandler Training Perú!

KITCHEN
CENTER



AV. BENAVIDES 1981, MIRAFLORES
AV. MARISCAL LA MAR 425 MIRAFLORES
BARRIO JOCKEY PLAZA, 2DO NIVEL N° 319

  WWW.KITCHENCENTER.PE

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

20
20



12
MARZO

Desayuno Minero

Tema: Avances y Desafíos en la
Industria Minera

Lugar: Hotel Pullman - San Isidro



25
MARZO

Networking Entre Socios

Rubro: Multisectorial

Lugar: Hotel Crowne Plaza - Miraflores

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

20 20



24 - 25
MARZO

Misión Comercial

Sector: Multisectorial
Lugar: Arequipa

Eventos - Octubre

CÁMARA DE COMERCIO PERUANO-CHILENA PRESENTA :

COPA CONFRATERNIDAD 2020

OCTUBRE

INSCRIPCIONES

421 5915 / SOCIOS@CAMARAPERUCHILE.ORG

SOCIALES

AFTER OFFICE



Juan Carlos Fisher, Daniel Barco y César Campos

La Cámara de Comercio Peruano Chilena y la empresa Aquarius Consulting se unieron para desarrollar el After Office “Análisis Económico y Político en América Latina y su Repercusión en el Perú.”



Edson Zavaleta, Mariela González, Carlos Pérez y José Luis Silva



Edgardo Portaro y Manuel Quiroga



Yalile Facuese y Augusto Burgos

SOCIALES

TALLER EJECUTIVO



José Luis Echegaray y Juan Manuel Alvarez- Salamanca

La Cámara de Comercio Peruano Chilena en colaboración con nuestro socio Sandler Training llevaron a cabo el primer **Taller Ejecutivo** del año, bajo el nombre “Rompe las Reglas y Vende Más”



Diego Quezada y Gianinna Barrueto



Abraham Tinoco y Friederich López



María Ysabel Gutierrez y Daniel Ortiz

MISIÓN COMERCIAL

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



Misión Comercial **SECTOR AGROINDUSTRIA Y PESCA**

 01 y 02 de abril

PIURA



CONTACTOS
comercio exterior@camaraperuchile.org
(+ 51) 947 275 388 | (01) 421 5565

NUEVO SOCIO

La Cámara de Comercio Peruano Chilena le da la más cordial bienvenida a nuestro nuevo socio, que se incorporaron en el mes de febrero y agradece su preferencia:

swissôtel LIMA

Empresa: Swissôtel Lima

Actividad económica: Hospedaje

Teléfono: (01) 421 4400

Página Web: www.swissotel.com/hotels/lima/

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