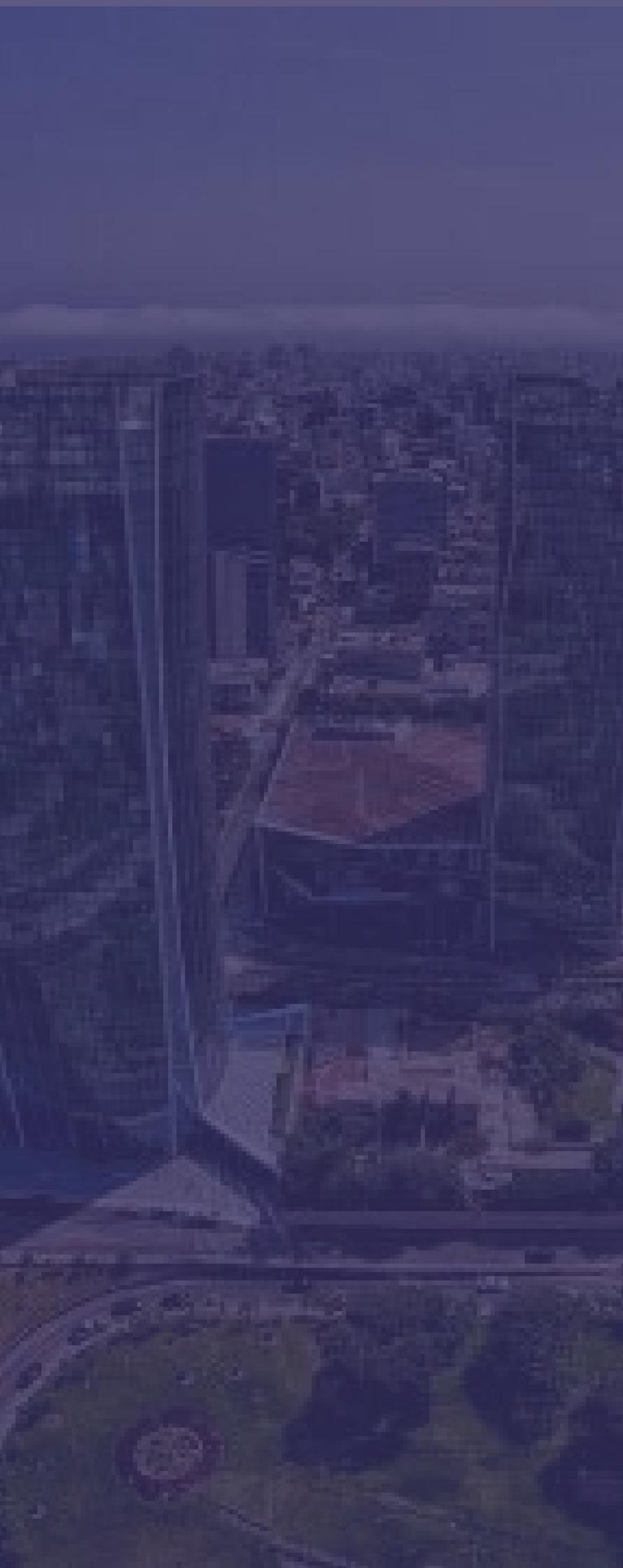


CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



Cámara | 20 Informa | 20 Edición Abril



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 mes de abril, la Cámara de Comercio Peruano Chilena, ha asumido el desafío que la contingencia sanitaria nos ha propuesto, mantenernos conectados haciendo uso de las tecnologías, reinventar nuestra organización y coordinar nuestro equipo para contribuir al desarrollo y fomento de las relaciones comerciales, así como también, prestar soporte técnico en los ámbitos de mayor incertidumbre dentro del empresariado, abriendo nuestros canales digitales a nuestros asociados quienes con sus diversas expertices han logrado informar y posicionarse como una solución frente a las diversas problemáticas, que nos trae el devenir del 2020.

Partimos abril, con una agenda recargada de webinars, los cuales fueron coorganizados junto a nuestros socios; MONTT GROUP, CANDELA JARA ABOGADOS, ITSS CORP, PWC, BARRIOS & FUENTES ABOGADOS (BAFUR) y EY PERÚ. Además, contamos con la ponencia de destacados personajes del mundo empresarial nacional e internacional, Mercedes Araoz, vicepresidenta de Perú; Luis Miguel Castilla, Ex Ministro de Economía y Finanzas; Roberto Darrigrandi, Socios de Alta Dirección y Roque Benavides, CEO de Compañía de Minas Buenaventura.

Sabemos que consolidar relaciones comerciales, es un trabajo arduo y permanente, es por esta razón,

que el mes de abril no debía estar exenta de ella, pese al estado de emergencia y restricciones inherentes. Haciendo uso de la tecnología es que se levantó la primera Rueda de Negocios Online – Sector Minería, la cual reunió a un grupo de diez empresarios peruanos y chilenos proveedores del sector, quienes tuvieron la oportunidad de presentarse ante los representantes de las Compañías Mineras asistentes, entre ellas, AngloAmerican, Poderosa y Volcan.

La crisis, siempre trae consigo oportunidades, es tarea de cada empresa identificarlas y prepararse para afrontar sus respectivas reactivaciones, reinventarse y ajustarse a la nueva realidad que el COVID-19 ha puesto estrepitosamente sobre nuestros escritorios. El mayor fundamento, la adaptabilidad, uno de los grandes valores que los tiempos modernos se empeñan en hacernos aprender.

Agradecemos la participación de cada uno de nuestros socios y empresas amigas a nuestras videoconferencias y webinars. Ya hemos congregado a más de 1 000 inscritos y 12 eventos online, estamos atentos a sus necesidades y al cambiante entorno, no te quedes fuera, sé parte de nuestra red, y si ya eres, ¡actívatelo!, utiliza tus beneficios.

Consejo Directivo

ÍNDICE

07

¿Cómo asumir el desafío del trabajo remoto en el caso de las Firmas Legales?



12

¿Cómo asegurar la salud de los colaboradores durante la pandemia?



17

Exportando en Terreno Firme



20

Soluciones Modulares de Rápida Implementación en Emergencias



22

Scotiabank se adjudica fondos de Reactiva Perú en sus cuatro tramos



VIDEOCONFERENCIA

QUIROGA & BARTON
ABOGADOS

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



VIDEOCONFERENCIA

Desafíos y Oportunidades en el Sector Agricultura Frente a la Coyuntura

PLATAFORMA: ZOOM

 05:00 P.M.

 06:00 P.M..



PONENTE: FERNANDO CILLÓNIZ
Gerente General de Inform@cción
Director Agrícola Tambo Colorado
Ex Gobernador Regional de Ica



PONENTE: ÓSCAR BARTON
Socio Principal de Quiroga &
Barton Abogados



Contactos:
analista1@camaraperuchile.org
operaciones@camaraperuchile.org
947275388 | 963968012

JUEVES 07
DE MAYO

ADAPTARSE PARA CAMBIAR EL FUTURO

Queremos ayudarte con nuestras **soluciones de TI, Cloud y Data Center** para que protegas a tus clientes y tu empresa.

Somos **Gtd Perú**, tu aliado de conectividad y TI en Perú. Conectamos a nuestros clientes corporativos con Fibra Óptica en Lima y provincias, contamos con un Data Center Tier III, una infraestructura sólida y eficiente con altos estándares de calidad.

SOLUCIONES DE CIBERSEGURIDAD, CLOUD Y DATA CENTER

Para un teletrabajo seguro e información protegida.



Seguridad
perimetral



Escritorios
virtuales



Respaldo
Corporativo



Plataformas de
telepresencia



Antivirus EndPoint
Seguro EDR



IaaS:
tus aplicaciones
a la nube



Ciberseguridad
Cloud



PaaS:
Tu entorno
de desarrollo



BaaS
Cloud Privado



Antispam



SaaS:
software como
servicio

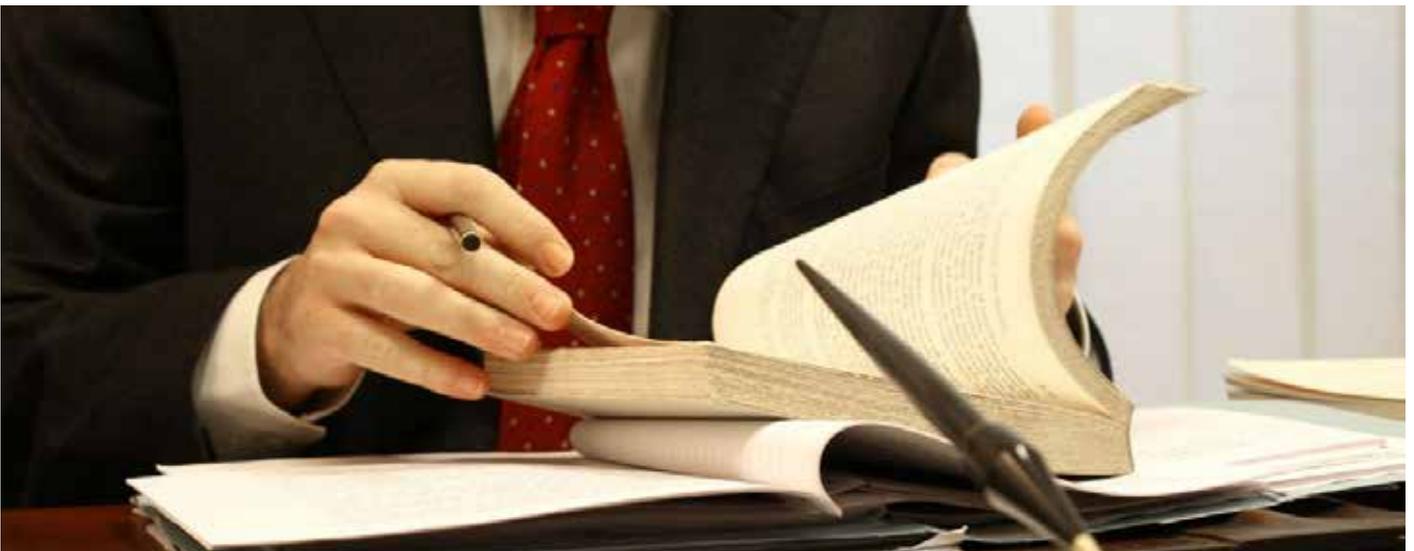
Tu información estará
segura en nuestro

DATA CENTER
TIER III



✓ Cercanos • ✓ Confiables • ✓ Ágiles

¿Cómo asumir el desafío del trabajo remoto en el caso de las Firmas Legales?



Son tiempos complejos, el prolongado confinamiento generado por la pandemia del COVID-19 y el actual Estado de Emergencia han provocado que cada industria se vea afectada de una u otra manera; sin embargo, esto no ha sido impedimento para generar oportunidades en la actualidad, donde la tecnología se ha convertido en un eje principal en todas las organizaciones.

Luis Miguel León y Gianfranco Iparraguirre, socios de la firma de León e Iparraguirre Abogados comentan su experiencia con el “teletrabajo o trabajo remoto”, el cual les ha permitido continuar con sus labores.

¿Cuáles son las áreas de trabajo y trayectoria de León e Iparraguirre Abogados?

Somos una boutique legal especializada en Derecho de la Competencia, Protección al Consumidor, Propiedad Intelectual, Derecho Administrativo, Contratación Pública, Seguros, Derecho Civil, Societario y Corporativo, Protección de Datos Personales, Derecho Laboral y Tributación. Nuestro equipo en promedio cuenta con una experiencia académica y profesional de alrededor de veinte años, tanto en el sector público como privado y nuestra firma tiene más de cuatro años, teniendo la satisfacción de haber logrado el reconocimiento de nuestros abogados y de nuestra firma como una de las más prestigiosas del mercado peruano por los principales rankings internacionales de firmas legales como Chambers & Partners, Legal 500 y Leaders League, en cinco de nuestras áreas.

¿La firma tenía políticas de trabajo remoto, previo al aislamiento social?

Nosotros creemos que las políticas de las instituciones deben construirse sobre la base de un propósito que trascienda en el tiempo. En LEIA, nuestro objetivo principal está orientado a construir

un equipo que disfrute y se apasione por su trabajo, el cual está destinado a acompañar a nuestros clientes para que consigan sus metas bajo una asesoría especializada, empática y personalizada. En ese propósito, nuestra firma fue concebida desde su fundación (a inicios del año 2016) bajo un concepto especialmente novedoso y disruptivo dentro del mercado legal peruano, pues tenía como finalidad construir una firma de abogados distinta, pensando primero en el desarrollo integral de la persona como punto de partida para el desarrollo exitoso de nuestro Estudio. Este concepto se encuentra sostenido en un esquema de absoluta confianza hacia nuestro equipo, de la búsqueda de resultados y de una relación de horizontalidad y apertura entre todos, el mismo que va de la mano de la implementación del trabajo remoto para el desarrollo exitoso de nuestras actividades.

De esta forma, el trabajo remoto en LEIA ha sido siempre una regla y no una excepción para todo nuestro equipo y creemos modestamente que hemos podido demostrar que un modelo disruptivo en un mercado todavía conservador como el de los servicios legales, puede ser un negocio exitoso, pero que a la vez promueva el bienestar y desarrollo personal de nuestro equipo, que para nosotros es fundamental.

¿El equipo de León e Iparraguirre ha sido flexible ante las nuevas medidas de trabajo remoto?

Ciertamente, nunca se nos ocurrió que una pandemia como la que vivimos aceleraría tan violentamente los procesos de trabajo remoto en el mundo. Sin embargo, como decíamos antes, el trabajo remoto ha sido una herramienta que nos preocupamos de instaurar desde el inicio de nuestra firma. Desde el día uno en que empezamos a operar, hemos combinado el trabajo físico en la oficina con el trabajo remoto, como parte de nuestra filosofía empresarial y, por eso, no tuvimos que hacer mayores cambios en nuestros hábitos de trabajo para afrontar la situación actual.

El Presidente Vizcarra declaró el Estado de Emergencia un domingo por la noche y, al día siguiente, cada uno de nosotros pudo seguir cumpliendo con total normalidad los encargos de nuestros clientes de manera remota, sin problema alguno y así hemos continuado sin ningún inconveniente durante todo este tiempo, tanto para asuntos locales como internacionales. Nosotros contamos con

una oficina en Chile a través del Best Friends Cooperation Agreement que mantenemos con Ferrada Nehme -la principal firma de ese país en materia de Derecho Económico, Compliance, Derecho Público y otras áreas de especialidad y que, por cierto, promueve el mismo sistema de trabajo que nosotros- y estamos permanentemente en contacto con ellos, trabajando siempre juntos, gracias a las ventajas actuales de la tecnología.

¿Cómo han manejado dentro del equipo la disponibilidad de equipos TI, softwares de gestión, conexiones a internet, etc. durante la cuarentena?

La forma de trabajo disruptiva que asumimos desde el inicio la trasladamos también al diseño e implementación de nuestra oficina y por eso escogimos, por ejemplo, un concepto arquitectónico con ambientes apropiados para el trabajo colaborativo.



Gianfranco Iparraguirre

Asimismo, elegimos como partner de tecnología a un proveedor con la misma visión que la nuestra, fuera de lo tradicional, y esta decisión nos permitió estructurar una plataforma de tecnologías y telecomunicaciones muy potente, una que podría perfectamente ser utilizada en instituciones altamente transaccionales (como, por ejemplo, podría ser un banco), de tal manera que, haciendo uso permanente del trabajo remoto, pudiéramos tener la tranquilidad de contar con altos estándares de seguridad de la información.

Gracias a ello, contamos en LEIA con una plataforma de internet personalizada, con fibra óptica y una disponibilidad al cien por ciento del servicio, pero adicionalmente trabajamos con telefonía IP de última generación, que es la evolución de la telefonía convencional y que nos permite tener una central telefónica en nube para hacer uso de nuestras líneas telefónicas desde cualquier lugar del mundo, simplemente conectándonos a internet. Ello, sumado al hecho de que nuestro correo electrónico y nuestro sistema de cargado de tiempos se encuentran alojados en la nube, ha permitido siempre el trabajo remoto y sin ninguna dificultad para nosotros.



Luis Miguel León

¿Cómo manejan los sistemas de control interno en el contexto del trabajo remoto?

El trabajo remoto siempre ha funcionado para nosotros gracias a que nuestro equipo es perfectamente consciente de que se trata de un esquema que debemos cuidar y valorar día a día para que sea sostenible en el tiempo, basándose fundamentalmente en tres valores que nos permiten lograr la excelencia en el servicio: permanente comunicación, responsabilidad y disponibilidad.

Algunos amigos de otras firmas e incluso de nuestros propios clientes nos han preguntado más de una vez si no tenemos algún temor en que pudiera mal utilizarse este sistema y así defraudarse nuestra confianza, pero precisamente para evitar ello es que nos tomamos todo el tiempo que consideramos necesario al momento de reclutar a cualquier nuevo integrante del equipo, buscando elegir a personas que nos generan la seguridad de que se adecuarán plenamente a nuestro sistema de trabajo y que lo valorarán a través de su uso responsable.





Asimismo, continuamente monitoreamos el desarrollo del trabajo remoto en nuestra firma, ya que el dinamismo del proceso de digitalización de nuestras vidas nos brinda la posibilidad de seguir innovando, revisando cambios, analizando tendencias y mejorando nuestras políticas en el tiempo.

¿Cuáles han sido los principales requerimientos de sus clientes en el contexto actual COVID-19?

Como es lógico, en una coyuntura como ésta, los niveles de consultoría han sido especialmente elevados, pues nuestros clientes nos vienen requiriendo de manera permanente nuestra opinión para tomar decisiones trascendentales, ya sea si se trata de empresas que tienen sus actividades suspendidas o que se encuentran operando por ser esenciales. De esta forma, hemos venido recibiendo constante consultoría en materia de protección al consumidor, protección de datos personales, competencia, asuntos regulatorios, laboral, tributario y contratación pública y privada.

¿Cómo definirían la capacidad de respuesta a sus clientes, por parte de León e Iparraguirre, dadas las condiciones de trabajo remoto actuales?

Estamos absolutamente convencidos de que hoy más que nunca la empatía y calidez es fundamental para sobrellevar esta difícil etapa y creemos que ello no escapa a los servicios legales, que en estas circunstancias son requeridos por las empresas para afrontar y adecuarse a una situación de crisis.

En ese sentido, el hecho de ser una boutique legal nos ha llevado siempre a tener la obsesión de ofrecerle a nuestros clientes un servicio sofisticado y ágil, pero a la vez brindándoles un trato cercano, pues creemos que el factor humano debe estar siempre presente en toda actividad que realicemos. En esta coyuntura, todo ello es más necesario que nunca, siendo el momento de estar junto al cliente y de acompañarlo empáticamente a afrontar sus dificultades. Precisamente para ello, la tecnología contribuye muchísimo, pues la cercanía física la hemos reemplazado por la proximidad que nos proporcionan diversos sistemas de reuniones virtuales, a través de sus diferentes herramientas de voz e imagen.

Hoy en día, incluso, estamos en la absoluta capacidad de asumir los nuevos retos que la digitalización traerá para el desarrollo de los procesos legales, así como para la interacción entre nuestros clientes y las entidades públicas. Nos hemos venido preparando desde hace años para este momento, estamos listos para estos nuevos cambios y convencidos de que será muy beneficioso para toda la comunidad legal.

¿Cuál es el principal desafío que ha tenido que asumir la firma ante el contexto?

Con absoluta sinceridad y humildad, más que un desafío, este contexto nos ha regalado la profunda satisfacción de comprobar que el esquema de trabajo que concebimos para nuestra firma no solamente nos ha permitido, desde nuestros inicios, desarrollar nuestra profesión y ser felices haciendo lo que nos gusta, sino que en una circunstancia tan delicada como ésta, nos ha ayudado a mantenernos ocupados y nos ha permitido sostener un negocio, superando día a día y con mucho esfuerzo la natural complejidad de esta situación.

¿Qué medidas destacarían para tener éxito en el trabajo remoto?

Nos alegra mucho ver que en los últimos tiempos existe un entusiasmo en las firmas de abogados, -algunas nuevas y otras más antiguas-, en implementar el trabajo remoto como nosotros lo hicimos hace ya algunos años como parte de nuestra filosofía. Creemos que el camino está en invertir en la implementación de herramientas tecnológicas adecuadas, pero a la vez promover dentro de la cultura de la organización los valores necesarios para la aplicación responsable del trabajo remoto, reforzando en los equipos la importancia de entender que ésta es una herramienta valiosa y que debemos cuidar siempre a través de su manejo comprometido y disciplinado. La idea de LEIA es buscar la excelencia en el servicio sin tener que abandonar nuestro desarrollo personal, promoviendo la libertad y autorregulación para influir positivamente en el clima organizacional. La felicidad de nuestro equipo en el desarrollo de su trabajo es nuestra razón de ser y ello genera, de manera natural, que nuestros clientes obtengan el servicio de excelencia que esperan de nosotros.

En nuestro caso, resulta además especialmente gratificante que nuestro equipo, en condiciones normales, no obstante poder hacer uso permanente del trabajo remoto, está físicamente en la oficina y eso se debe a que lo pasamos bien trabajando juntos y a que realmente nos sentimos como una verdadera familia, mirando siempre objetivos y principios comunes.



¿Cómo asegurar la salud de los colaboradores durante la pandemia?



La propagación del COVID-19 generó que el gobierno disponga el estado de emergencia a nivel nacional, que involucró, entre otras cuestiones, la cuarentena obligatoria para todos los ciudadanos. Ante este desafiante panorama, los líderes empresariales han tomado diferentes medidas con el fin de mantener el bienestar de los negocios y, en especial, de los colaboradores.

Durante este periodo, la comunicación con las partes interesadas debe realizarse lo más clara y específica posible, en especial si hay un impacto directo en el negocio debido a las medidas de emergencia pública. Desde un inicio, nos hemos planteado diferentes preguntas respecto a cómo funcionará el trabajo remoto, cuál será la dinámica en el hogar considerando que debemos balancear la vida privada con la laboral en un mismo espacio; y en el caso de negocios de necesidades básicas, ¿cómo proteger a los empleados, quienes son esenciales para el funcionamiento?

Las respuestas a estas preguntas pueden impulsar a que las decisiones cotidianas se conviertan en parte de la estrategia. Los líderes establecen el tono de la información cuando planifican la contingencia en una crisis, especialmente durante un brote viral como este. Un mensaje auténtico permite disipar la incertidumbre alrededor del negocio e inspira a tomar decisiones sensatas, incluso si la empresa no tiene que cambiar por completo durante la crisis.

Desde un inicio, los empleadores deben considerar un plan de acción integral para proteger a las personas y asegurar su productividad. Asumiendo que el regreso a la movilización normal no será inmediato, estas tres consideraciones probablemente sean prioritarias para las organizaciones:

1. Establecer la seguridad del personal como prioridad, ya que los empleados pueden enfrentar diferentes riesgos de salud, según la forma y el lugar donde realizan su trabajo.

2. Mejorar las capacidades del trabajo remoto, para mantener a las personas conectadas de forma segura, y avanzar con los proyectos ya iniciados. Quizá no sea posible contratar o encontrar sustitutos para cubrir las operaciones marginadas. A medida que el virus se propaga, su impacto en diferentes sectores parece inevitable. Líderes de grandes compañías ya habían advertido que, por ejemplo, el sector de ventas o las aerolíneas iban a verse afectados por el COVID-19.

3. Crear una estrategia de comunicación efectiva y honesta hacia todas las partes interesadas. El miedo a la enfermedad, y las contingencias que muchas empresas han puesto en marcha, pueden tener efectos duraderos. Por ejemplo, consideremos el impacto económico que genera la cancelación de grandes conferencias en las ciudades anfitrionas.

Garantizar la seguridad de los empleados.

Durante este periodo, las organizaciones deben asegurarse de que los sistemas de contacto para casos de emergencia funcionen de manera precisa y estén al alcance de todos los empleados. La CDC, agencia de salud de los EEUU, ha emitido una guía provisional para todos los

empleadores, y específicamente para aquellos que se ocupan de la atención médica. En el caso del Perú, el gobierno dispuso ciertas facilidades económicas para aquellos que no puedan cumplir con sus trabajos durante estas semanas.

Priorizar la aplicación de la tecnología remota

Las organizaciones que están listas para adaptarse a las condiciones actuales han probado y habilitado tecnologías que pueden dar soporte a las comunicaciones de emergencia y colaboración continua, así como el respaldo de información y documentación. Estos procesos son críticos para la continuidad del negocio que puede verse afectada durante la crisis, afectando tanto a los socios comerciales como a la competencia.

Si bien muchas empresas cuentan con las herramientas necesarias para que los empleados trabajen fuera de la oficina, un plan de tecnología remota eficaz debe incluir lo siguiente:

- **Infraestructura de tecnología para la información y planes de seguridad** que abordan procesos integrados, documentación y respaldo. Como muchas empresas ya han iniciado la migración al almacenamiento de información por la nube, estas medidas no deberían ser desconocidas. Sin embargo, el cambio a un entorno totalmente remoto puede crear desafíos adicionales.



- **Disponibilidad de red para los empleados**, incluidos aquellos que no tienen dispositivos entregados por la empresa, lo que les permite mantenerse conectados con sus equipos de trabajo. Las empresas también deben tener claro si los sistemas de soporte, como las VPN, están optimizados para puntos de control mixtos (administrados por la empresa y de propiedad personal).
- **Expectativas claras** para los equipos y supervisores con respecto a la documentación, comunicación y validación.
- **Consultas legales** para comprender cualquier responsabilidad adicional para los empleados mientras trabajan fuera de la oficina o en el hogar, así como cualquier posible problema de seguridad de datos que pueda aparecer.



Evaluar el impacto en la movilización y la continuidad del negocio.

Los problemas de movilización deben ser prioritarios, sobre todo cómo abordar la salud de los empleados y la continuidad del negocio con los clientes. Es importante obtener más información sobre las implicancias comerciales y fiscales de COVID-19, y cómo se puede mitigar la interrupción en la cadena de suministro.

Las empresas están desarrollando planes de contingencia rápidamente. Si bien la gravedad total de la crisis no la sabremos hasta que finalice este periodo, los líderes deben reflexionar sobre qué decisiones van a tomar ahora para mejorar la situación. Por ello, es clave que las personas encargadas se informen de la mejor manera, y estar al tanto de las disposiciones que brinda el gobierno y las entidades de salud.





TYTL

Torres y Torres Lara

Abogados

Tomamos distancia, estamos contigo



El Covid-19 ha cambiado
nuestro mundo,
hoy vivimos una nueva realidad,
sin embargo, la distancia física a la
que nos ha sentenciado,
ha evidenciado que la fuerza de nuestros lazos
no se basa en la presencia,
sino en la confianza

Estamos a tu lado hoy más que nunca

TYTL
Abogados

contacto@tytl.com.pe

 +51 994 343 173

www.tytl.com.pe



Exportando en Terreno Firme

Entrevista a Matías Araya Varela, Socio Abogado de Araya & Cía. Abogados. Señala que, gracias a un convenio suscrito por ProCitrus y el estudio de abogados, los asociados cuentan, hoy, con el apoyo legal oportuno y las herramientas necesarias para pararse de igual a igual con los importadores.

¿En qué consiste el Servicio Legal Anual para empresas agroexportadoras?

El Servicio Legal Anual (SLA) para agroexportadores que ofrecemos, tiene más de 15



años de trayectoria y está orientado, en principio, a trabajar de manera preventiva. Consiste en mitigar el riesgo que existe en la exportación, en sus distintos factores; no en eliminarlo, sino, en mitigarlo, de manera que el exportador pueda reducir su exposición a través de la protección legal y, en caso de producirse una controversia o un problema, tener el apoyo inmediato de parte de nuestro staff de abogados especializados en temas de comercio internacional agrícola.

Básicamente, al contar con un SLA, el exportador tendrá como ventajas, acceder a apoyo permanente en base a un monto fijo anual, de manera que sabrá perfectamente cuánto le costará (de acuerdo a la cantidad anual de exportación registrada) y dispondrá de herramientas y conocimiento para reaccionar a siniestros y otras eventualidades, todo por medio de la asesoría de abogados expertos en comercio internacional, exportación de la fruta y derecho agrícola, y plataformas tecnológicas que permiten el seguimiento en línea de todos los requerimientos legales de la empresa, desde la solicitud y la revisión de contratos, hasta el comportamiento de pago de los recibidores alrededor del mundo.

Por ejemplo, el exportador podrá cerrar un contrato con un importador de Estados Unidos utilizando las ventajas que le otorgue la Ley Paca (productos agrícolas perecederos) que rige en dicho país para la comercialización de fruta fresca. Podrá usar los beneficios de la norma, sabiendo que están totalmente a su favor, contando con un sistema de solución de controversias que le permitirá resolverlas de la mejor forma posible con el importador, en caso de producirse, especialmente, con América del Norte. Hay distintos sistemas de solución de controversias a nivel mundial para materia agrícola, especialmente fruta, por lo tanto, a través de este contrato se podrá pararse de igual a igual con un importador y asumir el hecho de que, como exportador, invierte dinero y, por lo tanto, tiene la obligación de tener un buen contrato que respalde la inversión realizada.

El agroexportador, a través de la plataforma Reimex (directorio comercial de la industria frutícola mundial), también tendrá apoyo para saber quiénes son los importadores y si existe alguna controversia con alguno de ellos; por lo tanto, le ayudará a tomar decisiones correctas desde el punto de vista estratégico, financiero y comercial. A través de Reimex también tendrá acceso a una gran cantidad de potenciales importadores que podrá contactar. Contará con todo el apoyo respecto a dudas sobre lo que se puede hacer, o no, en los mercados destino; tendrá asesoría en contratos de seguros de crédito, transporte, responsabilidad civil, materia de variedades vegetales, exigencias de los países de destino. Todo esto es en la parte preventiva.

En la parte reactiva, si se presentara una controversia, podrá apoyarse en el estudio de abogados para que actúe en la primera etapa de esta, sin cobrarle un monto fijo. El estudio Araya lo hace así, como parte del servicio, cobrando solo, en caso de recupero, un cierto porcentaje. De esta manera, el agroexportador siempre estará preparado frente a una eventualidad que pase de extrajudicial a judicial.

¿Qué beneficios representa el convenio suscrito por ProCitrus y Araya & Cía. Abogados?

La ventaja está en que los asociados de ProCitrus recibirán asesoría personalizada; pueden contactarse con el estudio en caso de requerir una consulta, en términos generales; y no habrá costo de por medio si tienen una consulta puntual. Podrán acceder al SLA y sentirse seguros porque, finalmente, es un negocio riesgoso que implica trabajar con productos perecibles que pueden tener problemas en el transporte o porque los importadores pactan un acuerdo comercial que no se respeta totalmente.

Lo que hacemos es ayudarlos a plantearse comercial y jurídicamente en el negocio. Eso genera un método de trabajo y ayuda a bajar, considerablemente, el riesgo frente al importador. El exportador en general, se olvida que es un entregador de crédito y que se generan diversas situaciones; los comerciales quieren vender y son muy rápidos en hacer negocio, olvidando que hay que hacerlo de manera segura y protegida, consultando con el área legal para cobrar y recibir lo pactado. En este negocio hay crédito de por de medio y eso se debe a la condición de perecibilidad del producto; existen posibilidades de que los importadores fallen y no paguen o, en algunos casos, al tener el control de la situación, manipulen saliendo beneficiados.

Como estudio de abogados, hemos logrado canalizar los problemas y a los importadores que, de alguna manera, no cumplen con las reglas; transmitimos esta información directamente a nuestros clientes o a través de Reimex. Contamos con buenas fuentes porque trabajamos con agroexportadores de Chile, Argentina, Uruguay, entre otros países latinoamericanos. En una oportunidad conocimos a un empresario sudamericano que trabajaba en Inglaterra y había tenido problemas con varios exportadores de Perú y Chile, por lo que hicimos la advertencia a toda nuestra cartera de clientes, evitando que cerraran negocios con dicho importador, cuya empresa siguió engañando y recibiendo fruta sin pagar. Uno puede ser un excelente productor de cítricos, sacar el mejor fruto, embalarlo a la perfección y exportarlo; sin embargo, finalmente, puede equivocarse con el importador, al no ser el adecuado por tener problemas financieros o porque no le está yendo bien. Por ello, tomar todas las medidas necesarias permitirá mantener un negocio protegido y seguro.



SEMINARIO



CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



3º Seminario

Nuevas Oportunidades para Fruticultura del Perú

06 de
Noviembre
2020

8:30 a 18:00 hrs



BELMOND

MIRAFLORES PARK

LIMA

CONTACTO: (01) 421 5565 - 963962012 | FERIAS@CAMARAPERUCHILE.ORG

Soluciones modulares de rápida implementación para emergencias

Como líderes en el sector de construcción modular con una experiencia de 24 años a nivel regional, Tecno Fast apuesta por brindar soluciones de espacios para mejorar la vida de las personas a través de la innovación y el diseño

“Los proyectos realizados en diversos rubros como: minería, construcción, agroindustria, educación, etc. nos ha permitido conseguir el expertise necesario para adaptar nuestra propuesta a cualquier necesidad, incluyendo la del sector salud. Es por ello que hemos tenido la oportunidad de construir e instalar de manera ágil espacios hospitalarios de diferentes tamaños, para uso temporal y permanente, en Chile, Perú y Colombia. Hemos instalado con éxito: salas de hospitalización, ampliaciones a hospitales ya existentes, UCI, laboratorios, sala de cirugía, consultorios y otros espacios relacionados.” Precisa **Ivette Orrego, Gerente Rental.**



Actualmente, con la situación sanitaria que atraviesa el país, la empresa ha ya instalado infraestructura para el soporte de espacios hospitalarios y se encuentra desarrollando nuevos proyectos para el mismo fin. Asimismo, hay industrias de primera necesidad que no han frenado sus actividades y que continúan requiriendo espacios de trabajo de calidad y de rápida implementación, así como para el cuidado de la salud y de seguridad preventiva de sus colaboradores.

“Nuestro sistema constructivo permite habilitar espacios muy rápidamente ante coyunturas de emergencia como la que estamos viviendo” agregó la ejecutiva. Además, Tecno Fast cuenta con la mayor flota disponible de módulos a nivel nacional en sus 3 sedes, Lima, Arequipa y Chiclayo, para poder ofrecer el espacio hospitalario que se requiera.

COVID-19
**Canales
informativos**

Estamos comprometidos con mantenerte informado sobre los temas legales relacionados al COVID-19. Recuerda que tenemos los siguientes canales informativos:



LinkedIn

SÍGUENOS AQUÍ



Twitter

SÍGUENOS AQUÍ



**Alertas por
WhatsApp**

SUSCRÍBETE AQUÍ



**Podcast
Laboral 24/7**

SUSCRÍBETE AQUÍ



**Consolidado
de Alertas**

INGRESA AQUÍ



**Portal de normas
y comunicados**

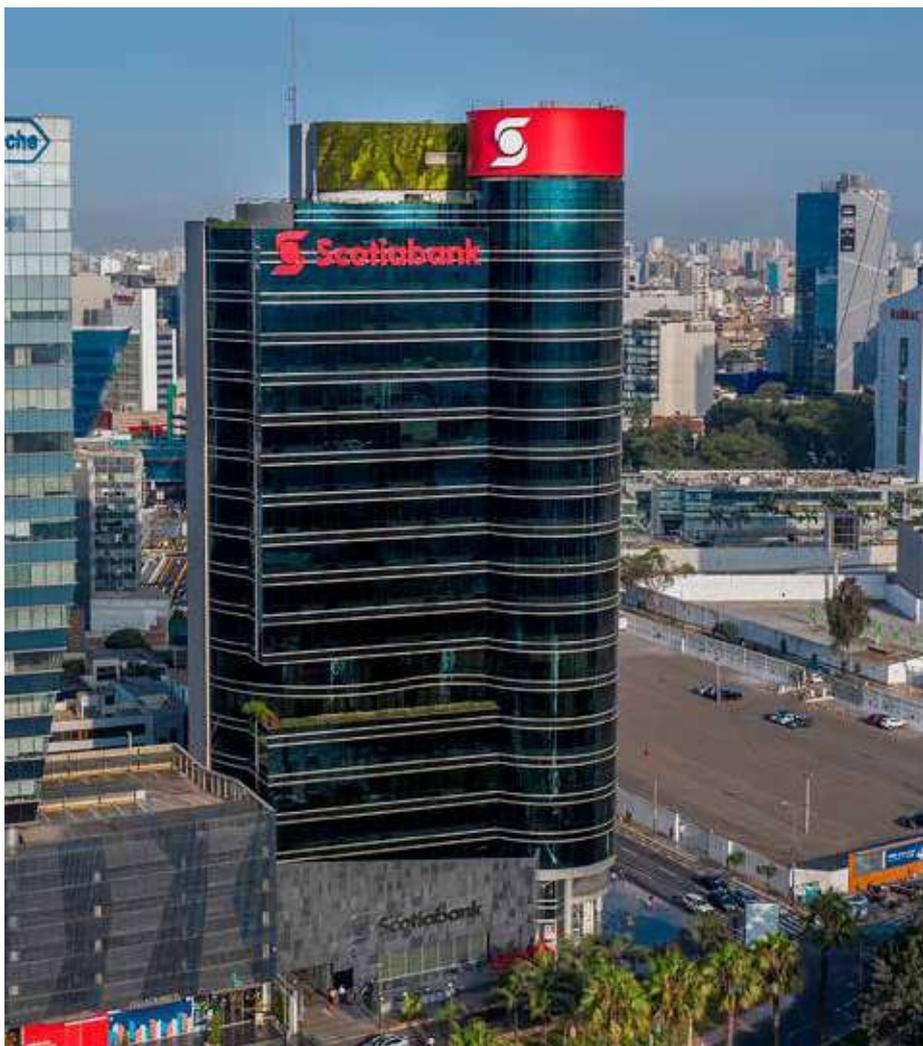
INGRESA AQUÍ



**Knowledge
Center Regional**

INGRESA AQUÍ

Scotiabank se adjudica fondos de Reactiva Perú en sus cuatro tramos



- Con los fondos obtenidos en la última subasta del Banco Central de Reserva, Scotiabank podrá ofrecer créditos a pequeñas, medianas y grandes empresas a tasas históricamente bajas.
- Programa Reactiva Perú comprende cuatro tramos en función de la garantía otorgada por el gobierno.

Lima 28 de abril de 2020.- En la última subasta de Reactiva Perú a través del Banco Central de Reserva, Scotiabank se adjudicó fondos en los cuatro tramos definidos por el programa en función de la garantía ofrecida por el gobierno. Así, el banco podrá ofrecer créditos para pequeñas, medianas y grandes empresas a tasas históricamente bajas y con hasta 12 meses de gracia, es decir, libres de pagos.

“Desde el inicio del estado de emergencia, nos hemos puesto a disposición del gobierno y de los peruanos para hacer frente a la coyuntura que estamos viviendo. El notable impulso del Banco Central de Reserva y del Ministerio de Economía y Finanzas con el programa Reactiva Perú está permitiendo que los bancos coloquemos préstamos a tasas más bajas que la inflación. Como Scotiabank, ratificamos nuestro compromiso de contribuir a sostener la cadena de pagos de la economía en el país, protegiendo así el empleo y los negocios de miles de familias. Lo hacemos por nuestro país y el futuro de todos los peruanos”, señaló Miguel Uccelli, CEO de Scotiabank en Perú.

Como se recuerda, el banco presentó una **guía utilitaria** para que las empresas puedan conocer cuáles son los pasos a seguir para acceder a los créditos de Reactiva Perú.

Reactiva en 5 pasos

Préstamo Reactiva

1 Presentación de Reporte Tributario SUNAT a tu banco

Contacta a nuestros Funcionarios de Negocios o escríbenos a reactiva@Scotiabank.com.pe y presenta o envía el Reporte Tributario SUNAT para que podamos validar el monto máximo al que podrías acceder. Solicita tu Reporte Tributario en la página web de SUNAT con tu clave SOL.

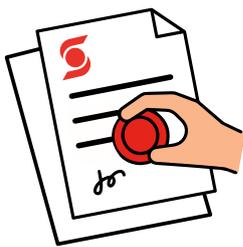


2 Tu banco evaluará la solicitud

Verificamos que cumplas con los requisitos del Programa Reactiva y te informaremos del resultado de la solicitud (califiques o no califiques)

3 Formalización de la solicitud a COFIDE

La Tasa que aplicará en tu crédito se informará en cuanto tengamos la confirmación del Banco Central de Reserva del Perú. Además, te daremos una declaración jurada sobre los requisitos para acceder al préstamo que deberás firmar para completar tu expediente.



4 Confirmación de COFIDE sobre la solicitud

COFIDE valida el crédito y con ello emite un Certificado con el que podremos desembolsar el dinero. Te pediremos que los documentos estén completos al 100% para poder desembolsar (Declaración Jurada, Contratos y Formularios de Reactiva)

5 Desembolso en tu cuenta

El desembolso lo hacemos en tu cuenta y te entregamos el cronograma de pagos. Recuerda que puedes solicitar el crédito hasta en 36 meses y puede incluir hasta 12 meses de gracia, es decir, 12 meses que no pagas.



12 de mayo a las 10 a.m. (GMT-5), hora de Lima, Perú.

El idioma del seminario web es el inglés. Regístrese para obtener los materiales en español.

SEMINARIO WEB

“Modernización y expansión de proyectos mineros de oro y plata en América Latina”

EN EL SEMINARIO WEB APRENDERÁ SOBRE:



Industria minera de oro y plata en América Latina: una perspectiva de 10 años



Modernización: desarrollo tecnológico de la industria minera de oro y plata en América Latina



Nuevas tendencias social y ambientalmente responsables en la industria

CONTACTOS:

+44 207 394 30 90 (Londres)



Laura Camacho

Productora de Eventos

LCamacho@vostockcapital.com



Catalina Velasco

Gerente de Marketing

CVelasco@vostockcapital.com

¿No tiene tiempo para unirse al seminario web a la hora señalada? [Siga el enlace](#) para registrarse y obtener los materiales del seminario web. También estarán disponibles en español.

Consejos para liderar de buena manera un equipo remoto



Liderar equipos a distancia puede ser muy complejo, sobre todo por organizar el equipo y quienes tengan a cargo requieren de habilidades por parte de la jefatura y/o gerentes.

El principal objetivo que tiene un líder, ya sea un encargado de área, jefe o gerente, siempre es ayudar a que su equipo, capital humano o empresa a cargo tengan el mayor de los éxitos posibles y que estos puedan hacer crecer el negocio y la organización de manera transversal. Lograr que estos objetivos se cumplan en un equipo de trabajo remoto no es fácil, necesita otro enfoque o una herramienta distinta para que esto pueda suceder.

Te dejamos aquí algunos consejos que te pueden servir para liderar de buena manera un equipo de trabajo en modalidad teletrabajo.

Refuerza los vínculos emocionales con tu equipo

Trabajar a distancia contempla no ver siempre a tu equipo de trabajo, por lo que saber cómo están ellos o cómo va su avance personal es muy difícil. A diferencia de una oficina, donde el capital humano está reunido siempre y es fácil poder escuchar conversaciones, echar bromas u otro, en un equipo remoto estas situaciones no se dan muy a menudo, por lo que preocuparse de como esta el equipo es primordial en el manejo y liderazgo de este.

Aunque pueda verse forzado, lo importante es que ellos vean que estás haciendo espacio para otras conversaciones y te preocupas más allá de lo laboral.

Comunica claramente las expectativas

Comenzar con expectativas claras sobre el objetivo que se quiere lograr, hace que sea mucho más fácil y ayuda a que todo el equipo se alinee en búsqueda de este.

Para ello se deben fijar algunas cosas básicas como: tiempo de respuestas, entregas, cómo comunicar el avance de un proyecto, entre otros.

Fijar esto, te ayudará como líder de un equipo a pasar menos tiempo revisando y más dirigiendo el esfuerzo en que tu capital humano a cargo logre sus metas.

Establezca el trabajo que deba realizar cada uno

Es muy frecuente que los líderes de equipos remotos se cuestionen si todos están realizando sus labores diarias. En una oficina un gerente o encargado de área puede ver como el personal va a sus reuniones o está en sus puestos de trabajos.

Es indispensable que cada participante del equipo sepa su rol dentro del equipo y que mantengan una comunicación fluida a través de los canales de comunicación dispuestos: Slack, Microsoft Team, Google Drive, etc.

De retroalimentación sobre el avance

Contribuya con el avance diario de su equipo remoto, si lo están haciendo bien hágaselo saber, si hay cosas que mejorar también, lo mismo en caso de estar haciendo las cosas mal. La idea

es que siempre se sientan acompañado, sobre todo en esta forma de trabajar se necesita dicho acompañamiento.

Siempre esté atento en como tratar a cada uno de los miembros de su equipo, el trato será distinto dependiendo de la edad, emoción, entre otras variantes.

Ayude a los miembros de su equipo a crecer

Es importante como líder de un equipo remoto, potenciar las habilidades de cada uno de los miembros de este, pero por sobre todo permitir que ellos puedan crecer y que si aparece una oportunidad que se adecua al perfil, ofrecerle este paso y avance en su desarrollo personal.

Si en su empresa ofrecen capacitaciones, oportunidades de estudiar, desarrollarse profesionalmente y perfeccionarse, trate de motivar a su equipo a que tomen estas posibilidades.

Sin duda alguna estos consejos de seguro te ayudarán a que puedas administrar, liderar y manejar un equipo remoto, que sin duda hoy es fundamental saber cómo hacerlo. En Manager Software nos hemos adaptado a que nuestros equipos trabajen bajo esta nueva modalidad, para seguir entregándoles a nuestros clientes el mejor servicio, 100% operativos desde cualquier parte del mundo.

(fuente: https://zapier.com/blog/remote-management/?utm_source=lterable&utm_medium=email&utm_campaign=itbl-gbl-eng-email-blog_remote_management_1092566)





Funcionalidad de transferencias interbancarias inmediatas y gratuitas fue lanzada a inicios de año

PLIN alcanza los 800,000 usuarios en tres meses

- *La funcionalidad que opera entre BBVA, Interbank, Scotiabank y, en las siguientes semanas, BanBif, incluirá próximamente a CrediScotia y el Banco de la Nación.*
- *PLIN es el primer modelo inclusivo que busca satisfacer la necesidad de millones de personas que realizan a diario transferencias.*

Lima, 30 de abril de 2020.- A tres meses de su lanzamiento, **PLIN alcanza los 800,000 usuarios** y se consolida como una importante **solución para transferencias interbancarias inmediatas y gratuitas**, indistintamente del banco al que pertenezca el cliente. De esta manera, y considerando la coyuntura actual producto del COVID-19, los clientes de las principales entidades financieras del país pueden hacer sus transferencias sin salir de casa.

Con el uso de **PLIN**, la primera **funcionalidad inclusiva** que reúne al BBVA, Interbank, Scotiabank y, en las próximas semanas, BanBif, se brinda todas las facilidades a los clientes para que puedan hacer sus transferencias los 365 días del año, desde la aplicación de su banco, y evitando el uso de efectivo y el tránsito de personas entre agencias, fortaleciendo así una cultura preventiva y de cuidado de la salud. Próximamente, dos nuevas entidades financieras se sumarán: **CrediScotia** y el **Banco de la Nación**.

¿Cómo funciona PLIN?

Para hacer uso de **PLIN**, los clientes no necesitan descargar una aplicación adicional o compartir su número de cuenta. El primer paso es **afiliar su número de celular dentro de la aplicación de su banco**. Para hacer una transferencia, deben buscar dentro de la aplicación su lista de contactos grabados en su celular, elegir el contacto deseado (quien también debe tener su número afiliado) y fijar el monto de la transferencia. Respecto a los montos permitidos, con PLIN se puede transferir desde un S/1 hasta S/500 por transacción, y hasta S/1,500 soles al día.



PLATAFORMAS COMERCIALES

VIDEOCONFERENCIAS



El confinamiento o cuarentena fue la principal medida de precaución que aplicó el gobierno central tras conocerse los primeros casos de COVID-19. Ante ello la Cámara de Comercio Peruano Chilena adoptó nuevas medidas de relación empresarial, utilizando sus diferentes plataformas digitales y aplicando la tecnología para llegar a nuestros socios, empresas amigas y público en general

Por ello, la agenda del mes de abril estuvo marcada de eventos online como: Webinars, Videoconferencias y Rueda de Negocios en las cuales nuestros socios las utilizaron como un canal de información donde mostraron su expertise en los diferentes temas de actualidad que acompañan a la coyuntura del 2020.

El lunes 30 de marzo a las 10

de la mañana el Señor Donald Chirinos, abogado tributarista del Estudio Montt Group, realizó una interesante presentación sobre las “Facilidades Tributarias en Tiempos de Coronavirus”. Seguidamente, el miércoles 01 de abril, la Señora Claudia Nuñez, abogada laboralista de Montt Group, desarrolló el tema, “Contingencia y Derecho Laboral COVID-19”.

El jueves 2 de abril, el señor César Candela, socio principal de la firma, Candela Jara Abogados, realizó una ponencia sobre “Panorama Global Legal y Financiero”. En el en vivo, se brindó una interesante explicación sobre el desenvolvimiento del sector público y privado en la perspectiva de las áreas señaladas. La actividad se llevó a cabo en la fanpage oficial de nuestra institución.

El lunes 6 de abril, el Señor

Mauricio Hernández, Director de Negocios de la empresa socia a la Cámara, ITSS CORP, realizó el webinar: “Nuevas Tecnologías al Servicio del Teletrabajo”, donde se expuso las diferentes plataformas para potenciar el trabajo en casa de manera responsable y segura.

El 7 de abril en coorganización con la empresa PwC Perú, se desarrolló el quinto webinar: “COVID-19: Aspectos Contables y Reporte Financiero”. El evento contó con la exposición de la señora Simona Settineri, Socia de PwC, Daniel Oliva, Socio de PwC, John Casas, Socio de PwC, Jessica Vallejos, Gerente Senior de PwC y Sergio Cárdenas, Gerente de PwC; los ponentes expusieron sobre el impacto contable en la empresa, reprogramaciones de deudas, y la ejecución del primer cierre trimestral del año.

El miércoles 8 de abril, el señor Luis Miguel Castilla, Ex Ministro de Economía y Finanzas, estuvo a cargo de la exitosa Videoconferencia; “Implicancias Económicas COVID-19 en el Perú”; el 13 de abril, la Señora Mercedes Araoz, ex Ministra de Economía y Finanzas y el Señor César Candela Jara, hablaron sobre las “Medidas Económicas para la Reactivación Empresarial”.

Nuestro socio Barrio & Fuentes Abogados Bafur, el martes 14 de abril expuso sobre los “Mecanismos de Respuesta Frente a la Contingencia y Normativa Laboral del Perú”, el evento estuvo a cargo de Claudia Tejada, Socia de la firma. Para finalizar la semana, el 17 de abril, se realizó la Videoconferencia; “Estrategia Financiera en Tiempos de Crisis”, que estuvo a cargo Señor Roberto Radigrandi, socio de Altadireccion Capital y reconocido economista chileno.

Continuando con la agenda, el 20 de abril, se llevó a cabo la conferencia virtual denominada “Desafíos de la Industria Minera ante la Crisis”. El evento estuvo a cargo del Sr. Roque Benavides, presidente de la Compañía de Minas Buenaventura y coorganizada con Candela Jara Abogados. El martes 28 de abril, se trató el tema laboral con el webinar “Mecanismo de Aplicación de Suspensión Perfecta” con la Señorita Claudia Tejada, Socia de Barrio & Fuentes Abogados Bafur.

Para culminar el mes, los señores Juan Carlos Costa, Socio Líder de Consultoría EY; Marco Orbezo y Pablo Salvador, Socios de Consultoría EY; Fabiola Juscamaita, Associate Partner de Consultoría; realizarón el webinar “Transformación Empresarial y Gestión de Crisis” en. La instancia tuvo como temas la Gestión Financiera y del Inversionista, el bienestar y salud del empleado, Cadena de Suministros y Comercio Global, Gestión de Riesgos, entre otros.

Agradecemos a los más de 1 000 asistentes que nos acompañaron en los eventos virtuales, como a cada uno de nuestros socios coorganizadores por su entusiasta participación. En estos tiempos de cambios, queremos reiterar nuestro apoyo y compromiso a seguir desarrollando plataformas que potencien la gestión comercial. Los invitamos a revisar la página web www.camaraperuchile.org donde encontrarán las presentaciones de los webinars, nuestras próximas actividades y beneficios que tenemos por ser parte de nuestra red. ¡Seguimos Trabajando para Ti!

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA

¡ SEGUIMOS TRABAJANDO PARA USTED !

- Más de 11 eventos online
- Nos acompañaron + 1 000 participantes
- Para más información visítanos en: www.camaraperuchile.org

Para este evento:

- Desactivar el micrófono
- En caso de preguntas, contactarse con socios@camaraperuchile.org

#EnCasaConCCPCh

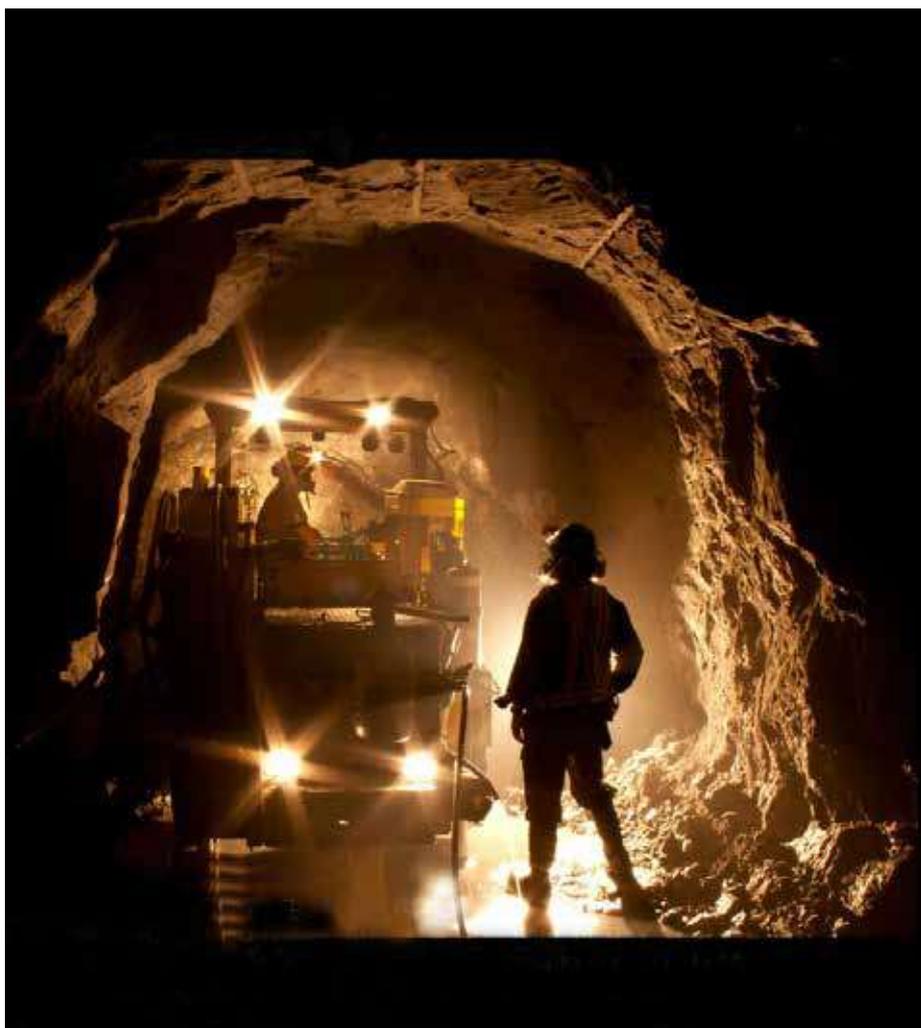
Twitter, Facebook, Instagram icons

RUEDA DE NEGOCIOS ONLINE: Sector Minería

Jueves 23 de abril, La Cámara de Comercio Peruano Chilena realizó la primera Rueda de Negocios Online – Sector Minería, a través de la Plataforma ZOOM.

La actividad inició a las 10:00 a.m, con la cordial bienvenida de la Gerente General de nuestra institución, Señora Mariela González. La instancia contó con la presencia de representantes de importantes compañías mineras en el Perú. Sr. Manuel Valverde, Gerente de Estratégico de Activos de la Minera AngloAmerican; Sra. Magaly Meléndez, Comprador Senior de la Minera Poderosa y Sra. Mariana Mendoza, Gerente de Logística de la Minera Volcán.

El evento que se desarrolló de manera dinámica, congregó a diez representantes de empre-



sas proveedoras del sector minero; Arcadis Perú, Bailac, Compacta Iluminación, Cadetech, Antara Mining, Strabag, Geoblast, Better, Limagas y Comercial Pau, quienes tuvieron la oportunidad de presentar sus servicios, oferta comercial y cartera de clientes a los asistentes.

En el marco de la coyuntura actual, la Cámara de Comercio Peruano Chilena pone a disposición sus diferentes canales de comunicación para el servicio comercial de sus asociados y reafirma su compromiso de seguir desarrollando plataformas que permitan impulsar el mercado peruano y chileno en estas circunstancias.

¡Juntos podemos lograrlo!

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



SECTOR AGROEXPORTACIÓN

RUEDA DE NEGOCIOS

📍 PLATAFORMA: ZOOM

🕒 HORA: 10:00 A.M.



Inscripciones:

Operaciones@camaraperuchile.org

Comercioexterior@camaraperuchile.org

+ 51 947275388 | + 51 963968012

MIÉRCOLES
06
DE MAYO

¿Necesitas entregar premios o incentivos y no puedes enviarlos?

Con Dcanje.com podrás enviar todos los premios que necesites desde tu PC y en sólo 10 minutos. Los usuarios tienen miles de opciones de canjes, hasta gift cards digitales de supermercados!



SIN COSTOS FIJOS - FLEXIBLE
100% DIGITAL - SIN MONTOS MÍNIMOS

Tú premias, ellos eligen.



empresas.dcanje.com



WhatsApp comercial
+51 990371641

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA

