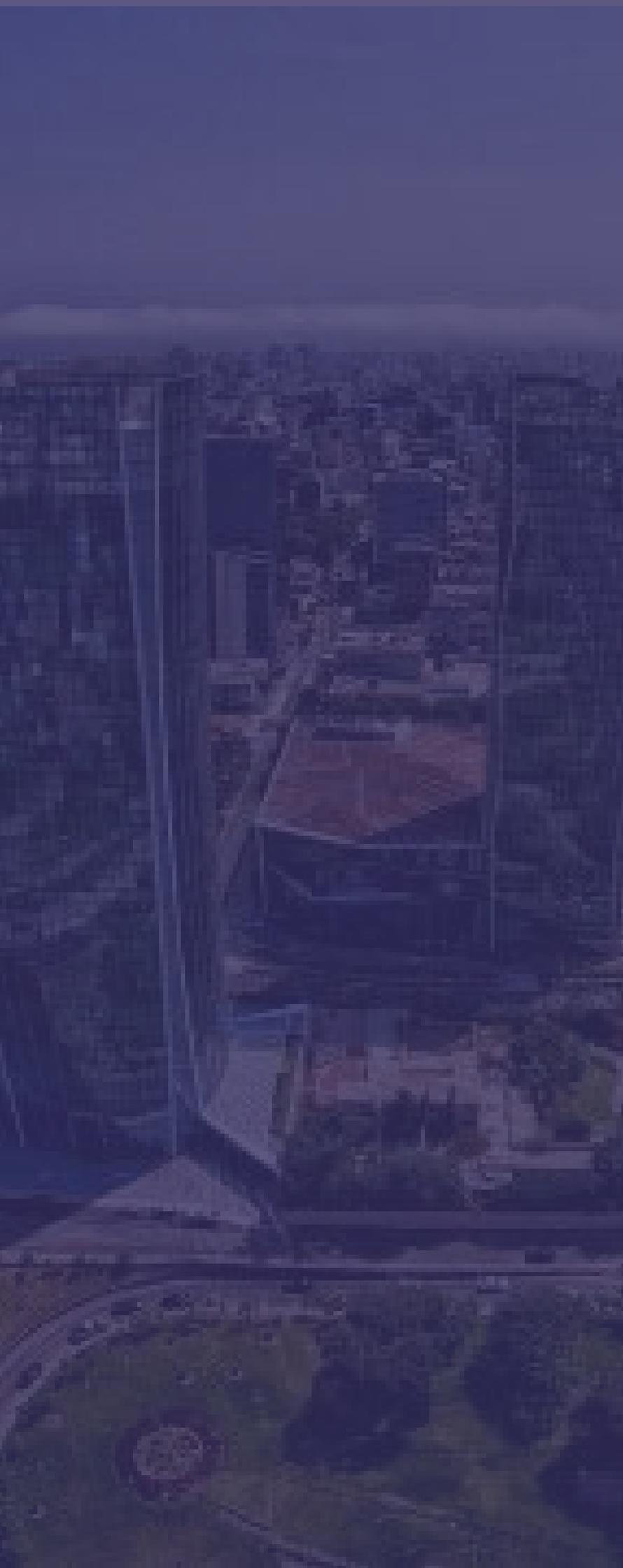


CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



Cámara Informa | 20 Edición Mayo 20

www.camaraperuchile.org



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

La Cámara de Comercio Peruano Chilena, avanzando en el proceso de adaptación ante la contingencia, se encuentra trabajando activamente en los canales de comunicación y plataformas on line, dispuestas para nuestros socios, aliados y amigos.

Durante el mes de mayo, realizamos diferentes webinars, los cuales fueron coorganizados con empresas tanto chilenas como peruanas, PWC, MANDOMEDIO, ITSS CORP, COMUNICAGRO, HEAD HUNTERS Y CULTURA SEGURA. Asimismo, tuvimos el agrado de realizar nuestra primera Videoconferencia denominada “Desafíos y Oportunidades en el Sector Agricultura Frente a la Coyuntura”, coorganizada y auspiciada por Quiroga y Barton Abogados, contando con la ponencia de Don Fernando Cillóniz, ex gobernador de Ica y presidente de Inform@cción en conjunto con Señor Óscar Barton, socio de Quiroga y Barton y abogado especialista de agroexportaciones.

Además, estrenamos una nueva plataforma virtual, Webcast, formato creado para potenciar la presencia y posicionamiento de marca de nuestros clientes. Las empresas coorganizadoras fueron MARTINOT ABOGADOS, socio de nuestra institución y ALTO, empresa chilena, dedicada a la prevención y reducción de pérdidas de capital en cualquier tipo de industria

Si bien es cierto que actualmente nos encontramos en una situación complicada, no queremos que eso sea impedimento para trabajar en afianzar sus relaciones comerciales y ampliar su red de contacto, por ello, con ayuda de la tecnología, adaptamos varios de nuestras actividades regulares a plataformas virtuales, realizando así nuestro

primer Networking Entre Socios – Online, en el cuál congregamos a ocho empresas de diferentes rubros quienes tuvieron la oportunidad de presentar su oferta comercial y establecer sinergias entre la red de afiliados a la Cámara.

Entendemos que el distanciamiento social, no es un impedimento para continuar la gestión de marca y afianzar relaciones con potenciales clientes, es así como se levantó la primera Rueda de Negocios Online - Sector Agroindustrial, en la cual contamos con la presencia de representantes y compradores de CAMPOSOL, GANDULES y GRUPO ROCÍO, quienes pudieron conocer a las empresas participantes y su propuesta técnica para la industria.

También, desarrollamos la segunda Rueda de Negocios – Sector Minería, en esta oportunidad nos acompañaron nueve empresarios peruanos y chilenos del sector, así como representantes de distinguidas Compañías Mineras como ANTIMINA, LAS BAMBAS, NEXA RESOURCE, CERRO VERDE y CATALINA HUANCA.

Antes de concluir, no queremos dejar de mencionar el vasto agradecimiento hacia todas las personas que nos siguen acompañando en cada uno de nuestros eventos, a nuestros socios y empresas coorganizadoras por su proactividad y colaboración en el desarrollo de estos. Nos enorgullece contar con más de 2 300 participantes y 23 eventos online, estamos trabajando a la vanguardia para ofrecerte el mejor servicio.

¡Seguimos trabajando para ti!

Consejo Directivo

ÍNDICE

07

¿Cómo tener una cultura que incentive el crecimiento de la organización?



11

VESTO: La acción antimicrobiana del Cobre unida a un Tablero de Melamine



15

Tres razones para invertir en fondos mutuos en tiempos de COVID-19



19

Seguridad de un ERP
¿Cómo funciona?



21

Scotiabank fortalece su portafolio de productos de ahorro con Súper Cuenta



VIDEOCONFERENCIA

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



VIDEOCONFERENCIA

TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN EN LA INDUSTRIA MINERA

 17: 00 Hrs.  18: 00 Hrs.



EXPOSITORES



 **LUIS RIVERA**
Gerente General
MINERA GOLD FIELDS



 **SEBASTIÁN CARMONA**
Gerente de Innovación
CODELCO



 **CARLOS DIEZ CANSECO**
Gerente General
INSTITUTO DE INGENIEROS
DE MINAS DEL PERÚ



 **ENRIQUE MOLINA**
Director Ejecutivo
EXPANDE

Contactos:

 operaciones@camaraperuchile.org - comercioexterior@camaraperuchile.org
 +51 947 275 388 - +51 963 968 012





¿CÓMO RESGUARDARSE LEGALMENTE ANTE LA PANDEMIA Y SUS EFECTOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL FRUTÍCOLA?

JUEVES 11
JUNIO 2020

15:00 hrs.

16:00 hrs.

Inscríbete
ahora



INSCRIPCIONES
Y CONTACTO

+51 9 982895424

sla@araya.cl



www.araya.pe

- Efectos legales del caso fortuito en la compraventa internacional frutícola.
- Cómo resguardarse frente a la insolvencia de importadores en Europa, China y Latinoamérica.
- La insolvencia en EE.UU de los importadores y los resguardos bajo la ley PACA.
- El transporte internacional, los seguros, y los efectos legales generados por el Covid-19.
- El seguro de crédito, como solución parcial, frente a potenciales problemas de pagos.

RELATORES



Matias
Araya

Socio
Principal
Araya & Cía.



Sebastian
Norris

Socio
Araya & Cía.



Pablo
Rogers

Abogado
Asociado
Araya & Cía.



Constanza
Olalquiaga

Abogada
Asociada
Araya & Cía.



Sebastian
Osman

Country
Manager
Perú
Araya & Cía.

Este evento tiene un costo de 25 USD o S/85.00
y es liberado para clientes SLA

¿Cómo tener una cultura que incentive el crecimiento de la organización?



A medida que las empresas buscan la manera de mitigar los efectos del COVID-19, enfrentan una serie de desafíos, además de un bajo crecimiento. Si bien la salud de los empleados y clientes es primordial, los líderes también deben mirar más allá de la crisis y pensar en el futuro. Centrarse en la cultura de la empresa debería ser clave, porque puede apoyar o potenciar su progreso; por lo que identificar los comportamientos que deben integrarse en la organización para impulsar el crecimiento, puede ser de gran ayuda para superar estos tiempos turbulentos y salir aún más fuertes que antes.

Probar que la cultura importa

En un escenario ideal, las empresas deben alinear su estrategia, modelo operativo y cultura. Con mucha frecuencia, las organizaciones se centran en la estrategia y el modelo porque parecen más fáciles de cambiar, sin considerar a las personas. Sin embargo, para conseguir los objetivos, las personas deben actuar y la cultura dicta el camino, mucho más que la estrategia o los modelos operativos. De hecho, estudios de PwC destacan la importancia de la cultura sobre otros elementos del negocio: las empresas con una cultura distintiva tienen el doble de probabilidades de tener un crecimiento importante en relación con el promedio del mercado y son casi el doble de rentables.

Por otro lado, una cultura desalineada puede conducir al desastre. Un ejemplo es el de la antigua compañía de electrónica RCA. A fines de los años 60 y principios de los 70, Robert Sarnoff, CEO de RCA, afirmó que:

“La era de los grandes avances en la electrónica de consumo había pasado.”

Con esa mentalidad, la compañía comenzó a alejarse de los consumidores y se centró en los clientes comerciales, en un cambio de estrategia. No obstante, se basaba en una creencia cultural de que no había nada nuevo en el horizonte. RCA dejó de fomentar la cultura de la innovación y los resultados de esa decisión son historia. RCA cedió el liderazgo del mercado a compañías como Sony y Panasonic, y eventualmente se perdió el mercado que Apple pudo capturar.

Por el contrario, un ejemplo más reciente es el de Microsoft. Las acciones de la compañía entre 2000 y 2014 cuentan la historia de un crecimiento plano, en lo que alguna vez fue la compañía estrella. Sin embargo, en 2014 hubo un cambio rápido y una explosión en el crecimiento. ¿Qué sucedió? La llegada de Satya Nadella como director ejecutivo.

Él describía a la empresa como un desafío cultural, una “mentalidad fija“. Los empleados veían cualquier falla como una derrota personal y, por lo tanto, evitaban asumir riesgos inherentes a la innovación. Nadella y su equipo decidieron evolucionar la cultura a una “mentalidad de crecimiento“; pero entendió que decirlo no era suficiente, por lo que él y su equipo integraron la filosofía en todas las facetas de la organización, desde la contratación hasta la capacitación y la línea de carrera. Los resultados son inequívocos. El precio de las acciones de Microsoft aumentó de US\$45, cuando Nadella asumió el control, a más de US\$185 por acción antes del COVID-19.

¿Cómo hacer que la cultura apoye el logro del objetivo final?

Una vez que el personal está seguro, los planes de continuidad de negocio son sólidos y la cadena de suministro se restablece, es necesario analizar lo que le trajo éxito a la compañía y cuáles son las amenazas para su crecimiento.

Consideremos la estrategia y cultura actual. Todos los ejecutivos de la empresa deberían poder responder tres preguntas de forma rápida y coherente: ¿Cómo creamos valor para nuestros clientes? ¿Qué capacidades utilizamos para entregar ese valor? ¿Qué tan bien se ajustan nuestros productos y servicios a esa propuesta de valor y esas capacidades? Una vez se sepa las respuestas, se comprenderá cómo es la cultura y cómo ayuda o dificulta el proceso.



La empresa debe definir qué comportamientos promover. Esto no se refiere a acciones de una sola vez, cambios en la política o el proceso, ni en actitudes. Los comportamientos deben permitir que las aspiraciones estratégicas avancen. Son importantes porque es más fácil actuar aplicando una nueva forma de pensar, que pensar en una nueva forma de actuar.

El directorio suele estar alejado de la cotidianidad por lo que puede ser difícil para ellos identificar qué comportamientos beneficiarían a la organización. Los gerentes de primera línea, por otro lado, sí conocen qué comportamientos resolverían los problemas que enfrentan, aunque no siempre sienten la autoridad para hacer los cambios necesarios.

Por ello la participación del directorio es clave, no solo para identificar y desarrollar los comportamientos correctos para que su organización los enfatice, sino para movilizar las líneas del frente que permitan modelar comportamientos e impulsar la transformación.

Una vez vinculados, se necesitan métodos formales e informales para incorporar los comportamientos en su organización. Debe centrarse en cuatro palancas formales: decisiones, incentivos, flujos de información y estructura.

Además, resulta crítico tener claro cómo se toman las decisiones, quién las ejecuta y ver cómo se pueden incorporar los comportamientos en esos procesos.

Los incentivos incluyen recompensas monetarias, promociones, desarrollo de liderazgo y reconocimiento individual. Si se tiene el objetivo de superar un conflicto productivo, se podría aplicar una encuesta, preguntando con qué frecuencia los líderes los fomentan. El puntaje podría incluirse en las evaluaciones de desempeño.

Los flujos de información dependen de cómo la organización procesa los datos y el conocimiento. Esto incluye informes, gestión del conocimiento, capacitación y sistemas. Por lo tanto, para nuestro ejemplo de conflicto, los empleados y los líderes podrían recibir capacitación sobre las mejores y más respetuosas formas de resolver la situación.



Por último, está la estructura, que es cómo la empresa se organiza en torno al trabajo. Esto incluye el diseño organizacional, roles, responsabilidades, políticas y estándares. Por ejemplo, ciertos roles, como director de innovación o director de propósito, están claramente vinculados a comportamientos específicos, al conocimiento, innovación y el sentido de propósito.

También es importante aprovechar la organización informal, la motivación para contribuir, la mentalidad y cómo las personas se conectan más allá de la empresa. Un facilitador puede ser identificando a los “líderes informales”, quienes tienen un punto de vista positivo en situaciones difíciles, estimulan a los demás para trabajar y son a quienes recurren los compañeros de trabajo para obtener orientación y asesoramiento.

Un tiempo para evaluar

Esta pausa permite mirar hacia adentro y reevaluar la cultura de la empresa. La pandemia nos está dando todos los motivos para hacerlo. La cultura debe apoyar el crecimiento, no obstaculizarlo, y por eso es importante definir los comportamientos que necesita para continuar por ese camino o superar los obstáculos, y luego incorporarlos en el ámbito formal como informal.

**TENEMOS EL
VEHÍCULO IDEAL
PARA TI O
TU NEGOCIO**



Precios promocionales
para flotas corporativas



Precios exclusivos
para asociados (vehículos personales)



Servicio posventa



**AUTOLAND
SEMINUEVOS**

Contacto:

- 📞 998 346 391
- ✉️ contacto@autolandperu.com
- 🌐 www.autoland.com.pe

AUTOLAND

VESTO: La acción antimicrobiana del Cobre unida a un Tablero de Melamina



En los tiempos que corren, nos encontramos todos mucho más preocupados por nuestra salud y la de nuestras familias. Hemos comenzado a lavarnos las manos más frecuentemente, utilizar desinfectantes de manos y superficies, y a pasar más tiempo en nuestras casas para evitar contagios.

El regreso a la rutina con un invierno por delante

Paulatinamente nos tendremos que acostumbrar a nuestra nueva normalidad, se reactivarán las actividades y poco a poco iremos retomando nuestras rutinas y los espacios que solíamos frecuentar pero con mayor cuidado y mayor distanciamiento social.

Para el regreso al trabajo, por ejemplo: ¿Sabías que en un escritorio promedio puedes encontrar mas de 10 millones de gérmenes y que cerca del 80% de las infecciones son por contacto?

Por otra parte, se avecina el invierno y con ello el frío acompañado con resfríos, influencias o las enfermedades pulmonares. Las bacterias y virus se transmiten con mucha facilidad y permanecen por un buen tiempo en las superficies con las cuales nos encontramos en contacto permanente. ¿Cómo podemos compatibilizar nuestros ambientes con esta nueva preocupación sin dejar de lado lo atractivo y funcional de estos?



Melamina VESTO-Protección y Belleza para tus ambientes

Los tableros melaminizados VESTO desde hace algunos años ya entregan esta mezcla de salud y estética gracias a la propiedad de cobre antimicrobiano, la que ha demostrado ser altamente efectiva en la eliminación de un 99% de bacterias, virus, hongos y moho, entregando al mismo tiempo diseño, innovación y calidad.

Esta tecnología fue desarrollada en el año 2013 por 3 grandes actores en Chile, Arauco, Codelco y Copper Andino, aportando con una innovadora solución en el mercado de las melaminas, siendo VESTO la única melamina en el mundo con esta protección antimicrobiana con cobre, lo que ha permitido crear ambientes más sanos y seguros para sus usuarios.

Los tableros de melamina son ampliamente usados en la elaboración de muebles del hogar como closets, cocinas o racks de TV, en mobiliario de oficina tales como escritorios, mesas, recibidores o incluso en revestimiento de muros. El material es entonces, más común de lo que uno se imagina y está presente en prácticamente todos los espacios donde nos movemos durante el día. De esta manera el preferir muebles

fabricados con tableros VESTO o elegir VESTO para trabajar, puede hacer la diferencia en lo que a protección se refiere.

La importancia de la propiedad antimicrobiana del cobre en los tiempos actuales

Si bien la protección antimicrobiana no es algo nuevo en la industria y ya existen otros productos con ésta, ninguno en el mundo cuenta con el cobre y sus propiedades intrínsecas como agente antimicrobiano. Este es un material, seguro, no tóxico para las personas y con la más alta tasa de efectividad en el mercado de los antimicrobianos, es por eso que hemos visto el avance del cobre en el mundo como EL material a usar en sectores donde esta propiedad no es solo una ventaja sino un MUST, como por ejemplo en hospitales de todo el mundo se está utilizando el cobre como una manera de mantener distintos ambientes lo más estériles posible desplazando al tan utilizado acero inoxidable.

Otras aplicaciones donde se están viendo la aplicación de cobre es en manillas de puertas, grifería, recubrimientos de superficies de alto tráfico como los mesones de Policía Internacional en el Aeropuerto de Santiago.

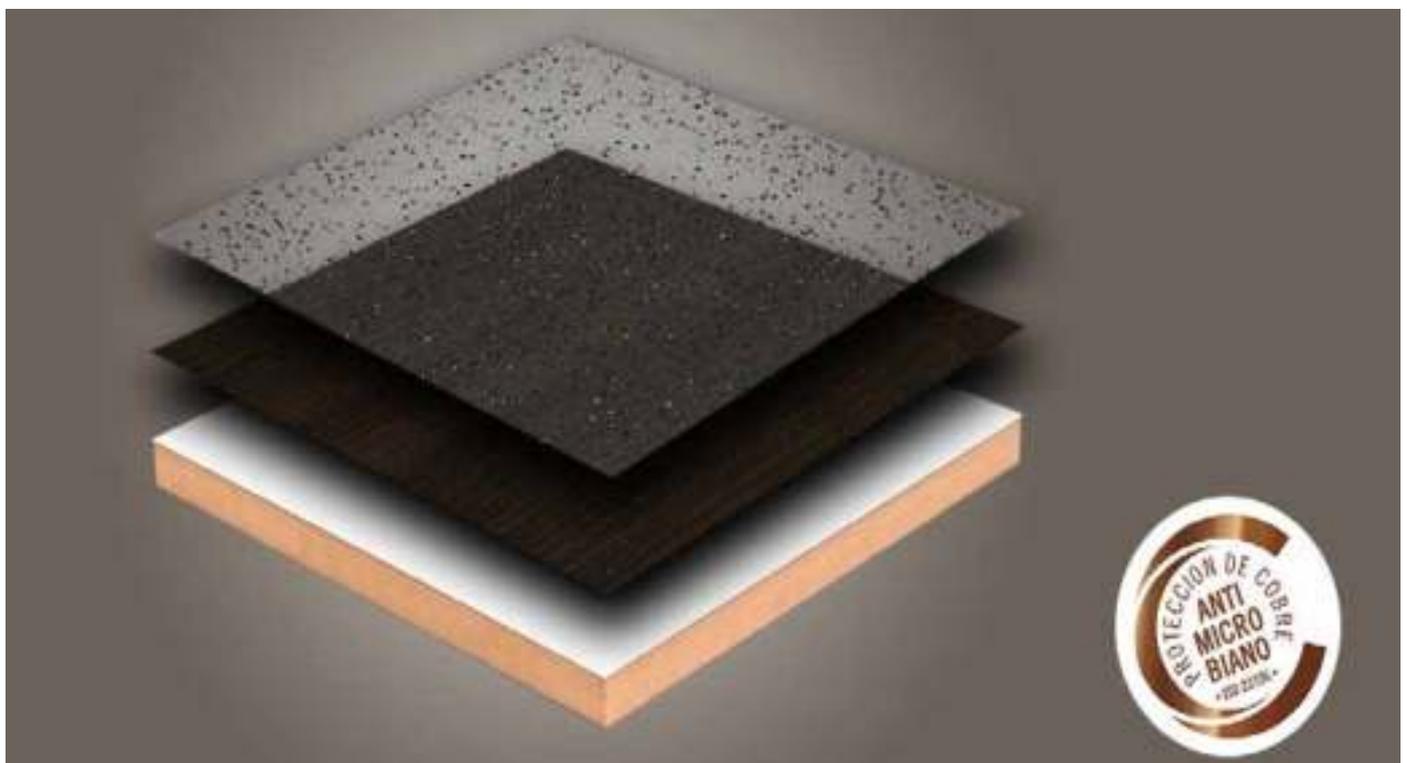
¿Cómo se aplica el cobre en las melaminas VESTO?

VESTO es un tablero de partículas de densidad media (MDP) recubierto con un papel impregnado con resina melamínica la cual contiene micropartículas de cobre, las que entregan la propiedad antimicrobiana a la superficie. El cobre, al ser aplicado durante el proceso de impregnación del papel antes de que este sea prensado al tablero, permite que la protección se mantenga en el tiempo a lo largo de toda la vida útil del producto, aún después de múltiples procesos de limpieza. Pruebas certificadas y realizadas bajo la norma ISO 22196 han demostrado que la protección de Cobre Antimicrobiano de VESTO inactiva el 99% las bacterias en las primeras 2 horas de contacto con la superficie a temperatura ambiente.

El cobre contra virus

Frente a la aparición de nuevos virus hace necesario evaluar y desarrollar constantemente nuevas alternativas para la prevención, tratamiento y desinfección de superficies con el fin de controlar la propagación de infecciones y la seguridad del entorno. El cobre, en particular, ha demostrado en múltiples estudios científicos su propiedad antiviral frente a 13 familias de virus (reportados hasta ahora, podrían ser incluso más). Ejemplos comunes podrían ser un resfriado común, gripe, hepatitis, rotavirus e influenza entre otros virus respiratorios.

¿Está demostrado la reacción de VESTO frente al COVID-19? Por el momento no se han realizado estudios directos de melamina VESTO frente al COVID-19 en particular, ya que se trata de un virus muy reciente y pocos laboratorios trabajan con este tipo de virus, pero se espera realizar ensayos próximamente para evaluar su desempeño. De todas formas, cabe destacar el más reciente estudio del New England Journal of Medicine, que ya ha logrado demostrar la efectividad del cobre al reducir la concentración del virus durante la primera hora, y desaparecer después de 4 horas al aplicarse sobre una superficie de cobre.



SEMINARIO

AGV

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

Tres razones para invertir en Fondos Mutuos en tiempos de COVID-19



- Los aspectos clave para tener en cuenta en estos tiempos son la flexibilidad (disponibilidad) y rentabilidad en el corto plazo.
- Scotia Fondos ofrece la opción de Depósito Disponible Soles, un fondo que reúne las características para generar confianza, invertir con muy bajo riesgo y rentabilizar los ahorros en el corto plazo.

Lima, 15 de mayo de 2020.- La coyuntura del coronavirus, sin duda, ha generado un impacto fuerte en los sistemas de salud y económicos a nivel global. En un escenario de incertidumbre para muchas familias, en el que el consumo usual se ha visto reducido y los gobiernos anuncian una serie de medidas de alivio económico como el retiro de fondos de pensiones y de CTS, muchos se preguntan cuál es la mejor opción para invertir lo ahorrado y obtener rentabilidad en el corto plazo, manteniendo la flexibilidad de disponer de estos recursos de manera inmedia-

ta ante cualquier eventualidad.

Así, los Fondos Mutuos surgen como una alternativa sencilla y confiable, recomendada por especialistas. “La coyuntura nos ha demostrado que, cuando se trata de planificar nuestras finanzas, las personas no solo exigimos garantía de seguridad y rentabilidad, sino también mayor flexibilidad ante un escenario volátil como el que estamos viviendo”, señala José de la Colina, Gerente General de Scotia Fondos.

Para quienes están evaluando alternativas de ahorro o inversión, el especialista de Scotia Fondos explica por qué debemos considerar los Fondos Mutuos y qué se debe tomar en cuenta al decidir por ellos:

- 1. Manejo profesional de tu dinero.** Expertos en la administración de portafolios de inversión buscan permanentemente maximizar la rentabilidad según el riesgo del producto. “Al decidir por un Fondo Mutuo, un equipo de

profesionales evaluará el perfil de cada persona para recomendarle la opción de inversión ideal. En Scotia Fondos, recomendamos el Fondo Depósito Disponible Soles para quienes buscan empezar a invertir sin mucho riesgo, pero con el objetivo de rentabilizar sus ahorros en soles en el corto plazo y con libre disponibilidad”

2. **Diversificación.** Al invertir en distintos instrumentos locales e internacionales, emisores, plazos, monedas y otros, se buscará minimizar el riesgo y maximizar la rentabilidad para los inversionistas. Además, permite acceso a instrumentos con montos mínimos de suscripción. “En el caso de Depósito Disponible Soles de Scotia Fondos, se puede ingresar al fondo y percibir rentabilidad desde los S/500 de depósito. La rentabilidad es igual para todos los clientes sin importar el monto invertido.”.
3. **Disponibilidad.** Los fondos mutuos están formados por aportes voluntarios de clientes para su inversión en distintos activos financieros. Ya que dichos aportes pueden ser requeridos en el futuro, actualmente existen fondos con plazos fijos y con disponibilidad para el retiro, según la necesidad del inversor. “El fondo Depósito Disponible Soles es uno de los productos más flexibles del mercado pues ofrece disponibilidad diaria de rescate del dinero, lo cual es útil en circunstancias como las que hoy enfrentamos”.

En el Perú, la industria de fondos mutuos está principalmente concentrada en fondos conservadores, precisamente los fondos que no se han visto afectados por la actual coyuntura; mientras que otros perfiles de fondos se han visto impactados temporalmente por las caídas en las valorizaciones. “Por ello es que creemos firmemente en asesorar a nuestros clientes de acuerdo a su perfil de riesgo, para asegurarnos de ajustarnos a sus expectativas”, precisa De la Colina.

Quienes estén interesados en conocer más sobre Depósito Disponible Soles de Scotia Fondos pueden visitar nuestra web (<https://www.scotiabank.com.pe/inversiones/fondos>).





CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



MUESTRA TU MARCA

¡SÉ PARTE DE NUESTROS EVENTOS ONLINE!

BENEFICIOS



Presencia de marca en las invitaciones virtuales



Visibilidad de marca en nuestras redes sociales



Proyección de video institucional previo inicio al evento



Publicación de Nota de Prensa en nuestros canales de difusión.

Contacto:

operaciones@camaraperuchile.org | 947 275 388





LEON & GUEVARA

CONSULTORES ASOCIADOS S.A.C.

*Su tranquilidad
en nuestras manos*

SERVICIOS DISEÑADOS PARA PRODUCIR RESULTADOS



ASESORÍA TRIBUTARIA

Nuestro Estudio ofrece una amplia gama de servicios tributarios diseñados con el objetivo de optimizar la visión económica y corporativa de nuestros clientes.



ASESORÍA CONTABLE

En la base a los registros de las empresas se le categoriza como contabilidad inicial u outsourcing contable puesto que nuestros horarios establecen en base al efectivo trabajo que conlleva casa empresa.



ASESORÍA LEGAL

Asesoría en el íntegro de aspectos relacionados al ámbito laboral y de recursos humanos con el objetivo de optimizar los recursos de la empresa mediante la prevención de indeseables contingencias o el diseño de una planificación laboral eficaz mediante la reducción de los sobrecostos laborales.



ASESORÍA MIGRATORIA

Realizamos los trámites migratorios ante la autoridad correspondiente, lo cual incluye asesoramiento para la obtención de la calidad migratoria habilitante, seguimiento de los plazos de permanencia en territorio peruano con fines fiscales y migratorios y el llamado de familia de nuestros clientes extranjeros.



ASESORÍA CORPORATIVA

Nuestro servicios van desde la constitución de la empresa a la asesoría en procesos de reorganización empresarial, en el desarrollo de políticas de Buen gobierno corporativo así como en procedimientos de reestructuración empresarial.



E-mail: info@leonconsultores.pe



Telf.: 587-7418 / 937061817



Leon & Guevara

Seguridad de un ERP en la nube: ¿Cómo funciona?



Existe una nueva normalidad en el mundo empresarial debido a una pandemia, la transformación digital tiene un papel importante, pues se ha convertido en la estrategia de muchas empresas para seguir operando. Las compañías con visión de futuro perciben esta coyuntura como una oportunidad para poder migrar sus sistemas de gestión a una versión cloud. Hoy queremos ahondar un poco más sobre ERP en la nube, porque sabemos que muchas empresas están pensando en los beneficios pero aún temen por la seguridad de su información.

Hablemos de lo que conocemos. Por ejemplo: Manager Software trabaja de la mano de Amazon Web Services (AWS) para el servicio de alojamiento en la nube. Es preciso decir que la seguridad de nuestro ERP en la nube es tarea de ambas partes, Amazon como nuestro proveedor nos garantiza una red diseñada para proteger información, identidades, aplicaciones y dispo-

sitivos, nosotros como clientes debemos seguir un protocolo de seguridad integrado, con buenas prácticas establecidas como:

- Tener doble factor activo en los usuarios que administran la plataforma.
- Restringir el acceso por IP conocidas al modo administrador de sus servidores.
- Tener grupos de seguridad bien definidos, habilitando solamente los puertos que son necesarios, entre otras.

¿Qué sucede si sufrimos un ataque? Por ejemplo, un ataque volumétrico implicaría que el sistema colapse debido a la saturación del servidor, la forma en la que iniciamos un protocolo de seguridad contempla:

- Reducir la superficie expuesta al ataque.
- Tener un plan para el escalado.
- Evitar el tráfico desde regiones irregulares.

- Implementar firewall sofisticado de aplicaciones.
- Además en la plataforma de Amazon podemos implementar un WAF, es decir un firewall de red que nos protege de manera más completa.

¿Un ERP en la nube es más seguro que un Erp de servidor dedicado? Dependerá de las buenas prácticas y protocolos que posea tanto tu proveedor de ERP como el sistema en la nube que lo aloje. Lo que podemos asegurar es que un ERP de Escritorio necesita la compra y mantenimiento de servidores, centros de datos en físico, lo que implica un costo y espacio mayor. En esta coyuntura, la conexión a tu servidor dedicado de manera remota puede ser un dolor de cabeza y si no se sigue un protocolo, la seguridad podría verse vulnerada. Mientras que en un ERP en la nube podrás acceder en tiempo real a tu información y bases de datos.

Migrar a un ERP en la nube no te garantiza que los problemas de seguridad se acaben, lo que sí garantiza es que tu empresa podrá trabajar de manera más efectiva y mientras se cumplan los protocolos y requerimientos de seguridad, cualquier eventualidad podrá ser controlada o evitada.

En Manager Software, trabajamos de manera consciente y siempre pensando en nuestros clientes, cumplimos todas las medidas de seguridad necesarias, además de mantenernos en contacto con nuestros clientes para poder actuar ante cualquier escenario.

¿Quieres conocer más diferentes entre un ERP en la nube y en un servidor dedicado? [Descarga el Brochure.](#)

Si deseas más información sobre nuestro ERP Flexline, puedes contactarnos en: comercial@manager.cl



JUEVES DE GOURMET

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



INVITA:

KITCHEN
CENTER

JUEVES GOURMET

Historias con Sazon



Coco Pacheco 
Empresario Gastronómico



Diego Herrera 
CEO y CO Fundador Osaka



socios@camaraperuchile.org

EVENTO POR ZOOM

04-jun.

5 P.M. PE - 6 P.M CL

Scotiabank fortalece su portafolio de productos de ahorro con Súper Cuenta



Cultura del ahorro es importante en coyuntura COVID-19

- Scotiabank lanza Súper Cuenta como parte de su portafolio de productos para ofrecer una nueva alternativa a sus clientes, con sorteos diarios y muchos más beneficios por ahorrar.
- Medidas implementadas por el gobierno, como el retiro de CTS y montos de AFPs, así como la caída en el consumo, se convierten en una importante oportunidad de ahorro para muchas personas.

Lima, 22 de mayo de 2020.- Ante la evolución del COVID-19 y las medidas de apoyo económico que el Gobierno ha venido implementando para que las personas puedan hacer frente a esta coyuntura, Scotiabank lanza **Súper Cuenta** como parte de su portafolio de productos de ahorro, consolidando así su propuesta comercial. **Súper Cuenta busca premiar a las**

personas que ahorren, ofreciendo un sorteo de S/5,000 todos los días y la oportunidad de ganar un departamento cada seis meses; además, tendrán acceso a una línea exclusiva de productos de cerámica de Jallpa Nina, representantes del arte y talento peruano.

“Esta coyuntura nos deja importantes aprendizajes con

respecto al ahorro para nuestro futuro”, señaló Ignacio Quintanilla, SVP & Head Retail de Scotiabank. “El comportamiento del ahorro de los peruanos es un tema que nos tiene profundamente comprometidos. Con Súper Cuenta, queremos brindar más opciones de ahorro y premiar esta práctica en las personas”.

En un reciente reporte del departamento de Estudios Económicos de Scotiabank se informa sobre un aumento de los saldos en las cuentas de ahorro (+15.1%) a inicios de la pandemia, reflejado en parte por un menor consumo, debido a las medidas de aislamiento social dictadas por el gobierno y que entraron en funcionamiento a partir del 16 de marzo para contener el avance de la pandemia.

El ahorro es un hábito cultural muy desarrollado en otras sociedades, y en nuestro país hemos experimentado una ascendente evolución desde hace más de diez años atrás. No obstante, el nivel de planificación financiera es aún baja en hogares. En ese sentido, es importante que las empresas financieras ofrezcan y promuevan diversos productos y beneficios que estimulen el comportamiento de los usuarios hacia un futuro rentable.

A la fecha, Súper Cuenta viene fomentando el ahorro y ya tiene más de 150 ganadores de los sorteos diarios de 5,000 soles. De esta manera, aspira en convertirse en la mejor cuenta premio de ahorro en el país.

El portafolio de productos de ahorro de Scotiabank está compuesto por Cuenta Free, única en el país sin ningún tipo de comisiones o cobros de mantenimiento, Cuenta Free Perú+, que asegura la intangibilidad de los fondos, y Cuenta Power, que hace crecer los ahorros como si fuera un depósito a plazo, pero brindando disponibilidad inmediata.





SOLUCIONES DE ESPACIOS

QUE CUIDAN

EL FUTURO DE TODOS

Nos adaptamos a las urgencias de tu industria ofreciendo nuevas soluciones modulares que cuidan la salud de tus colaboradores y cumplen las exigencias para enfrentar esta crisis sanitaria.


DORMITORIOS


BAÑOS


OFICINAS


COMEDORES


DUCHAS

¡CONOCE LAS SOLUCIONES MODULARES
QUE PERMITEN BAJAR LA DENSIDAD
EN TU LUGAR DE TRABAJO!



DISPONIBILIDAD INMEDIATA PARA SER COLOCADOS
EN TERRENO O LUGAR DE TRABAJO

Contacto

RRSS

<https://tecnofast.com.pe/>





PLATAFORMAS COMERCIALES

RUEDA DE NEGOCIOS ONLINE SECTOR AGROINDUSTRIAL

Miércoles 06 de mayo, La Cámara de Comercio Peruano Chilena realizó la primera Rueda de Negocios Online – Sector Agroindustrial, 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 agroindustriales en el Perú; Sra. Laura Vargas, Jefe de Compras y Sr. Lucas Zecevic, Gerente de Logística de Grupo Rocío; Sr. Luis Montgomery, Sub Gerente de I + D de Camposol; Sr. Luis Pinares, Superintendente de Logística de Gandules y Sr. Wilfredo Juárez, Gerente de Proyectos de Vitapro.

El evento congregó a nueve representantes de empresas proveedoras del sector, entre ellas, Lima Gas, Inema Perú, Manelsa, Promet Perú, Agrotex, Reset Tecnología y Plataforma, Xmartic y Entel Ocean, quienes tuvieron la oportunidad de presentar sus servicios y oferta comercial a las empresas en mención.

Sabemos que consolidar relaciones comerciales, es un trabajo arduo y permanente, es por esta razón, que desarrollamos plataformas que impulsen su gestión comercial. Nuestro objetivo es fomentar un ambiente de intercambio empresarial para ambos mercados tanto peruano como chileno



VIDEOCONFERENCIA

Desafíos y Oportunidades en el Sector Agricultura Frente a la Coyuntura



El jueves 7 de mayo, la Cámara de Comercio Peruano Chilena realizó la videoconferencia “Desafíos y Oportunidades en el Sector Agricultura Frente a la Coyuntura”, evento online auspiciado por nuestro socio, Quiroga & Barton Abogados, firma enfocada en temas de agroexportación.

La instancia congregó alrededor de 80 participantes e inició a las 5:00 p.m. con las palabras de bienvenida del Señor Juan Carlos Fisher, presidente de nuestra organización. Esta actividad contó con la ponencia de un destacado empresario y político de la industria agrícola, el Señor Fernando Cilloniz, Gerente General de inform@cción y Director Agrícola de Tambo Colorado, ex gobernador regional de Ica, acompañándolo en el panel don Oscar Barton, socio principal del estudio Quiroga & Barton Abogados, especialista en asesorías del rubro agrícola.

La completa e interesante ponencia, permitió conocer detalladamente los puntos de acción e intervención que se debe tener en cuenta al momento de la reactivación del sector, tales como la política, la inversión, el clima de la costa y los cultivos de alto valor. Finalizó su presentación enfocándose en los 10 grandes desafíos del

Agro, incluido aquel que la contingencia del COVID a agregado a la industria.

En el mismo sentido, el señor Oscar Barton, abogado, con vasta experiencia en la industria agrícola del Perú, compartió perspectivas en relación a los desafíos que el agro enfrenta; expuso las herramientas en el ámbito legal que aportan al buen desarrollo del negocio, creándose una relación de aliado estratégico principalmente con el agroexportador, permitiendo así, disminuir el riesgo en el proceso de comercialización a los distintos mercados.

Antes de finalizar el evento, los participantes tuvieron la oportunidad de alzar sus preguntas referentes al tema, las cuales fueron respondidas una a una por los ponentes.

La Cámara extiende su agradecimiento a Quiroga & Barton, socio de nuestra organización, que en conjunto ha permitido el desarrollo de la actividad, del mismo modo a don Fernando Cillóniz por compartir su interesante visión, basada en la estadística de la agroindustria, tan valiosa para el entendimiento de su desarrollo y evolución, además a cada uno de ustedes por su participación.

NETWORKING ENTRE SOCIOS - ONLINE



Viernes 15 de mayo, la Cámara de Comercio Peruano Chilena realizó el primer networking entre socios online, a través de la Plataforma ZOOM.

La instancia inició a las 10:00 a.m, con la cordial bienvenida de la Gerente General de nuestra institución, Señora Mariela González. El evento on-line contó con asistencia de ocho socios de nuestra institución, quienes tuvieron la oportunidad de exponer sus servicios y ampliar su base de contactos.

Agradecemos a Autoland, CO-COL Construcciones Modulares, Cultura Segura, Dcanje, Desarrollo Humano Más Innovación, Mayo Publicidad, Torres y Torres Lara, y Travel Security por su intervención e invitamos a nuestros asociados a seguir participando en nuestras diferentes instancias.

Dadas las contingencias, la Cámara de Comercio Peruano Chilena continúa trabajando desde nuestras diferentes plataformas virtuales y reafirma su compromiso de seguir organizando actividades que impulsen el mercado peruano y chileno.

WEBCAST

Mecanismo de Refinanciamiento para la Protección del Patrimonio Empresarial

Viernes 22 de mayo, La Cámara de Comercio Peruano Chilena realizó el webcast denominado “Mecanismo de Refinanciamiento para la Protección del Patrimonio Empresarial”, plataforma virtual que congregó alrededor de 120 inscritos.

La actividad inició a las 10:00 a.m. con las cálidas palabras de bienvenida de Señor Juan Carlos Fisher, presidente de nuestra institución. La instancia contó con la destacada ponencia del Señor Paolo del Águila, Consultor Legal y Vocal de INDECOPI, así como de Don Fernando Martinot, especialista en reestructuración financiera y socio del Estudio Martinot Abogados.

Durante la presentación, el Señor Paolo, expuso de manera completa el “procedimiento acelerado de refinanciación concursal” El ponente señaló las características principales que tiene este Decreto Legislativo publicado el 11 de mayo,

las cuales las sintetizo en tres importantes: la excepcionalidad como respuesta ante la crisis económica derivada de la pandemia, la transitoriedad ya que cuenta con fecha de caducidad y celeridad en su proceso.

En el mismo sentido, el señor Fernando Martinot, abogado con amplia experiencia en financiamiento de empresas en crisis y liquidaciones, señaló detalladamente en que consiste el Funcionamiento de la Junta de Acreedores, el Plan de Refinanciamiento Empresarial (PRE) y también otras perspectivas a considerar durante esta transformación coyuntural.

El webcast finalizó con las preguntas de los participantes, las cuales fueron respondidas por los panelistas. Nuestra organización agradece a todos los asistentes por su entusiasta participación.



WEBCAST

El Camino hacia la Transformación Digital



El miércoles 27 de mayo, la Cámara de Comercio Peruano Chilena realizó el webcast “Camino hacia la transformación digital”, evento online auspiciado por nuestro socio estratégico, ALTO, empresa dedicada a entregar soluciones integrales para prevenir y disminuir los riesgos patrimoniales que afectan a compañías en distintas industrias.

La instancia congregó alrededor de 150 inscritos e inició a las 5:00 p.m. con las palabras de bienvenida de la señora Mariela González, Gerente General de nuestra institución. El evento contó con la experta ponencia de dos destacados representantes del rubro; Señor Francisco Sandoval, Emprendedor Endeavor y CO Founder & CEO I2B Technologies y Señor Cristián López, Chief Product Officer de Alto y CEO ALTO US.

La interesante exposición, mostro los cambios empresariales a través de la transformación digital dada la coyuntura actual, se destacó la

aceleración de la adaptación en una organización mediante la creación de valor en la cultura, conocimiento y tecnología de la empresa.

En el mismo sentido el señor Cristián López, CEO de ALTO US, en su completa exposición mostró las herramientas y métodos de aplicación basados en data analitic y como la correcta implementación permitirá acciones inteligentes en la empresa.

Antes de finalizar la plataforma online, los participantes tuvieron la oportunidad de realizar sus preguntas referentes al tema, las cuales fueron respondidas por los ponentes.

La Cámara extiende su agradecimiento a ALTO, socio estratégico de nuestra organización, que en coorganización ha permitido el exitoso desarrollo del webcast, además a todos los asistentes por su activa participación en el evento.

II RUEDA DE NEGOCIOS ONLINE SECTOR MINERÍA

Jueves 28 de mayo, la Cámara de Comercio Peruano Chilena desarrolló de manera exitosa la segunda Rueda de Negocios Online – Sector Minería, evento que se desarrolló a través de la plataforma Zoom.

La instancia inició a las 10:00 a.m. con las cálidas palabras de bienvenida de sra. Mariela González, Gerente General de nuestra institución, quien, a su vez, se encargó de presentar a los representantes de las reconocidas compañías mineras que se encontraban en la actividad, entre ellos, Don Oscar Urcia, Jefe de Logística de Minera Catalina; Sr. Arturo Granados, Project Contracts Superintendent de Minera Las Bambas; Sr. Joaquín Castillo, Comprador Senior de Nexa Resources; Sr. Orlando Guzmán Comprador de Minera Antamina; Sra. Isabel Montes, GSC – Procurement; Sra. Jessica Egocheaga, Supervisor; Jorge Cohello, Comprador Senior y Fernando Banda, Analista de Compras y Abastecimientos de la Minera Cerro Verde.

Esta actividad reunió a nueve empresas peruanas y chilenas proveedoras del rubro, STHALPRO, CALQUIPA, PROMET, BEEOK, CADETECH, COMPACTA ILUMINACIÓN, ANTARA MINING, ECO-PRENEUR y ACEROS CHILE, quienes tuvieron la oportunidad de presentar sus servicios y oferta comercial a las compañías mineras. El evento se desarrolló de manera dinámica y desenvuelta gracias a la constante participación de los asistentes.



La Cámara sigue trabajando en plataformas que impulsan la gestión comercial de nuestros asociados y brindan oportunidades de mejora en su gestión empresarial. Lo invitamos a estar pendiente de nuestras redes sociales y página web (www.camaraperuchile.org) donde encontrarán nuestros próximos eventos.

¡Últimos días!
Inicio: 8 de junio

Tributación en tiempos de Covid-19

TALLER EN JUNIO - 6 HORAS

LUNES 8 - MIÉRCOLES 10 - VIERNES 12

de 7:00 p.m. a 9:00 p.m. vía Zoom

Aula con un máximo de 25 participantes



Indira Navarro
Socia Principal y
Jefa del Área Tributaria

Carlos García
Asociado del Área
Tributaria y Docente
Universitario

Inversión*: US\$ 100 + IGV.



Incluye

Materiales y certificados virtuales

Sesión 1 Impuesto a la Renta	Sesión 2 Impuesto General a las Ventas	Sesión 3 Alternativas Tributarias
<p>¿Puedo verme obligado a pagar Impuesto a la Renta en tiempos de crisis? si no tienes cuidado...</p> <p>Sí</p>	<p>¿Y ahora que casi no vendo qué hago con mi crédito fiscal?</p>	<p>¿Existen oportunidades en medio de esta crisis?</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Cuidando la deducción de mis gastos. • Nuevas reglas para la depreciación de activos fijos. • Nuevas reglas para la deducción de los desmedros. • Otros aspectos específicos en la deducción de gastos originados por el estado de emergencia. • Ampliación del plazo de arrastre de pérdidas bajo el Sistema "A" de compensación de pérdidas tributarias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuidando el crédito fiscal. • IGV JUSTO y su aplicación durante el estado de emergencia. • Devolución del saldo a favor del exportador. • Régimen Especial de Recuperación Anticipada (RERA) del IGV. • Sistemas de adelanto de recaudación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Provisiones de cobranza dudosa. • Suspensión o reducción de pagos a cuenta. • Compensación de saldo a favor del Impuesto a la Renta contra deudas distintas al IR. • Devolución de pagos en exceso o pagos indebidos. • Régimen de Aplazamiento y/o fraccionamiento (RAF) de deudas tributarias. • Desembolsos por Responsabilidad Social Empresarial. • Rebajas de precios en la venta de bienes y prestación de servicios. • Donaciones a favor de los trabajadores.

WEBINARS



Entendimos que adaptarnos y ser resilientes nos ayudaría a sobrellevar de manera exitosa esta situación. Ante ello, los medios tecnológicos se han convertido en nuestra principal herramienta, ya que nos permitió seguir realizando nuestra labor sin interrupciones. En mayo, realizamos seis webinars en coorganización con nuestros socios y empresas aliadas, a quienes agradecemos su proactiva colaboración.

Las primeras actividades online se realizaron en colaboración con la empresa PWC. El viernes 8 de mayo a las 10:00 a.m. se desarrolló el webinar denominado “Respuestas comerciales en tiempos de crisis” con la interesante ponencia de Sr. Ignacio Luque, Director de PWC. Por su parte, el jueves 14 de mayo, la sra. Angela Álvarez, Gerente Senior de PwC y sra. Katherine Rodríguez, Senior Associate de PwC, realizaron la presentación denominada “Liderazgo en equipos virtuales”.

El lunes 18 de mayo a las 10:00 a.m. con el apoyo de nuestro socio HEAD HUNTERS PERÚ y la empresa CULTURA SEGURA desarrollamos la actividad online “¿Cómo “prender las máquinas” luego de este coma inducido? ¿Su empresa está preparada?”, evento que contó con la ponencia del Sr. Alejandro Duque, Director de Operaciones de Cultura Segura y Sr. Hugo Londoño, Director de Innovación de Cultura Segura.

Además, el martes 19 de mayo a las 10:00 a.m. en coorganización con la empresa asociada MANDOMEDIO, se desarrolló el evento virtual “¿Cómo realizar entrevistas por competencia? Taller

para no especialistas”, a cargo de la Sra. Érika Céspedes, Gerente General de la empresa y Sra. Sandra Fritz, Jefa de Área de Evaluaciones.

El miércoles 20 de mayo a las 17:00 hrs se de realizó el Webinar “Liderazgo Comunicativo, un Desafío ante la Crisis” con la exposición de Francisco Contardo, Director Ejecutivo de ComunicAgro y Dinko Kusjanovic, Director de Cuentas de ComunicAgro.

Nuestra agenda de webinars culminó el jueves 21 de mayo con una interesante presentación por parte de nuestro socio ITSS Corp, la cual se denominó “Lecciones de Trinchera: TIC v/s COVID – 19”, el evento conto con la exposición del señor Belisario Martinic, Consultor Senior de la empresa.

En este periodo de confinamiento la institución ha realizado 23 eventos virtuales y convocado a más de 2 300 personas, en este contexto nuestro objetivo es seguir realizando plataformas que generen valor para usted y su empresa, por ello, nos comprometemos a seguir esforzándonos durante el mes de junio. Lo invitamos a revisar nuestras redes sociales y página web (www.camaraperuchile.org) para que pueda conocer nuestros próximos eventos.

¡Seguimos trabajando para usted!

Organizado por:
CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA 

¡ SEGUIMOS TRABAJANDO PARA USTED !

Más de
23 eventos online

Nos acompañaron
+ 2300 inscritos

Para más información visítanos en:
www.camaraperuchile.org

Para este evento:

 Desactivar el micrófono

 En caso de preguntas, contactarse con socios@camaraperuchile.org

#EnCasaConCCPCh

NETWORKING

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



ON-LINE

NETWORKING ENTRE SOCIOS

Plataforma: ZOOM

 10:00 a.m.

 11:00 a.m.



Contactos:

socios@camaraperuchile.org

947 275 388 | 963968012

Viernes **05**
de Junio

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA

