

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



Cámara Informa

Edición Septiembre

2020



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

VOCAL:

Sr. Ignacio Rojas Guerrero

GERENTE GENERAL :

Sra. Mariela González Castro

EDITORIAL

El mes de septiembre inmerso en la fase 3 de la reactivación del Perú, inicia con gran expectativa del empresariado y con un ambiente comercial bastante más activo y organizado. Nuestra Cámara mantiene sus esfuerzo y compromiso con el entorno empresarial y específicamente con sus socios y aliados, extendiendo plataformas que les permitan intercambiar experiencias y complementar oportunidades de negocio con miras a fomentar la reactivación económica en Chile y Perú.

Debemos seguir trabajando en conjunto firmemente para mantener el impulso de recuperación que requieren nuestros países, aportando con nuevas tecnologías, productos y servicios en los sectores estratégicos que unen nuestros mercados.

Septiembre, acoge la conmemoración de la independencia de Chile, para lo cual compartimos un emotivo saludo a sus nacionales y amigos, lo que no quitó dinamismo a nuestra agenda.

Una conferencia magistral tuvimos con el doctor Jhon Edmunds, Economista y académico estadounidense, que nos brindo su perspectiva sobre la recuperación económica de América Latina, fecha en la que, además, lanzamos nuestra memoria institucional 2019, la cual recabó nuestra activa participación y organización de plataformas e instancias de negocios y comerciales que permitieron a nuestros socios abrirse espacio en ambos mercados.

Producto de un trabajo conjunto con cámaras binacionales de la Alianza del Pacífico y fuimos parte de la conferencia "Oportunidades de Negocio Intra Alianza del Pacífico", con miras a conversar, analizar, incentivar e informar a los empresarios sobre las instancias favorables que propicia dicho acuerdo para el desarrollo de negocios.

Nuestra institución siempre atenta a las nuevas tendencias y exigencias del mercado, organizó junto a Héctor Sepúlveda, chileno, fundador del Power Pitch Method, el seminario "Técnicas para Presentaciones de Negocios Efectivas", la cual convocó principalmente a los líderes comerciales de importantes empresas de Perú y Chile, donde pudieron reconocer los recurrentes errores cometidos en el relato comercial y las salidas propuestas por el expositor para mejorar. Sin duda una interesante e innovadora instancia,

que atiende a una contingente necesidad de venta a distancia, en un contexto de pandemia y crisis económica. Como todos los meses, nuestros socios se tomaron el calendario exponiendo sobre diversos temas que atrajeron la atención del público general e invitaron a debates y conversatorios de gran interés, entre ellos contó Montt Group y la recuperación de la cartera pesada; MDP Soluciones que invitó a los asistentes a participar de un programa de financiamiento promovido por el gobierno de Perú para las MYPES; UpSide down que revisó los objetivos laborales y su capacidad de cumplimiento y resultados y PWC con la digitalización del libro de inventarios.

La revolución industrial 4.0, la digitalización, el uso del data analytic, entre otros mecanismos, motivó a Alto Group a presentar junto a su Business Development Director, las herramientas que están llevando la tendencia e innovación en la industria logística, un revelador encuentro que convocó ejecutivos y actores del sector, junto a quienes se desarrolló un dinámico encuentro virtual, con bastantes preguntas comentarios y apreciaciones que enriquecieron la mirada de los asistentes.

Los procesos contables han sido siempre flanco de cuestionamientos dado su potencial para formar "cuellos de botella", es así como nuestro socio BCN Consultores, reunió a más de 50 asistentes interesados en conocer la tendencia que marca el mejoramiento de estos procesos. La autorización de facturas dado el trabajo a distancia ha causado dolores de cabeza a muchas empresas, es así como se presentaron soluciones inteligentes e innovadores para el mejoramiento del desempeño en dicho proceso. Un encuentro que mantuvo el interés de los asistentes, gracias a las nuevas modalidades de trabajo y las exigencias de mecanismos que permitan dar continuidad laboral pese a los formatos de homeoffice.

El tercer trimestre del año finaliza con un Perú y Chile encaminados en sus respectivas recuperaciones, con un empresariado comprometido, que día a día se esfuerza por mantener sus operaciones en función de los nuevos estándares del mercado, reorganizados y estructurados de acuerdo a los desafíos que esta pandemia trajo consigo. Encuéntranos en www.camaraperuchile.org y redes sociales Facebook, Twitter, Instagram y LinkedIn no te quedes fuera de nuestras actividades mensuales.

Consejo Directivo

ÍNDICE

06

¿Cómo impactó el CO-VID-19 las operaciones de TI?



10

¿Arriesgar en digitalización en el corto plazo?



13

Alianza Cámara de Comercio Peruano Chilena y DATAPLACE



15

Reanudación de vuelos internacionales



18

Lecciones del caso Exxon





MASTER CLASS
**GESTIÓN ESTRATÉGICA
EN REDES SOCIALES**

Duración:

4 horas

Inversión:

**Socios
\$ 50.00**

**No socios
\$ 70.00**

Fecha:

**21 y 22
de octubre**

6:00 p.m. PE - 8:00 p.m. CL

Expositor:

Pedro Saldías

Director creativo digital en Parque Arauco, Dominó, Cinepolis. Ha trabajado para marcas de retail como Cencosud, Falabella y otros sectores de consumo masivo (financiera, tecnología y más).

**“Nueva
mirada para
el desarrollo
de contenido
en redes
sociales”**

Contactos:

comunicaciones@camaraperuchile.org - analista@camaraperuchile.org
947 275 388 - 963 968 012 - 933 446 959



¿Cómo impactó el COVID-19 las operaciones de TI?

Por Marlon Tello
Gerente de PwC



Las organizaciones a nivel mundial han sido afectadas por la aparición del COVID-19, lo que ha llevado a muchas de ellas a modificar sus modelos de negocio para poder adaptarse a la nueva realidad. Este cambio implicó, en la mayoría de los casos, modificar los procesos que la organización ya tenía establecidos, por lo que fue necesario involucrar al área de TI como parte importante de soporte al negocio.

Es imperativo que las operaciones del área de TI se encuentren alineadas a los objetivos del negocio, ya que cumplen un rol primordial. No debemos olvidar que los cambios en los modelos de negocio no solo modifican los riesgos a nivel del proceso de negocio, sino también a los procesos que gestiona el área de TI.

Desde que inició el estado de emergencia en Perú, las organizaciones han tomado decisio-

nes que han impactado de manera directa en las operaciones que venía ejecutando el área de TI. Una de ellas fue la implementación de nuevos sistemas o funcionalidades adicionales sobre las plataformas e-commerce utilizadas para interactuar con los clientes.

Esta situación modificó los planes que tenía el área de TI para el año 2020 y, en muchos casos, al no estar preparada para estas solicitudes de "emergencia", se redujo el tiempo de ejecución de ciertos procedimientos de control para cumplir con lo solicitado por el negocio. Esta situación llevó a que no se realice una adecuada evaluación de riesgos sobre los procesos impactados por estos nuevos cambios que el área de TI pasaba a producción teniendo como resultado cambios con errores o vulnerabilidades no cubiertas.

Otro de los cambios que pudo haber impactado la operación del área de TI fue la medida de “suspensión perfecta”, dictada por el gobierno peruano. Contar con personal reducido para atender las operaciones de la empresa tuvo un impacto significativo en la gestión de accesos a los sistemas de la organización, especialmente al realizar retiros o bloqueos masivos al iniciar la “suspensión perfecta”, para evitar posibles contingencias laborales con trabajadores que, durante ese estado, ingresarán a los sistemas de la organización.

Si bien esta medida no fue aplicada a todos, es probable que quienes mantuvieron su puesto hayan tenido la necesidad de solicitar accesos adicionales para poder cubrir todo el ciclo del negocio, que antes era atendido por más personas, con el riesgo de asignar cuentas de usuario con conflictos de segregación de funciones.

No obstante, quizá uno de los cambios más importantes que ha debido llevar a cabo el área de TI es conectar de manera remota a prácticamente todos los trabajadores. Esta tarea no ha sido menor y ha implicado muchas variantes, desde com-

pra de nuevos equipos portátiles, traslado de equipos de escritorio de la oficina al hogar, hasta la implementación de software de conexión remota como VPNs y escritorios remotos que permitan a los usuarios conectarse desde un dispositivo personal a la red de la oficina. Estas soluciones han permitido dar una continuidad a los negocios, pero es importante contemplar que han aparecido nuevos riesgos de seguridad de información en cada una de estas, los cuales deben mapearse y mitigarse.

En el Perú, las grandes organizaciones cuentan con áreas que actúan como segunda línea de defensa como la de gestión de riesgos, seguridad de información o control interno; y auditoría interna, que cumple una labor de tercera línea de defensa. Juntas, estas áreas pueden ayudar a la de TI, que es la primera línea de defensa, en la identificación de los nuevos riesgos y monitoreo de los controles que han sido implementados a raíz de los cambios producidos por la pandemia.

Sin embargo, en las empresas medianas y pequeñas, dichas áreas pueden no existir o no contar con personal especialista en TI, por lo que podrían optar por buscar la participación de algún tercero que brinde dicho servicio de identificación de riesgos y revisión de controles de TI, como parte del control o auditoría internos.

Los cambios por la coyuntura del COVID-19 han tenido un impacto significativo en la organización, por lo que se debe optar por mantener un adecuado control interno, contemplando entre otros los siguientes aspectos: reforzar los programas de capacitación a toda la organización con temas de seguridad de información, implementar monitoreos sobre los accesos a la información sensible de la organización, mantener los antivirus, antimalware, parches de seguridad actualizados e incorporar a su plan de continuidad de negocio (PCN) un escenario adicional: la aparición de una pandemia.



ENCUENTRO EMPRESARIAL

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



ENCUENTRO EMPRESARIAL

Noche del Vino



• Soledad Marroquín
Comunicadora Gastronómica






• Cristian Castro
Export Manager
Viña De Martino



EVENTO POR ZOOM

23-oct
20:00 P.M. PE

   | socios@camaraperuchile.org

TOMAR BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN EXCESO ES DAÑINO



INSTITUTO
DE INGENIEROS
DE MINAS
DEL PERÚ



pro**EXPLO**2021
Año del Bicentenario

XII CONGRESO INTERNACIONAL
DE PROSPECTORES Y EXPLORADORES

RECURSOS MINERALES PARA UN FUTURO SOSTENIBLE

DEL 22 AL 26 DE MARZO DE 2021

 MODALIDAD VIRTUAL



proexplo.com.pe

INFORMES :

Teléfono: (01) 313 4160 Anexo 257

Celular: +51 982 097 019

E-mail: proexplo@iimp.org.pe

Síguenos en:  |  |  | 

¿Arriesgar en digitalización en el corto plazo?

por Robert Ordoñez
KAM Manager Perú

Hoy más que nunca reconocemos la importancia de la tecnología en las empresas, vivimos tiempos desafiantes, pero creemos que con la estrategia adecuada podemos enfrentar cualquier situación que se nos presente.

Las empresas peruanas han visto cómo el panorama del mercado cambió drásticamente durante estos meses, muchas compañías que no habían dado el salto a la digitalización tuvieron dificultades para seguir operando de manera remota, y decidieron evaluar su situación y pensar detenidamente cuál era la acción más prudente para su empresa, poniendo como prioridad su continuidad y permanencia.

¿Cuándo se decide ser conservadores o innovadores?

Las primeras semanas no se tenía una idea clara de cuál sería el futuro de las empresas, cuánto duraría el aislamiento, cuál iba a ser el impacto real de la pausa que hicimos con el anuncio del Estado de Emergencia. Las empresas aún tenían mucha incertidumbre y estaban a la espera de alguna



señal de normalización, a este momento lo nombraré “período de cautela”. Aquí las empresas tomaron las decisiones más conservadoras, una etapa en la que cobró fuerza la frase “Haz lo que puedas con lo que tienes”.

Luego el Estado de emergencia se aplazó y comenzó un “periodo más flexible”, aquí las empresas empezaron a adaptarse para cumplir con las nuevas necesidades de sus clientes y también con las normativas del Estado, algunas apostaron por la innovación con el fin de ver sobre la coyuntura una oportunidad para potenciar nuestros procesos. En este momento es que se puso a prueba la capacidad de adaptación de los líderes y con ellos, de sus compañías.

¿Cómo identificar que ha llegado el momento de arriesgar?

El tipo de riesgo al que me refiero, es al de la inversión de tiempo y dinero en un proyecto digital a largo plazo, incluso en tiempos



de pandemia, porque el COVID-19 es una realidad latente y las estrategias de una compañía no pueden planificarse solo en función de un escenario sin pandemia. ¿Siempre actuaremos con cautela? No, llegado el momento, las empresas deben realizar un análisis interno para identificar cuál es el momento adecuado para arriesgar. ¿Tenemos los recursos? ¿mi negocio tiene futuro si la coyuntura continúa? ¿mi equipo está alineado a la estrategia? Los meses que quedan del 2020 nos servirán para realizar esta evaluación.

Desde mi perspectiva, existen dos escenarios, las empresas que tienen iniciativas digitales, pero no la han potenciado o solo respondieron de manera reactiva a la demanda. Y, por otro lado, las empresas que no tienen ninguna acción digital y hoy deben comenzar a implementarla, a través de diferentes frentes, pero siendo parte de una estrategia más integral, que responda a las actuales tendencias de consumo. En cualquiera de los dos escenarios, nos encontramos en el mejor “periodo para evaluación”.

Una empresa no es más digital porque adquiere un software, sino porque identifica cómo sacarle el mejor provecho e involucra a su equipo en este proceso, es un cambio de mentalidad. Tener un equipo alineado hacia un objetivo de digitalización y tener los recursos, ubica a las empresas en una posición privilegiada que le va a permitir no solo salir adelante en esta coyuntura, sino permanecer en el tiempo.





SEMINARIO



CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



Miércoles
28
OCT

17:00 hrs 
19:00 hrs 

TEATRO DE PITCH

¿Te atreves a probar si tu **oferta comercial** suena atractiva ?



Coaching en vivo para presentaciones comercial.



Presenta tu oferta de negocio.



Participa como público y ayuda en el pitch de otro empresario.

963 968 012

operaciones@camaraperuchile.org



PLATAFORMA ZOOM
www.camaraperuchile.org



Nuevo Aliado Estratégico



Dataplace, empresa dedicada a convertir la data en conocimientos útiles, ayuda a las personas a mejorar sus posibilidades de hacer negocios. Sabemos la importancia de la información para la toma de decisiones, por ello afianzamos una alianza estratégica, la cual pretende poner a disposición de nuestros asociados diferentes beneficios a costos preferenciales.

Los compromisos del acuerdo permite acceder a una plataforma virtual, donde se expone información de las industrias, análisis de productos, y marcas. Proporcionando una visión clara de las tendencias en el mercado peruano y chileno para una mejor gestión comercial.

De esta forma, la Cámara de Comercio Peruano Chilena reitera su compromiso de apoyar el objetivo empresarial de nuestros socios y compañías amigas, proveedoras de los diferentes sectores .



Estudia en Canadá

Cursos virtuales

**Be an Effective
Negotiator**

Inicio:

21
/
9

**Organizational Aspects
of Business Process
Management**

21
/
9

**Managing International
Projects**

Inicio:

18
/
10

***¡ Internacionaliza
tus conocimientos!***



UNIVERSITY OF
TORONTO



Reanudación de vuelos internacionales

Peruanos podrán viajar a siete países de la región desde el 5 de octubre



A partir del lunes 5 de octubre, se reanudarán los vuelos internacionales desde Perú hacia siete países de la región: Chile, Colombia, Ecuador, Bolivia, Panamá, Paraguay y Uruguay.

Serán 11 los destinos permitidos entre los siete países de América Latina, todos con un rango de hasta 4 horas de vuelo: Guayaquil, La Paz, Quito, Bogotá, Santa Cruz, Cali, Medellín, Panamá, Asunción, Montevideo y Santiago.

“Hemos trabajado arduamente para que toda la organización se encuentre muy bien informada y preparada para impulsar en nuestros clientes la reactivación de vuelos ya que es un signo positivo para la industria”, comenta Rafael Gastañeta, Gerente General de Travel Security Perú, agencia líder en viajes de empresas.

El Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) publicó los lineamientos que deberán cumplir todos los pasajeros. El uso de mascarilla y protector facial será necesario durante todo el viaje, así como completar la declaración jurada y presentar el resultado negativo de la prueba molecular que debe ser realizada máximo 72 horas antes del viaje.

Las aerolíneas Viva Air y Latam Airlines, hasta el momento han anunciado que retomarán sus vuelos internacionales desde la quincena de octubre.

Es importante destacar que la reactivación de las aerolíneas será de forma gradual, dependiendo de la evolución de la pandemia y de las medidas adoptadas por las autoridades de cada país. Para mantenerse informados, los pasajeros pueden consultar a su ejecutiva de venta Travel Security, escribir al correo infotravel@travelsecurity.pe o ingresar a <https://empresas.travelsecurity.pe/travel-news>.

¿TU NEGOCIO ESTÁ PREPARADO PARA EL FUTURO DIGITAL?

Agregando valor y reduciendo el riesgo empresarial a través de la Tecnología y Gestión de la Información.

CON NOSOTROS TENDRÁN

- Facturación electrónica.
- App de rendiciones de gastos.
- Presupuesto y Estado de Resultados en línea.
- Reuniones de seguimiento.
- Gestión centralizada CHILE - PERÚ.

Simplificar

La administración de la empresa.

Eficientar

La carga de trabajo administrativa.



Nos encargamos de hacer la contabilidad.



Nos encargamos de hacer las declaraciones de impuestos.



Nos encargamos de procesar las remuneraciones contratos y finiquitos.



Nos encargamos de entregarle visibilidad a tu negocio.



Estamos en constante comunicación con la empresa.

SOMOS UNA **SOLUCIÓN INTEGRAL** DE GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN PARA **EMPRESAS DE SERVICIOS** QUE QUIEREN SISTEMATIZAR SUS PROCEDIMIENTOS PARA **POTENCIAR SU CRECIMIENTO.**

Envíanos tus inquietudes.

Pide una reunión y te presentamos nuestra promoción 2021.
marcela.delrio@matika.cl



NETWORKING ENTRE SOCIOS

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



Networking entre socios Online



Miércoles 14 de octubre

 10:00 a.m.  12:00 p.m.

Plataforma:

zoom

Inscripciones:
socios@camaraperu.org
+ 51 947 275 388 | + 51 963 968 012





Lecciones del caso Exxon



Durante décadas, ExxonMobil fue una máquina imparable. Hizo montones de dinero, lo invirtió sabiamente y recompensó generosamente a sus accionistas. Tan recientemente como el 2014, Exxon era la empresa más valiosa del planeta. Su valor de mercado superó los 446.000 millones de dólares a mediados de dicho año, en circunstancias en que los precios del crudo se negociaban por encima de los 100 dólares el barril.

Pero Exxon es hoy una sombra de lo que fue. Una serie de decisiones estratégicas fracasaron, desde apostar por el gas natural en la cima del mercado hasta llegar tarde al boom del esquisto en Estados Unidos. Exxon ahora está perdiendo dinero por primera vez en décadas, y su largo historial de aumento y repartición de dividendos está en seria duda. La empresa es un ejemplo emblemático de la industria de los combustibles fósiles en un momento de profunda preocupación por la crisis climática. Y su valor de mercado se ha derrumbado en la asombrosa cantidad de USD 267 mil millones desde el pico.

Salida del Dow Jones

La última humillación para Exxon es que sido expulsada del Dow Jones Industrial Average, el índice exclusivo del que formó parte durante 92 años, y está siendo reemplazada por una empresa de tecnología, Salesforce CRM. Chevron es ahora la única empresa petrolera que forma parte del Dow.

“Es bastante simbólico”, dijo Stewart Glickman, analista de energía de CFRA Research. “Es un reconocimiento de que el sector energético ya no tiene la misma influencia que solía tener”. El sector energético comprendía el 16% del S&P 500 en 2008, cuando los precios del petróleo subieron por encima de los 140 dólares el barril, según Bespoke Investment Group. Hoy en día, la industria de la energía representa solo un 2,5% del S&P 500. Ese cambio refleja la transformación de la economía

estadounidense en favor de la tecnología, y también el impulso del mercado en esa dirección. No es ningún secreto que muchas empresas de tecnología, incluidas Amazon, Apple y Zoom han prosperado enormemente durante la pandemia. Por el contrario, las compañías petroleras se han visto aplastadas por el desplome de los precios y el colapso de la demanda.

Mala apuesta en el gas natural y tarde en el esquisto

Pero las principales lecciones de la debacle de Exxon son, a mi juicio, una mala lectura del mercado energético futuro y un mal timing en sus decisiones de inversión y desinversión.

El año 2009 Exxon desembolsó 41 mil millones de dólares para comprar al gigante de gas natural XTO Energy. Ese acuerdo resultó terriblemente inoportuno porque los precios del gas natural se desplomaron poco tiempo después y nunca se recuperaron. Y, en cambio, no logró capitalizar el épico auge petrolero que tuvo lugar en su propia cancha, en la cuenca Pérmica de Texas, mientras se metía en costosos proyectos de perforación en aguas profundas en Rusia y en las arenas petrolíferas de Canadá, ninguna de las cuales funcionó.

La buena noticia es que algunas de las apuestas de Exxon en el extranjero finalmente están dando sus frutos. Sus inversiones en Guyana podrían resultar lucrativas, ya que se espera que esa región se convierta en una importante fuente de crecimiento para la empresa en el futuro.

Exxon estima que hay más de 8.000 millones de barriles de petróleo recuperables en Guyana. Pero se necesitará tiempo y dinero para convertir esos barriles en ingresos.

Más lecciones: lentitud en girar el timón hacia las energías renovables.

Sin embargo, incluso si Guyana resulta ser una victoria, la empresa enfrenta una batalla cuesta arriba debido a la crisis climática. Exxon es la empresa más conocida en la industria de los combustibles fósiles en el mundo en un momento en el que los inversores prefieren apostar por las energías solar y eólica. Aunque las compañías petroleras europeas, incluidas BP y Total, han invertido agresivamente en energía renovable y han establecido objetivos audaces de reducción de emisiones, los esfuerzos de Exxon han sido mucho más tímidos.

Incluso los analistas más pesimistas no predicen que la demanda de petróleo desaparecerá de la noche a la mañana. Pero un alejamiento gradual del crudo, el cual ya es una realidad mundial, significa que solo prosperarán las compañías petroleras mejor administradas. Y durante la última década, al menos, Exxon claramente no ha sido un ejemplo de ello.

Fuentes:

(1) CNN Business Perspectives, Matt Egan, Aug 2020

(2) The Wall Street Journal, Exxon's Departure From Dow Highlights Market's Retreat From Energy Bets, Aug 2020





KITCHEN
CENTER

hay espacios
TAN IMPORTANTES
COMO TU COCINA

  WWW.KITCHENCENTER.PE

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

III NETWORKING EMPRESARIAL

III Networking Empresarial de Cámaras Binacionales: En el Marco de la Alianza del Pacífico y Países Observadores.

Valor Afiliados:
30 USD

Valor NO Afiliados:
50 USD

JUEVES
05/NOV

8:00 a.m.
(MEX)
9:00 a.m.
(COL / PER)
11:00 a.m.
(CHILE)



CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO-CHILENA



Datasur
SERVICIOS DE DATOS



CÁMARA DE COMERCIO Y INDUSTRIA
COLOMBO CHILENA



CCCCC

CÁMARA DE COMERCIO
CHILENO-COLOMBIANA

cicmex

SINFONÍA ALMACÉN

una experiencia 5 estrellas para disfrutar en casa

Sinfonía Almacén, la propuesta 5 estrellas para disfrutar en casa, sigue creciendo, siempre con el sabor, calidad y experiencia del Restaurante Sinfonía del hotel Crowne Plaza. Ésta vez, nos presenta sus nuevos platos listos para calentar, servir y disfrutar: la solución perfecta para armar el menú de la semana o para sorprender a la familia con un buffet especial. Sólo tendrás que elegir y combinar entre las opciones de la nueva carta que se encuentra en la web: www.sinfonia.pe

Asado de Tira Borgoña, Ají de gallina, Seco norteño, Pescado a la parihuela, son sólo algunos de los platos elegidos por el Chef Jorge Chavarri, para llevarlos del calor de su cocina a la mesa. Para cada uno de los platos, el Chef ofrece acompañamientos especiales, desde las clásicas papas nativas o el puré de papa, hasta los más sabrosos y sofisticados como el puré de arverjas o coliflor; el arroz thai; vegetales bebé, entre varios otros.

Otra novedad son nuestros nuevos Packs a manera de Buffets familiares para 5: Italiano y Criollo. El Buffet Criollo es una delicada compilación de los favoritos de siempre: Papa a la huancaína, Ají de gallina, Seco norteño, Frejoles guisa-



dos, acompañados de chochito, arroz y las salsas y ajíes clásicos desde el Restaurante Sinfonía, que siguen siendo protagonistas de su famoso Sancochado.

El Buffet Italiano inicia la experiencia con una Ensalada de Jamón curado, continúa con tres tipos de pastas, Ravioles de ricotta y espinaca, Conchiglioni y el clásico Spaghetti, acompañadas de pesto artesanal, salsa bolognesa, salsa pomodoro y parmesano rallado. La estrella, una pieza de 2 kilos de tierno ossobuco cocido con mucha paciencia por horas. Los Buffets se pueden encontrar en la sección Packs de la carta en la web: www.sinfonia.pe

En la sección Packs se mantienen las opciones tradicionales de Sinfonía Almacén como el Sancochado, el Chicharrón de cerdo y el Pavo horneado, siempre en presentación para 2 o en combinaciones familiares, con Tamalitos y otros complementos.



Otra innovación es la sección de congelados con múltiples opciones de carnes a elegir entre res, ave o pescados, y las salsas para acompañar las pastas. Así, para satisfacer en casa en cualquier momento un antojo de Milanesa de Lomo con tallarines al Pesto Criollo, ó unas Hamburguesas Angus con salsa especial.

Importante señalar que todos los productos de Sinfonía Almacén han sido elaborados con el mayor cuidado siguiendo los más estrictos protocolos de bioseguridad y sanidad, desde la selección de los insumos, la preparación, el empaque al vacío, despacho y el delivery.

Los pedidos se realizan con 24 horas de anticipación y se envían con un sistema propio de delivery que garantiza la total seguridad de los productos hasta la puerta del cliente, ó se recogen en Av. Benavides 300, Miraflores, esquina con la calle Colón, hotel Crowne Plaza Lima. El servicio de delivery se hace por un pedido mínimo de S/. 60 de lunes a domingo, y es gratuito para el distrito de Miraflores. Se ofrece con un pequeño recargo a otros distritos.

Para revisar la carta y hacer pedidos, visitar la web www.sinfonia.pe, o escribir al WhatsApp 913028575. Síguenos para novedades en Facebook e Instagram como [@sinfonia.almacen](https://www.instagram.com/sinfonia.almacen).



¿Procedimiento de despido para las trabajadoras del hogar? Más sombras que luces

Lidia Vilchez Garcés

Asociada Principal en Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría

Nadie puede cuestionar la finalidad loable de mejorar la situación laboral de las trabajadoras del hogar. Quienes tenemos la suerte de contar con su ayuda, conocemos del profundo valor que tienen: cuidan a nuestros niños, nuestra casa y bienestar en la esfera más íntima que tenemos: el hogar.

Sin embargo, la norma recientemente publicada, la Ley 31047 – trae una serie de graves sombras que seguirán generando, sin duda, mucho debate. Debemos detenernos en lo que más nos preocupa: la regulación del despido, la cual contiene una remisión al régimen general de la actividad privada. Es decir, equipara íntegramente y sin matices el despido de una trabajadora del hogar al despido de una trabajadora de una empresa. ¿Cómo es eso posible? ¿Realmente se evaluó el impacto de una norma como la publicada?

Veamos esta preocupación con un ejemplo: si un trabajador golpea a un compañero, la Empresa debe iniciar un procedimiento de preaviso de despido, conducir una investigación,

para demostrar que se ha cometido la falta y que ella es de tal gravedad, que justifica el despido. Si no se acredita la falta o se entiende que el despido era desproporcionado, el trabajador podría incluso lograr la reposición al puesto de trabajo y el pago de remuneraciones devengadas.

¿Pero qué pasa al interior del hogar? Si, por ejemplo, una trabajadora del hogar golpea al niño que tiene al cuidado (bastaría un jalón de orejas no autorizado), roba algo de la casa, o sencillamente incurre en falta de respeto hacia algún integrante de la familia, ¿es razonable exigir dar inicio a un procedimiento de preaviso (que, además, exige conocimientos legales)? ¿Cabría - por ejemplo - exigirle la actuación de pruebas (¿pedir el testimonio al niño lastimado o poner cámaras de vigilancia?), cursar por escrito una carta de despido para que luego recién opere el cese? La respuesta, según la norma, es sí, lo cual resulta - cuando menos - alarmante. Así, de no seguir el procedimiento legal “general”, surgiría el riesgo de la reposición.



Hay muchas preguntas que esperamos que el reglamento responda, pero dejamos esta reflexión: la adecuada protección contra el despido de una trabajadora del hogar, solo puede ser la indemnización. No debe existir, de ninguna manera y bajo ninguna circunstancia, un riesgo de reposición de una persona a quien ya no se desea tener en el propio hogar, cualquiera sea el motivo.

FERIA VIRTUAL

¡Participa ahora!

Invitamos



Expositores:

¡Crea tu cuenta y
sube tu oferta al
instante!



Compradores:

Revisa la oferta de la expo
y agenda reuniones con
expositores.

FOOD
EXPO
LATAM

31 Mayo
2020

31 Mayo
2021

Regístrate y participa en Ruedas
de negocios Especializadas

¡Únete ahora!

¡Registro Gratuito!

Organizan:

OLÉB2B.COM



CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



Retos y Oportunidades de la Economía Peruana

EXPOSITORES:



MANUEL FUMAGALLI
Presidente
SOCIEDAD NACIONAL DE
MINERÍA PETRÓLEO Y ENERGÍA



HUMBERTO MARTÍNEZ
Presidente
CAPECO



FERNANDO CILLÓNIZ
Presidente
INFORM@CCIÓN



CARLOS CANALES
Presidente
CANATUR

MODERADOR:




JUAN CARLOS FISHER
Presidente
CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO CHILENA

Conferencia Virtual

 Minería

 Construcción

 Agroexportación

 Turismo

3 Martes NOVIEMBRE

 17:00 hrs.  19:00 hrs.

Contactos:

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

Consejos para planificar tu presupuesto 2021



Solo quedan 3 meses para que finalice un año marcado por el Coronavirus, en donde nos replanteamos el fondo y la forma de nuestras comunicaciones internas. Área que, en contextos de teletrabajo y distanciamiento social, contribuyó a conectar, contener y dar continuidad a la labor de los colaboradores a través de distintas herramientas, posicionándose como un agente estratégico fundamental en las organizaciones. Ten presente la relevancia de tu área y conoce estos consejos para planificar tu presupuesto 2021.

Evalúa el impacto de tu comunicación interna 2020

Uno de los primeros consejos para planificar tu presupuesto 2021 es evaluar el impacto de lo realizado en comunicaciones internas y sus diferentes plataformas a través de un Diagnóstico de Comunicación Interna, instrumento que rescata la percepción de los colaboradores de la comunicación actual de la empresa. Sus resultados nos entregarán una hoja de ruta para armar tanto la estrategia anual, los focos y los medios que debemos utilizar este nuevo año como el presupuesto con el que tenemos que contar.

Determina los focos de tu área y sus objetivos

Con la información recopilada sobre el impacto de las acciones de tu área, parte de los consejos para planificar tu presupuesto 2021 es definir los focos- alineados a los objetivos estratégicos de la organización-, y sus objetivos respectivos; Esto nos ayudará a proyectar lo que queremos para el año, priorizar y así calcular cuánto debemos invertir por ítem según su importancia y los recursos que necesitamos para alcanzar esta meta.

Genera un plan de trabajo que permita desarrollar estos focos y que converse con los objetivos

propuestos. Cuando lo tengas listo, costea las acciones que contempla ese plan. Recuerda que la comunicación interna es un pilar fundamental para cualquier empresa exitosa y que es necesario invertir en ella.

Ten en cuenta los cambios en la forma de trabajar

La pandemia aceleró todo: si algunos tenían reparos con la transformación digital y la implementación del teletrabajo, en marzo tuvieron que adaptarse rápido a esta modalidad. ¡Y dio resultado! Según un estudio realizado en Chile alrededor de 47% de las empresas encuestadas asegura haber estado completamente activos durante todo el periodo de cuarentenas, es decir, que en gran parte de las organizaciones las herramientas digitales fueron el soporte para la continuidad operacional. A partir de esto, la comunicación interna fue fundamental para tener a líderes conectados, alineados y empresas que a pesar de la distancia de sus equipos, mantuvieran la cercanía.

La contención, la información instantánea y la comunicación de las medidas preventivas fueron los temas que se tomaron la agenda del área.

Define públicos y medios internos

Hoy la alternativa está en diversas plataformas digitales, que debes tener presente como consejo para planificar tu presupuesto 2021, destinadas tanto a un público presencial como remoto.

En el caso de colaboradores que deben asistir al lugar de

trabajo, los murales digitales son una opción dinámica, atractiva y que se puede trabajar el contenido remotamente. También puedes replicar ese mismo contenido en los protectores de pantalla de los computadores de los colaboradores a través de un Screensaver.

Por otra parte, la claridad e inmediatez es clave, y por eso las aplicaciones como Noti se vuelven fundamentales a la hora de generar comunidad cuando el espacio físico no está disponible para la interacción de los equipos: inmediatez en la comunicación en la palma de tu mano.

Una de las nuevas soluciones diseñada que funciona para una comunicación efectiva de protocolos y también como un espacio de cuidado para los colaboradores es el Totem higienizador, un soporte que será infalible para este nuevo año, en el que tendremos que reforzar constantemente las medidas preventivas, que además entrega un elemento de cuidado personal en tiempos de Coronavirus como lo es el alcohol gel.

Frente a eventualidades, reserva dinero

Una de las lecciones más valiosas que nos entregó el 2020 y que es parte de los consejos para planificar tu presupuesto 2021 es: siempre tener en cuenta que pueden existir imprevistos o situaciones que estén fuera de nuestro alcance, y en las que debemos contar con un monto de reserva, esto para no condicionar nuestras posibles acciones para enfrentar la contingencia.

Para ello, dentro de las claves para generar tu presupuesto, recurre a experiencias pasadas y situaciones que significaron un gasto necesario pero extra a tu presupuesto anual. Reajusta el valor y contéplalo en tu presupuesto del 2021.

Conócenos y asume los desafíos de este nuevo año con la ayuda de nosotros: contamos con diferentes plataformas y soportes para tu comunicación corporativa, solo escríbenos a contacto@vixonic.com.



CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



Implementa murales digitales en tu empresa

Programa de beneficios

✓ PUESTA EN MARCHA + CAPACITACIÓN*

50% de descuento para proyectos implementados durante el 2020.

✓ PROYECTO PILOTO POR 30 DÍAS

Prueba nuestro servicio sin compromiso de compra.

contacto@vixonic.net

*Válido hasta diciembre 2020

VIXONIC





Vuela directo a Santiago de Chile con flexibilidad y todas nuestras medidas de bioseguridad.



VUELA LIMA - SANTIAGO DESDE

\$65 USD

Regreso Santiago - Lima \$70 USD
PRECIOS INCLUYEN TASAS E IMPUESTOS

Fecha de inicio de vuelos:
5 de Octubre



VUELA AREQUIPA - SANTIAGO DESDE

\$64 USD

Regreso Santiago - Arequipa \$80 USD
PRECIOS INCLUYEN TASAS E IMPUESTOS

Fecha de inicio de vuelos:
19 de octubre



VUELA TRUJILLO - SANTIAGO DESDE

\$64 USD

Regreso Santiago - Trujillo \$80 USD
PRECIOS INCLUYEN TASAS E IMPUESTOS

Fecha de inicio de vuelos:
10 de octubre

MÁS INFO AQUÍ



ELIGE LA AEROLÍNEA QUE CUIDARÁ DE TUS PASAJEROS CON MEDIDAS DE BIOSEGURIDAD ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DE CADA VUELO



Uso obligatorio de mascarilla



Toma de temperatura



Sanitización diaria



Filtros HEPA:
Eliminan el 99,9% los virus del aire.

Somos parte de **Indigo Partners**, fondo privado de inversión que tiene más de 18 años de experiencia desarrollando exitosamente aerolíneas ultra low cost a nivel mundial.



Vuela seguro, vuela SMART en [JetSMART.com](https://www.JetSMART.com)



PLATAFORMAS COMERCIALES

Videokonferencia

Recuperación Económica en América Latina



El jueves 6 de agosto, la Cámara de Comercio Peruano Chilena realizó la videoconferencia “Recuperación Económica en América Latina”, instancia donde se lanzó nuestra Memoria Anual 2019, publicación que recopila las actividades, eventos e informes desarrollados durante ese periodo.

La actividad inició con las cálidas palabras de bienvenida de Don Juan Carlos Fisher, presidente de nuestra institución y señora Mariela González, Gerente General de la Cámara, quien presentó el contenido de la Memoria Anual 2019 y agradeció la participación de SOLGAS, LIMA GAS, CO-OL, PROTECTA SECURITY y ABSISA como sponsors de la presente edición.

Seguidamente, Don John Edmunds, reconocido economista y Académico Babson Collage, comenzó su experta ponencia, en ella comentó sobre la recuperación económica en diferentes sectores, tales como Tecnología, Networks Sociales, Refinanciamiento Hipotecario y Servicios de Delivery, y los contrastó con los rubros perjudicados. Posteriormente, mencionó la transición que deberá enfrentar las diferentes industrias a nivel Mundial, para superar la crisis a raíz de la pandemia.

La instancia finalizó con los comentarios de Don Juan Carlos Fisher y los asistentes, quienes conocieron a detalle la opinión y visión de John Edmunds. Nuestra institución extiende un especial agradecimiento a nuestro distinguido expositor, D.B.A. en Negocios Internacionales de Harvard Business School, por su excelente y objetiva presentación. Asimismo, a cada uno de los participantes que nos acompañaron en este exitoso evento. Lo invitamos a visualizar nuestra Memoria Anual 2019, en el siguiente link <https://bit.ly/3luM9jx> y seguirnos en nuestras redes sociales para enterarse de nuestros próximos eventos.

WEBCAST

El Reto de Automatización para Aprobación de Facturas

El jueves 10 de septiembre, la Cámara de Comercio Peruano Chilena en coorganización con nuestro socio BCN Consultores, desarrollaron el webcast denominado “El Reto de Automatización para Aprobación de Facturas”, instancia realizada a través de la plataforma ZOOM, que congregó a más de 40 ejecutivos interesados en el tema.

El evento virtual empezó con las cálidas palabras de bienvenida de señora Mariela González, Gerente General de nuestra organización. Seguidamente, Don Felipe Escobar, Gerente Comercial de BCN Consultores agradeció la asistencia e inició con su prolija exposición.

La ponencia de Don Felipe Escobar, contador con más de 20 años de experiencia en el sector, empezó con una breve presentación de BCN Consultores, posteriormente explicó la automatización de diferentes procesos contables y

cómo esta implementación mejora el rendimiento de las empresas. Asimismo, ahondó en las diferencias del proceso tradicional de gestión y el automatizado, destacando los beneficios del workflow. BCN compartió un video explicativo con las principales utilidades, etapas y detalles sobre este innovador método de gestión para facturas, y finalizó con las preguntas de los asistentes, las cuales fueron contestadas por el expositor.

La Cámara de Comercio Peruano Chilena agradece a nuestro socio BCN Consultores por su completa disposición y proactividad al realizar esta actividad que nos permite conocer más sobre nuevas maneras de agilizar procesos que ayuden en la gestión contable. También, queremos agradecer a cada uno de ustedes por acompañarnos en cada instancia. Seguiremos trabajando para brindarles temas a la vanguardia dado el contexto



Alianza del Pacífico: Desafíos y Oportunidades de Negocio



El viernes 11 de septiembre, la Cámara de Comercio Peruano Chilena fue parte del foro online, Alianza del Pacífico: Desafíos y Oportunidades de Negocio, actividad organizada por diferentes Cámaras bilaterales de Perú, Chile, Colombia y México.

El evento inició con la presentación del señor Ignacio Higuera, Embajador de Perú en Colombia quien comentó, sobre el desafío que afronta el mundo a raíz de la pandemia y el aporte dinámico de la Alianza de Pacífico, la cual tiene como prioridad el intercambio de información sobre el comercio, importación, exportación como afianzar las redes de contacto.

Seguidamente el señor, José Luis Parra, Director Ejecutivo del Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico, OEAP, presentó diferentes graficas donde se señala que el “60% empresas ven la pandemia como catalizador del cambio” tanto en la colaboración pública privada como la transformación digital.

Para finalizar el foro, el señor Pablo Morales, Gerente General de Data Sur, brindó estudios detallados sobre el estado actual, según la oferta exportadora, los desafíos y oportunidades de la Alianza del Pacífico, centrado en las Pymes.

Destacamos esta tremenda iniciativa de carácter colaborativo que las Cámaras binacionales vienen realizando de cara al próximo III Networking Empresarial: En el Marco de la Alianza del Pacífico y Países Observadores que pretende generar una instancia de comunicación comercial y experiencial entre empresas de variados rubros pertenecientes a países de la alianza del Pacífico

Seminario

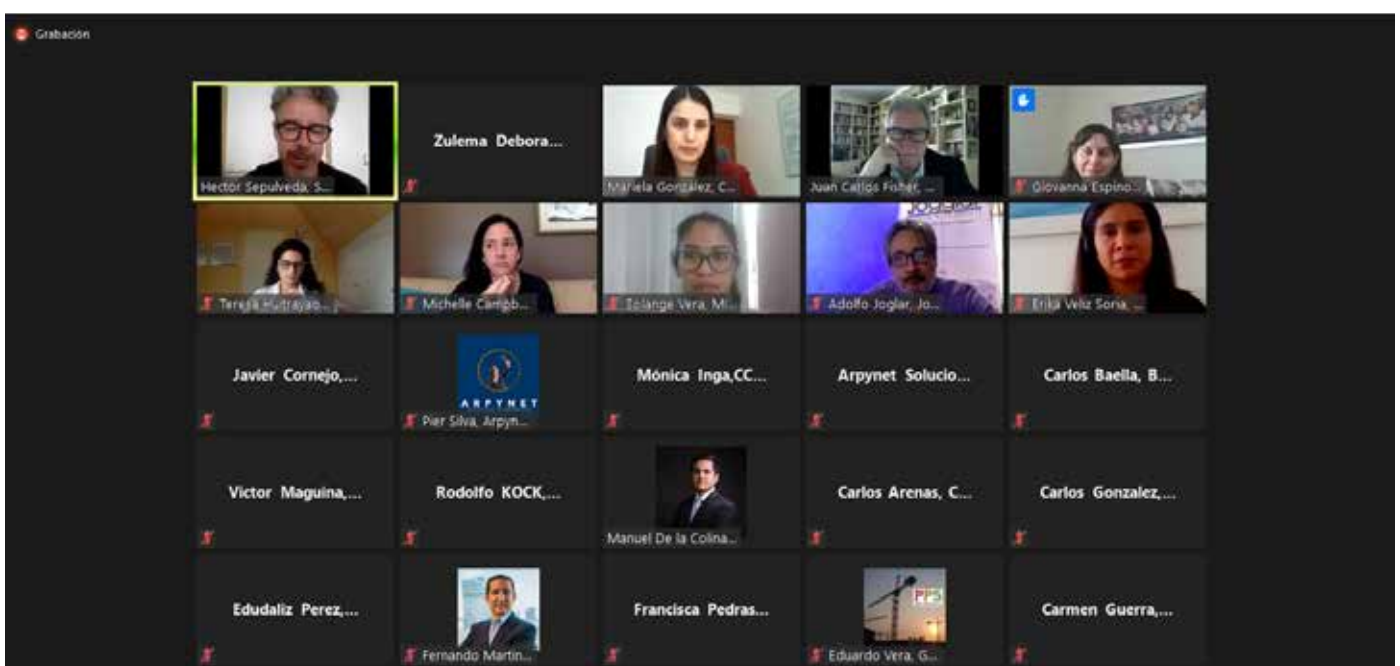
Técnicas para Presentaciones Efectivas

Continuando con nuestra nuevo espacio de “Actualización Ejecutiva”, el martes 15 de septiembre, la Cámara de Comercio Peruano Chilena en coorganización con Power Pitch Method y Sepúlveda Partners realizaron el seminario virtual “Técnicas para Presentaciones Efectivas”. Evento dirigido a empresarios interesados en potenciar su narrativa comercial.

El señor Héctor Sepúlveda, Head Coach de Power Pitch Method y Autor del libro “Narrativas de Propuestas de Valor”, inició su presentación hablando de la importancia del pitch comercial, enfocado a un producto o servicio. Posteriormente, señaló los 10 errores más comunes en las presentaciones de negocios y la manera de evitarlos. Asimismo, brindó consejos para potenciar el discurso de cada ejecutivo.

Agradecemos a Don Héctor Sepúlveda, por compartir su experiencia a los más de 30 asistentes en sala, quienes por más de una hora conocieron diferentes recomendaciones para ejercer un correcto pitch de negocios.

En el 28 de octubre, nuestra organización lo invita a participar de nuestro “Teatro del Pitch”, instancia donde los participantes podrán recibir un coaching en vivo de sus presentaciones comerciales. Para enterarse más de la actividad, los invitamos a visitarnos en nuestra página web www.camara-peruchile.org



WEBCAST

Industria Logística: La data al servicio de la innovación

El martes 29 de septiembre, la Cámara de Comercio Peruano Chilena en coorganización con nuestro socio ALTO MovUp, desarrollaron el webcast denominado “Industria Logística: La data al servicio de la innovación”, instancia realizada a través de la plataforma ZOOM, que congregó a más de 60 participantes interesados en el tema.

El evento virtual empezó con las cálidas palabras de bienvenida de Don Juan Carlos Fisher, Presidente de nuestra institución. Seguidamente el señor Francisco Iturriaga, Business Development Director de Alto, agradeció la asistencia y empezó con su experta presentación.

Al iniciar, expuso un estudio sobre la Adopción de la Tecnología en las Empresas, donde se observó que el 61 % de ellas están incorporándolas en su línea de trabajo, solo 26% ya se encuentran en un estado avanzando y el 13 % aún no han iniciado con el proceso de incorporación. Observando que las áreas con mayor avance en

los procesos logísticos son: robótica, automatización, sensores y identificación e inventarios.

Sobre la importancia de la data en la revolución de la logística se destacó: la optimización de los recursos y automatización de procesos, la trazabilidad en tiempo real, la comunicación con el cliente final, el dominio de información relevante para la toma de decisiones, entre otras.

La Cámara de Comercio Peruano Chilena agradece a nuestro socio ALTO MovUp por su prolija exposición y proactividad al realizar esta actividad que permitió a los asistentes enterarse como la industria logística, la data y su análisis permiten generar eficiencia, ventajas operacionales y visión de negocio.

Agradecemos a cada uno de ustedes por acompañarnos en el webcast y los invitamos a seguirnos en nuestras diferentes redes sociales, en donde encontrará nuestros próximos eventos.



¿Aún no tienes definida tu campaña navideña?

Dcanje trae la mejor solución para que entregues tus premios de manera rápida y sencilla, **promoviendo el cuidado** de tus colaboradores en esta época de pandemia.



MILES DE OPCIONES PARA ELEGIR:



Cientos de gift cards digitales de retail



Miles de productos con despacho



Viajes y experiencias



Vales digitales de pavos de navidad

TUS BENEFICIOS SON...

- Entrega tus premios en 15 minutos
- Completa trazabilidad sobre los premios entregados
- No cobramos comisiones
- Los usuarios escogen su premio entre miles de opciones

NUEVOS SOCIOS

La Cámara de Comercio Peruano Chilena le da la más cordial bienvenida a nuestros nuevos socios, que se incorporaron en el mes de septiembre y agradece su preferencia.



Empresa: CBB PERÚ

Actividad Económica: Materiales de construcción

Teléfono: 972 108 880

Página web: www.cbb.cl



Empresa: EISSA

Actividad Económica: Fabricación de Tableros Eléctricos Industriales

Teléfono: 207 1090

Página web: www.eissa.com.pe

WEBCAST MINERO





WEBCAST
MINERO

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



PROYECTO SAN GABRIEL

Jueves 15 de Octubre

 17:00 hrs.  19:00 hrs.

Expositor:

Ing. Renzo Macher

Gerente de Proyectos
Compañía de Minas Buenaventura



 operaciones@camaraperuchile.org

PLATAFORMA: ZOOM

Auspiciado por



INGENIERIA Y CONSTRUCCION
SIGDO KOPPERS



limagas



Media Partners

ProActivo
SEGURIDAD, SALUD, MEDIO AMBIENTE Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

DIPROMIN

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA

