



BOLETÍN

NOVIEMBRE 2019

**CÁMARA
INFORMA**

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



CONSEJO DIRECTIVO

PRESIDENTE:

Sr. Juan Carlos Fisher Tudela

VICEPRESIDENTE:

Sr. Enrique Schütze Macchiavello

SECRETARIO:

Sr. Juan Enrique Rivera de la Barra

TESORERO:

Sr. Sebastián Herraiz Gibson

VOCALES:

Sr. Ignacio Rojas Guerrero

GERENTE GENERAL :

Sra. Mariela González Castro

Tendemos puentes
vinculamos mercados
acercamos personas



EDITORIAL

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

A lo largo del mes de noviembre, la Cámara de Comercio Peruano Chilena llevó a cabo diferentes actividades, que incentivaron un ambiente comercial, de networking y acercamiento entre el mercado chileno y peruano.

La agenda inició con el taller ejecutivo “Metodologías Ágiles para la Gestión de Proyecto” en coorganización con nuestro socio, ITSS Corp. Esta instancia permitió a los asistentes ampliar sus conocimientos sobre el tema, aclarar dudas y compartir experiencias. Paralelo a éste, se desarrolló el II Meeting Mining Perú, evento que reunió a ocho empresas extranjeras proveedoras del sector de minería, quienes tuvieron la oportunidad de reunirse en una rueda de negocios dinámica con importantes compañías mineras del Perú, visitaron el proyecto Toromocho de la Minera Chinalco y participaron de la conferencia “Perú Mining Busines”, organizada por el Grupo Digama, la cual contó con interesantes ponencias de especialistas nacionales y extranjeros.

Además, en coorganización con la empresa asociada, BCN Consultores,

se realizó el desayuno empresarial “Workflow y Automatización de Registro Contable de Facturas Proveedores”, instancia que tuvo como ponente al Sr. Hector Jimenez, Gerente General de BCN Consultores. Otro de los eventos que nuestra organización llevó a cabo fue la primera Rueda de Negocios – Sector Portuario del año en las instalaciones de la empresa Terminales Portuarios Chancay, en la cual se reunieron los representantes del Mega Proyecto del Puerto de Chancay y siete compañías del sector, que pudieron conocer los alcances del plan de desarrollo de éste y sus oportunidades comerciales.

Nuestras actividades del mes finalizaron con el taller ejecutivo denominado “Ley de Hostigamiento Sexual”, que se realizó en colaboración del Estudio Barrios y Fuentes Abogados – Bafur, temática que por su reciente vigencia, es de gran interés en las diversas industrias del Perú, la actividad contó con la exposición de la doctora Claudia Torres, quien de manera ágil y clara enteró a los asistentes de las implicancias de la normativa, creándose un debate fluido y provechoso. Nuestra organización agradece la participación y compromiso de cada uno de nuestros socios en los eventos que realizamos y esperamos que cada plataforma ayude en su desarrollo profesional y objetivos comerciales.

Visita nuestra página web www.camaraperuchile.org y entérate de nuestra programación mensual, ¡No te lo pierdas! La Cámara a sus servicios.

Consejo Directivo

ÍNDICE

¿Qué buscan las empresas experiencia o potencial?

Comúnmente, en posiciones de alta dirección la experiencia o trayectoria laboral tiende a ser más valorada. Sin embargo... (Pág. 6)



La Tendencia a Generar Reuniones de Trabajo Excesivas

Las reuniones internas de trabajo excesivamente largas y/o excesivamente frecuentes agotan a las organizaciones. Qué duda cabe... (Pág.12)



Taller Ejecutivo: Metodologías Ágiles para la Gestión de Proyecto

La instancia inició con la bienvenida del anfitrión de la mañana, Sr. Mauricio Hernández, Director de Negocios de la empresa ... (Pág. 18)



Arauco anuncia Carbono de Neutralidad al 2020

En el marco de la Cumbre de las Naciones Unidas por el Clima 2019, realizada en Nueva York, ARAUCO dio a conocer... (Pág. 9)



Premio Igualitario inicia Inscripciones tras Lanzamiento

Las 7 meses de preparación, este lunes se lanzó oficialmente el primer Premio Igualitario. Esta es la iniciativa de Scotiabank, en alianza... (Pág. 15)



Nuevos Socios

La Cámara de Comercio Peruano Chilena le da la más cordial bienvenida a nuestros nuevos socios y agradece su ... (Pág. 26)



Escapada

INNSiDE

S/499

10% dscto

Exclusivo para socios de la Cámara de Comercio Peruano Chilena.



Incluye:

- 1 noche de alojamiento en habitación INNSiDE Matrimonial o Doble
- Desayuno buffet para 2 personas
- Elige una opción:
 - > 2 cócteles + mini causitas en salsa acevichada
 - > Botella de vino + tapitas
- Late check out hasta las 4:00 p.m
- 18% de IGV y 10% de servicios
- Válido para peruanos y residentes, de viernes a domingo hasta el 31 de marzo del 2020

reservas.innside.lima@melia.com
Tel. 5718100
melia.com

INNSiDE by Meliã
Lima Miraflores

MELIã
REWARDS

TOMAR BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN EXCESO ES DAÑINO

¿Qué buscan las empresas, experiencia o potencial?

Comúnmente, en posiciones de alta dirección la experiencia o trayectoria laboral tiende a ser más valorada. Sin embargo, el potencial también es un elemento importante para las empresas que buscan un ejecutivo con habilidades y competencias sobresalientes y altamente desarrollables en el tiempo, que le permitan aprender y seguir creciendo en su carrera. Guillermo Winter, Director de Hunters Perú Group, nos habla sobre los perfiles con experiencia y potencial que son solicitados por las empresas hoy.

La experiencia es el resultado de nuestras vivencias, decisiones, logros y fracasos. Es lo que permite conocernos y ganar seguridad en nosotros mismos, entender a los demás, ser asertivos con nuestras decisiones y comunicación, marcar nuestros límites, adaptarnos y enfrentar los conflictos del día a día.

Por otro lado, se puede decir que el potencial está ligado a la motivación de logro, las ganas de reinventarse continuamente de acuerdo al entorno competitivo y el afán por mantenerse vigente a sí mismo y a la empresa. Digamos que el ejecutivo con potencial es creativo, soluciona conflictos



rápidamente, está orientado a los resultados, es capaz de liderar equipos, es comprometido y adaptable.

La experiencia y el potencial en un perfil van a depender de la necesidad real de cada compañía. Existen casos donde las empresas necesitan, y también prefieren, personas con años de experiencia laboral o, por el contrario, profesionales jóvenes con potencial para manejar una gerencia y realizar línea de carrera.

Cabe resaltar que el ejecutivo mayor y experimentado ya ha desarrollado su potencial, y existen casos donde aún tiene la energía necesaria para seguir con éxito su carrera. Al final, como Headhunters, más allá de la edad, evaluamos que sus competencias, trayectoria y formación hagan match con el perfil requerido, para la cultura de la empresa, y determinamos que el candidato es apto para asumir el nuevo reto.

Entonces, ¿cómo se define cuántos años de experiencia y qué nivel de potencial es necesario para una posición?

No está mal que las empresas que buscan cargos gerenciales contemplen tener un ejecutivo con un poco de cada uno, potencial y experiencia. Para esto se deben tener claro los siguientes aspectos:

1. La cultura de la organización
2. Nivel de la Posición y sus objetivos
3. Las competencias requeridas
4. Lo que la empresa espera del ejecutivo o tiene planeado para su futuro

Y si al ejecutivo con potencial le sumamos estudios o MBA, ¿sería más solicitado por las empresas que el ejecutivo con experiencia?

No necesariamente. Antes de que un profesional decida tomar un MBA, debe haber tenido una trayectoria y experiencia laboral que le permita aprovechar al máximo lo que esta otorga. De esta forma el MBA sí agregará un valor importante, que garantice un mejor desempeño por parte del profesional.

De todas maneras, mantenerse actualizado o realizar estudios es muy importante para cual-



quier ejecutivo. En este sentido, el ejecutivo experimentado, que tiene la “cancha”, si bien no se anima por llevar a cabo un MBA, debe leer y estar informado.

Al final, ¿qué es más “importante” en un cargo gerencial la experiencia o el potencial?

Tanto la experiencia y el potencial son importantes. Como se mencionó, depende de las necesidades del cargo y la organización.

No podemos negar que la experiencia se gana con los logros y fracasos del día a día, es algo que no encontramos en libros y aulas. Al final el conocimiento no es más que la experiencia de otros. Por esta razón la experiencia es determinante en la “madurez profesional” de un ejecutivo y muy tenida en cuenta para altos mandos. Independiente de la edad, se puede medir con los logros alcanzados en su trayectoria laboral.

En cuanto al ejecutivo con potencial, éste debe desarrollarlo no sólo para crecer profesionalmente como individuo, sino en conjunto con la compañía.

DESAYUNO MINERO

CÁMARA DE COMERCIO PERUANO - CHILENA

ESTALUS GROUP | Alfa

HACIA UNA MINERÍA ECOEFICIENTE

EXPOSITORES

VP Senior de Desarrollo MMG Las Bambas

Ex Gerente Técnico Yamana Gold

jueves 05 DIC. 08:30 a.m
Hotel Country Club

SUBTEMAS

- Economía Circular, la clave del Desarrollo Sostenible.
- Sostenibilidad del medio ambiente certificada con el código del Cianuro: Detección de Fugas y daño en la impermeabilización.
- Chuquicamata de rajo a socavón.

DE SAYU NO

contactos: ✉ analista1@camaraperuchile.org ☎ (01) 421 5565 | 4215915

Media Partner **DIGAMMA** **DIPROMIN** **Revista MINERÍA & ENERGÍA** **MinerAnding** **ProActivo**

ARTÍCULO

arauco

Arauco anuncia Carbono Neutralidad al 2020 y se Convierte en la Primera Compañía Forestal del Mundo en Alcanzar esta Meta



En el marco de la Cumbre de las Naciones Unidas por el Clima 2019, realizada en Nueva York, ARAUCO dio a conocer importantes anuncios que profundizan su liderazgo en materia ambiental y medidas para enfrentar la crisis climática.

ARAUCO anunció que se comprometerá a alcanzar la carbono neutralidad al 2020, es decir, lograr que los gases de efecto invernadero que la empre-

sa captura superen a sus emisiones a nivel global, lo que además de constituir un significativo aporte y paso concreto para enfrentar la crisis climática, posiciona a ARAUCO como la primera empresa forestal a nivel mundial en lograr esta importante meta.

Charles Kimber, gerente de Asuntos Corporativos y Comerciales de ARAUCO, comentó que “este anuncio, que nos llena de orgullo, es fruto del trabajo que ve-

nimos realizando hace décadas para mejorar permanentemente nuestro desempeño en materia ambiental en nuestros diferentes negocios y procesos productivos en Chile y el mundo”.

Junto con este importante hito, la empresa anunció que adherirá a los SCIENCE BASED TARGETS, una iniciativa de carácter mundial que busca que las empresas adopten una trayectoria de disminución de sus emisiones

con base científica, a objeto de limitar el aumento de la temperatura planetaria.

“La magnitud de la emergencia que estamos viviendo en nuestro planeta nos exige empujar una agenda aún más ambiciosa. Por ello, a este compromiso de carbono neutralidad, se suma la decisión de ARAUCO de adherir los Science Based Targets. Para ello, nos hemos trazado un ambicioso objetivo: reducir nuestras

emisiones a una tasa del 2,5% anual, lo que implica seguir impulsando mejoras para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero en nuestras operaciones” agregó Kimber.

Si bien las metas son para el próximo año, alcanzarlas ha sido un trabajo a largo plazo y con objetivos claros y significativos. En ese sentido, Kimber agrega que “existen dos formas complementarias para reducir el aumento de la temperatura en nuestro planeta y nosotros en ARAUCO llevamos largo tiempo trabajado en ambas: impulsando mejoras que nos han permitido reducir las emisiones de Gases de Efecto Invernadero en nuestra operación y al mismo tiempo aumentando las capturas de CO2 a través de nuestras plantaciones y bosques nativos”.

Por otro lado, la compañía comenzó de forma pionera en los años 90 un camino muy relevante en materia de reducción de emisiones: incorporar energía limpia y renovable en los procesos productivos a partir de biomasa y de esa forma contribuir a la necesaria descarbonización de la matriz energética del país.

“Esta trayectoria nos ha permitido que hoy el 92% de nuestra matriz en Chile provenga de energía limpia y renovable. Ahora queremos ir más allá con Viento Sur, nuestro proyecto de energía eólica que tendrá una capacidad instalada sobre los 215MW de potencia”.

A esto se suma la necesidad de aumentar las capturas de CO2: “Los árboles representan una de las estrategias más potentes para avanzar en mitigaciones del Cambio Climático, dado que son la mayor infraestructura biológica del planeta y los mejores captadores de CO2. No existe hoy en el mundo tecnología capaz de replicar la fotosíntesis. Todos los árboles, sin distinción, nativos y plantaciones, saben hacer su trabajo. La mejor forma de combatir el Cambio Climático es con más naturaleza y potenciando la madera como el material del futuro”.

ARAUCO cuenta con una larga trayectoria de trabajo medioambiental, entre las que destacan, la generación de energía limpia y renovable en procesos productivos, las mejoras e incorporación de nuevas tecnologías en las plantas y procesos, la reducción de residuos, y por cierto el trabajo que todos los árboles, sin distinción, realizan como grandes captadores de CO2 y la capacidad de reten-

ción posterior que realizan los productos provenientes de la madera.

“Creemos firmemente que la forma de enfrentar la emergencia climática que estamos viviendo es a través del trabajo conjunto entre el mundo público, la academia, la sociedad civil y la empresa privada. En este sentido, queremos ser parte de la solución, con acciones concretas y alineadas con la evidencia científica”, finalizó Charles Kimber.



peruvian experience

LA MAGIA DEL PERÚ EN UN SOLO LUGAR
¡VIVE LA EXPERIENCIA!



INTERACTIVE JOURNEY-DARK RIDE

Súbete a nuestro carrito y disfruta de un recorrido lleno de magia y efectos especiales, donde aprenderás sobre la historia del Perú y su gastronomía.



PISCO EXPERIENCE

Conoce nuestro viñedo y bar de los años 20, donde recibirás una clase maestra de nuestro tradicional coctel de bandera al ritmo de música en vivo.



COOKING EXPERIENCE

De la mano de nuestro chef, aprende a preparar y disfrutar de un exquisito cebiche o causa limeña en ambientes temáticos y conoce la historia detrás de cada plato.



THE TASTE OF PERU

Saborea los mejores platos de la cocina peruana en 12 momentos en un típico mercado, con alegría de sus personajes y nuestros bailes típicos.

Promoción exclusiva para socios

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA



¡Realizamos eventos corporativos a la medida!

📍 Calle San Martín 509, Miraflores (Cruce con Av. Iarco)
✉ reservas@peruvianexperience.com
☎ +51 1 682 2375 📞 998 149 999
🌐 peruvianexperience.com

PRECIO ESPECIAL
US\$ 59*
Válido hasta 31/03/20

*Precio no incluye IGV

La tendencia a generar reuniones de trabajo excesivas

por: Jonás Spellman

Las reuniones internas de trabajo excesivamente largas y/o excesivamente frecuentes agotan a las organizaciones. Qué duda cabe. Un estudio realizado en España el año 2015 por la firma de análisis estadístico WorkMeter, pero cuyos resultados son perfectamente extrapolables a la realidad empresarial mexicana actual y con toda seguridad también al resto de Latinoamérica, señala algunas cifras reveladoras sobre los asistentes promedio a una reunión de trabajo:

- El 91% se distrae durante la reunión
- El 39% se duerme en algún momento
- El 96% se pierde alguna reunión y no asiste
- El 45% se siente agobiado por el número de reuniones que debe atender
- El 73% hace otras cosas durante las reuniones
- El 47% se queja de que las reuniones son una pérdida de tiempo en el trabajo



Dicho estudio también señala que, del total de tiempo que los empleados destinan a reunirse internamente en sus empresas (ojo: este tiempo no incluye reuniones con los accionistas, clientes, proveedores, bancos o entrevistas a potenciales nuevos empleados), las reuniones programadas abarcan el 61% del tiempo destinado a reuniones, mientras que las reuniones no programadas constituyen el 39% restante. El tiempo que un empleado pasa en reuniones varía grandemente según su nivel organizacional, pero va entre las 2 y las 7 horas en promedio por día.

Los números anteriores nos dicen varias cosas, pero sobre todo nos dicen que en Hispanoamérica tenemos una tendencia a invertir (¿o gastar?) excesivo tiempo en reuniones internas de coordinación. Personalmente, creo que el gran pro de esta tendencia es la posibilidad de generar un consenso inmediato en las decisiones: “aprovechemos que estamos todos juntos para discutir un punto, tomar una decisión y aprobarla de inmediato”; este punto a favor es incuestionable. Pero creo que los contras sobrepasan holgadamente a ese pro. ¿Cuáles contras? Pues varios:

- Primero que nada, y desde mi punto de vista la debilidad principal, es que la aparente tranquilidad que da el “sentido de tribu” en las reuniones es nociva a la organización porque genera desempoderamiento: en la mayoría de los casos, los ejecutivos deben tomar decisiones por sí solos, no debiendo necesitar el visto bueno o la aprobación de sus colegas. Si se necesita esa colegiatura para las decisiones, o la organización



tiene un problema o el ejecutivo lo tiene o ambos.

- En línea con el punto anterior, el estar todos juntos en una reunión mitiga las responsabilidades individuales y eso hace que los ejecutivos no logren su pleno potencial y desarrollo.
- Tercero, el tiempo invertido en reuniones no elimina la necesidad de otras tareas que realizar: mandar y leer correos, hacer llamadas importantes, revisar documentos, aprobarlos, reunirse con clientes, etc. Entonces lo que termina sucediendo es que los empleados se ven obligados a tener jornadas de trabajo excesivamente largas, con todas las implicancias que eso trae (problemas familiares, problemas de salud, alta rotación, etc.).

¿Qué soluciones o mejoras se pueden plantear en torno a las reuniones?

Antes que nada, el cambio debe iniciarse por el reconocimiento del problema. Los líderes de las organizaciones deben reconocer sinceramente si en sus organizaciones esto está sucediendo o no. Asumiendo que sí esté sucediendo, se pueden dar los siguientes pasos:

1. Hacer un inventario exhaustivo de las reuniones actuales en la organización (cuáles son, quiénes asisten, con qué frecuencia se dan y qué temas se tocan);
2. Repensar la idoneidad de cada una de esas reuniones: realmente, ¿cuáles de esas reuniones se necesitan y/o cuáles de esas reuniones se deberían replantear o eliminar? En esta etapa la participación de un tercero neutral, que mire la empresa de una manera objetiva, puede agregar valor;
3. El punto anterior nos debe llevar a tener un inventario replanteador de reuniones programadas, en donde se señale claramente el motivo de la reunión, la frecuencia, los participantes, y el tiempo máximo que se debe destinar;
4. ¿Y qué hacer con las reuniones no programadas? – lo que hemos visto funcionar mejor para esto es definir un sistema de aprobación interna para que cada “nueva” reunión que surja se evalúe si procede o no y, de proceder, ver quiénes deben abordar esas reuniones dependiendo de los temas, fijando tiempos máximos también para su ejecución;
5. Una vez definidas las reuniones que se deberían tener e iniciada la implementación del nuevo esquema, hay que medir los tiempos destinados a cada reunión (al menos por un tiempo): la tendencia a la “reuninitis” no es fácil de extirpar, cuesta mucho trabajo el cambio de chip en las mentes de los ejecutivos.

Premio Igualitario inicia inscripciones tras lanzamiento

- Miguel Uccelli, CEO de Scotiabank, presentó a la comunidad empresarial la iniciativa que promueve la igualdad de oportunidades y la reducción de la brecha salarial entre hombres y mujeres.
- Las empresas interesadas en participar pueden inscribirse sin costo desde hoy, 28 de octubre, hasta el 6 de diciembre en la web <https://premioigualitario.com/>



Lima, 28 de octubre de 2019.- Tras 7 meses de preparación, este lunes se lanzó oficialmente el primer Premio Igualitario. Esta es la iniciativa de Scotiabank, en alianza con PwC, Aequales, El Comercio y la agencia creativa Wunderman Thompson para promover la igualdad de oportunidades y la reducción de brecha salarial entre hombres y mujeres en nuestro país. Con el lanzamiento, también se da inicio a la fase de inscripciones del concurso que termina el 6 de diciembre de este año.

“La realidad de nuestro país, en diferentes ámbitos, demanda que las empresas seamos más activas en promover los cambios que queremos ver. Así, y pensando en cómo podemos hacer que los indicadores de brecha salarial cambien significativamente, es que nace el Premio Igualitario. También de nuestra convicción de que esta es una situación que puede cambiar con la colaboración de la comunidad empresarial, pues al identificar, compartir e implementar buenas prácticas, hacemos no solo que nuestras empresas avancen, sino que lo hagamos todos juntos por nuestro futuro”, señaló Miguel Uccelli, CEO de Scotiabank.

Para presentar el Premio Igualitario, se desarrolló un panel que analizó algunas de las causas detrás de las brechas salariales, qué están haciendo algunas empresas para superarlas y cómo podemos seguir avanzando. El panel estuvo conformado por Andrea de la Piedra, CEO de Aequales; Juana Mollo, Socia de PwC, e Ignacio Quintanilla, Vicepresidente Senior & Head de Banca Retail de Scotiabank; y moderado por Elbia Castillo, Vicepresidenta Senior de AML y Control Interno y presidenta del Comité de Inclusión de Scotiabank.

“Actualmente vemos que las empresas son cada vez más conscientes de que son agentes de cambio para alcanzar la equidad de género en la sociedad y de que para hacerlo se necesitan de iniciativas concretas y medibles. Por eso, el Premio Igualitario supone un gran avance, pues la brecha salarial entre hombres y mujeres es un indicador que puede ser identificado por las empresas, y por lo tanto que se puede gestionar y medir para saber qué tanto estamos avanzando.”, precisó

Sandler Training
Finding Power In Reinforcement.

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA

LIDERAZGO EN EQUIPOS COMERCIALES

Av. Jorge Basadre 607, piso 2
San Isidro
Sala Ámsterdam

Jueves **12**
dic.
8:30 A.M.

*Cupos limitados

SOCIOS@CAMARAPERUCHILE.ORG ☎ (01) 421 5915

f i t

Andrea de la Piedra, CEO de Aequales y miembro del Comité Consultivo del Premio Igualitario.

Las inscripciones al Premio Igualitario empiezan desde este 28 de octubre hasta el 6 de diciembre, fecha en la que se recibirán los casos en 6 categorías:

- **Excelencia Igualitaria Grandes Empresas:** Premio a la iniciativa más innovadora para abordar la brecha salarial en empresas,
- **Excelencia Igualitaria PYMES:** Premio a la iniciativa más innovadora para abordar la brecha salarial en pequeñas y medianas empresas,
- **Excelencia Igualitaria Emprendimiento:** Premio al emprendimiento con mayor potencial en la reducción de la brecha salarial en empresas,
- **Caso de Éxito Comunicación Interna Grandes Empresas:** Reconoce la estrategia de comunicación más efectiva dentro de empresas u organizaciones que promuevan la igualdad salarial,
- **Caso de Éxito Comunicación Interna PYMES:** Reconoce la estrategia de comunicación más efectiva dentro de pequeñas y medianas empresas que promuevan la igualdad salarial,
- **Gran Premio Igualitario:** Reconoce a la empresa u organización que evidenció la iniciativa con mayor impacto en la reducción de brecha salarial.

En la segunda fase del premio los candidatos serán revisados por el Comité Consultivo, quienes anunciarán a los finalistas en el mes de febrero. Dicho Comité está conformado por Andrea de la Piedra, Susana Llosa, Gianfranco Castagnola, Beatrice Avolio y Augusto Townsend.

Para más información sobre el Premio Igualitario, visita: <https://premioigualitario.com/>

Hashtag: #PremioIgualitario
#ComprometidosConLaIgualdad
#PorNuestroFuturo

Acerca de Scotiabank

Scotiabank es el banco internacional de Canadá y un destacado proveedor de servicios financieros en las Américas. Estamos comprometidos en ayudar a mejorar la situación de nuestros más de 25 millones de clientes a través de una completa gama de asesoría, productos y servicios en los sectores de banca personal y comercial, gestión patrimonial, y banca privada, corporativa y de inversión, y mercados de capital. Con un equipo de más de 99,000 empleados y con más de \$1 billón en activos (al 30 de abril de 2019), Scotiabank cotiza sus acciones en la Bolsa de Valores de Toronto (TSX: BNS) y la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE: BNS). Para obtener más información, visite www.scotiabank.com y síganos en Twitter en @ScotiabankViews.



PLATAFORMAS
COMERCIALES

Taller Ejecutivo: Metodologías Ágiles para la Gestión de Proyecto



La Cámara de Comercio Peruano Chilena en coorganización con nuestro socio ITSS CORP, desarrolló el taller ejecutivo denominado “Metodologías Ágiles para la Gestión de Proyectos” en el Hotel Sonesta El Olivar ubicado en San Isidro.

La instancia inició con la bienvenida del anfitrión de la mañana, Sr. Mauricio Hernández, Director de Negocios de la empresa, quien estuvo a cargo de la amena e interesante ponencia. En el transcurso del evento los temas a tratar fueron; los proyectos en la actualidad, las formas de implementar las metodologías ágiles en una empresa y los beneficios que esta conlleva; destacando la premisa que una correcta y adecuada implementación ayuda a entregar productos y/o servicios de mayor calidad, con costes y tiempos mucho más reducidos.



Los 20 asistentes a la plataforma de actualización empresarial, disfrutaron de un ambiente acogedor, donde pudieron absolver dudas, enterarse de los diferentes tipos de metodologías ágiles que se encuentran implementados en la actualidad en los diferentes sectores empresariales y ampliar sus conocimientos respecto al tema. Invitamos a todos nuestros socios y empresas amigas a seguir participando en actividad tan exitosas como esta

II Meeting Mining Perú



La Cámara de Comercio Peruano Chilena convocó a nueve empresas proveedores del sector al II Meeting Mining Perú del año 2019, la instancia estuvo compuesta por tres fechas.

El 06 de noviembre nos reunimos a las 8:30 a.m. en el Hotel Hyatt Centric - San Isidro para dar inicio a la Rueda de Negocios Dinámica, la que contó con la presencia de empresas mineras tales como Compañía Minera Antamina, Volcan Compañía Minera, Minsur, Cía. Minera Poderosa, Minera Bateas, Southern Peru Copper Corporation, Minera Irl y el Ex Gerente de Compras, Minera Barrick Misquichilca, quienes pudieron conocer la oferta comercial de cada asistente.

En el segundo día, la delegación de empresarios viajó al Proyecto Toromocho de la Minera Chinalco, quienes fueron recibidos por representantes de la organización. Durante la estadía, estuvieron acompañados por los respectivos ingenieros de la zona, con quienes visitaron las instalaciones de Tajo Abierto, Almacenes y Planta Concentradora. Antes de partir, la Minera ofreció un almuerzo en el Campamento Minero Tuctu de Morococha. Agradecemos sinceramente a nuestro anfitrión Minera Chinalco.

En el último día del evento, los participantes asistieron al Perú Mining Business, conferencia organizada por el Grupo Digamma, evento que contó con ponentes extranjeros y nacionales. El programa estuvo dividido por tres bloques que se denominaron “Análisis y Proyecciones Económicas Nacionales e Internacionales y Desempeño del Sector Minero”, “Ampliación de Carteras de Negocios, Planificación y Estrategias Empresariales” y “Proyectos Mineros y Oportunidades de Negocio para Proveedores Mineros Peruanos”. Además, se realizó un almuerzo networking, que contó con dos interesantes ponencias.

El encuentro ha sido una instancia de acercamiento para empresarios extranjeros al mundo minero del Perú. Continuaremos trabajando para fortalecer y promover las relaciones comerciales entre Chile y Perú.

Desayuno Empresarial: Workflow y Automatización de Registro Contable de Facturas Proveedoras

El martes 12 de noviembre, la Cámara de Comercio Peruano Chilena en coorganización con su socio BCN Consultores desarrollaron el evento titulado, Workflow: Automatización y Registro Contable de Facturas Proveedores, la actividad se realizó en las instalaciones del Hotel Meliá ubicado en San Isidro.

La instancia empezó a las 9:00 a.m. con las palabras de bienvenida de la Gerencia de nuestra institución, Señora Mariela Gonzales, seguidamente el Gerente General de BCN Consultores, Señor Hector Jimenez, realizó una introducción al tema y una breve presentación de su empresa.

Posteriormente el señor Felipe Escobar, Gerente Comercial de BCN Consultores, quedó a cargo de la ponencia, donde se expuso un prólogo sobre el Workflow, también la automatización en flujos de aprobación y registro contable en ERP Factura Proveedores y



los beneficios de implementar dicho proceso en una empresa.

Los participantes al taller, disfrutaron de un espacio donde pudieron responder dudas, ampliar conceptos referentes al tema y realizar sinergias laborales.

Agradecemos a todos los asistentes y en especial a nuestro socio BCN Consultores por participación tan proactiva para este evento.

Rueda de Negocios Sector Portuario

El 13 de noviembre, la Cámara de Comercio Peruano Chilena realizó la plataforma comercial denominada Rueda de Negocios dirigida para empresas proveedoras del Sector Portuario, instancia que tuvo por lugar las instalaciones de la empresa Terminales Portuarios Chancay.

La delegación de empresarios compuesta por siete compañías tuvieron la oportunidad de exponer su oferta comercial a representantes del Proyecto Megapuerto de Chan-



cay, entre los presentes estuvieron el Sr. José Ignacio de Romaña, Director de la Compañía Minera Volcan, el Sr. Carlos Tejada y el Sr. Gonzalo Ríos, Gerentes Generales Adjuntos, también el Sr. Jorge Nuñez, Gerente de Logística de Terminales Portuarios Chancay, quienes atentos escucharon las presentaciones de los asistentes.

Además, los participantes pudieron conocer más sobre la operación y beneficios del Megacomplejo Portuario de Chancay, que busca mejorar la productividad del país, proyectándose a ser un concentrador (hub) y distribuidor de carga de transbordo desde Asia para los países de la costa oeste de Sudamérica y el punto neurálgico de conexión comercial de China con el Perú.

Agradecemos la participación de Tivit, Lima Gas, Manelsa, San Martín Contratistas, Potencia Industrial, Autoland y Promet Perú. Asimismo, reafirmamos nuestro compromiso en seguir elaborando actividades que fomenten el intercambio comercial entre empresas peruanas y chilenas.

Taller Ejecutivo: Ley de Hostigamiento Sexual



El 14 de noviembre nos reunimos en las oficinas de nuestro socio Barrios & Fuentes, Abogados – BAFUR, para conversar sobre la nueva ley de Prevención y Sanción del Hostigamiento Sexual que estuvo a cargo de la Abogada Claudia Tejada, Socia del Estudio.

En la interesante plataforma se trató los alcances de la mencionada Ley tanto en el ámbito nacional e internacional, también las modificaciones que se realizaron, y los conceptos básicos a tener en cuenta para su correcta aplicación; asimismo se mencionó las diferentes manifestaciones de este comportamiento en el ámbito laboral.

Los 19 asistentes, representantes de diferentes empresas, comprendie-

ron el alcance de la normativa y sus medidas de implementación, tanto en la perspectiva del empleador como la del colaborador en la institución, en el transcurso de la ponencia se enfatizó que la prevención es la mejor manera de evitar estos casos.

Durante el ameno evento, los participantes realizaron consultas referentes al tema, utilizando casos en particular, interrogantes que fueron resueltas con experticia por la ponente.

Agradecemos a todas las personas que con su proactiva participación hicieron de esta instancia un exitoso espacio de actualización de información y networking empresarial.

¡Muchas gracias Barrios & Fuentes, Abogados – Bafur!



CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

20 19



05
DICIEMBRE

Desayuno Minero

Hacia una Minería Ecoeficiente
Rubro: Multisectorial



12
DICIEMBRE

Taller Ejecutivo

Liderazgo en equipos comerciales
Rubro: Multisectorial

SOCIALES

DESAYUNO EMPRESARIAL



Ernesto Ibarra, Hector Jimenez y Eduardo Ilizarbe

La Cámara de Comercio Peruano Chilena y BCN Consultores llevaron a cabo el Desayuno Empresarial, denominado "Workflow y Automatización de Registro Contables de Facturas Proveedores"



Sandra Sanchez, Victor Hanco, Miguel Diaz y Catherine Otero



Hector Jimenez



Angelica Cárdenas y Juan Carlos Oyola

SOCIALES

TALLER EJECUTIVO



Carlos Schaaf, Claudia Torres y Mariela González

La Cámara de Comercio Peruano Chilena en colaboración con el Estudio Barrios & Fuentes Abogados - Bafur realizaron el taller ejecutivo "Ley de Hostigamiento Sexual".



Mauricio Machinares, Lorena León, William Valdivia, Florencia Díaz y Nathalie Granda



María del Carmen Bautista y Diego Pacheco



Fradly Curay Méndez

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 noviembre y agradece su preferencia:



Empresa: Ernst & Young Asesores Empresariales SCRL
Actividad económica: Servicios de Auditoría, Consultoría,
Impuestos, Transacciones & Finanzas Corporativas
Teléfono: 411 4444
Página Web: www.ey.com/pe



Empresa: Wisetrack Peru
Actividad económica: Servicios de soluciones tecnológicas
para la gestión de los procesos logísticos de transporte
Teléfono: 628 2611
Página Web: www.wisetrackcorp.com

CÁMARA DE COMERCIO
PERUANO - CHILENA 

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