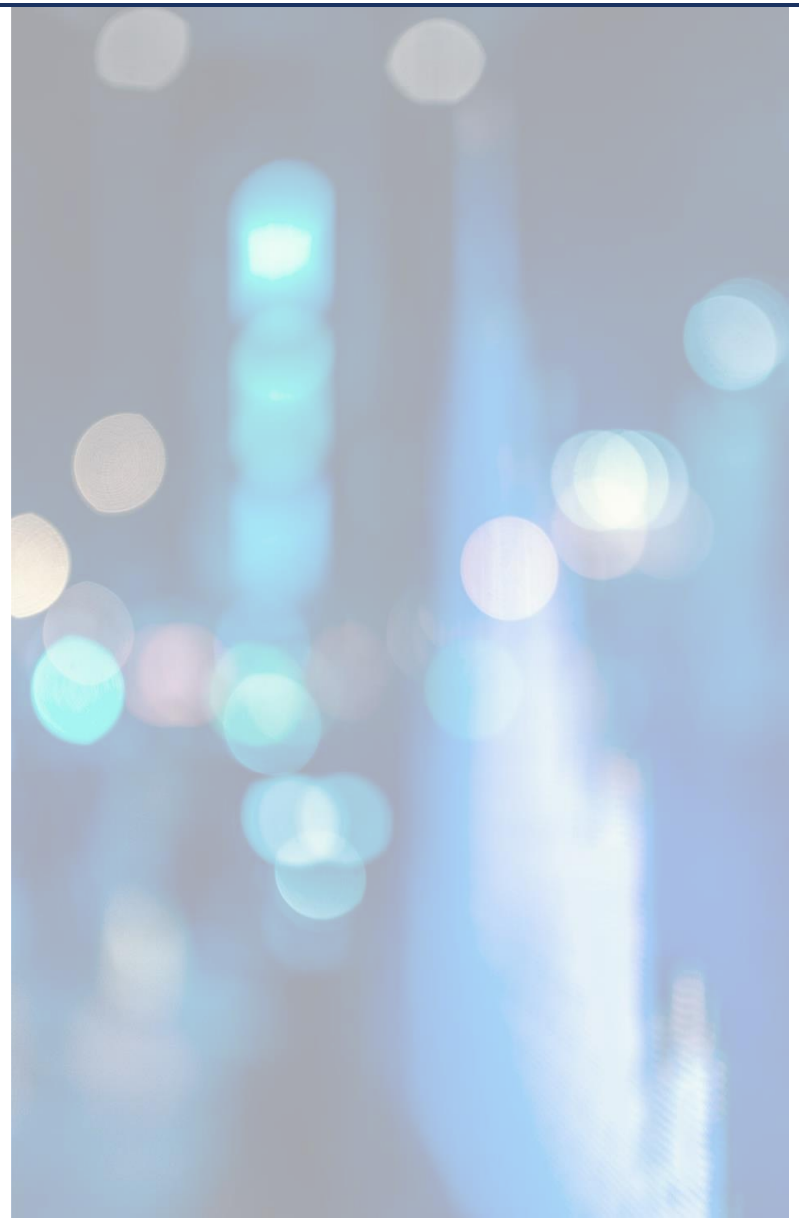
Cámara del Pacífico
Comercio, Industria e Integración

"HOME OFFICE DESDE LA CUARTA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL"

PRESENTACIÓN DE LA CÁMARA DE COMERCIO DEL PACÍFICO



CÁMARA DE COMERCIO DEL PACÍFICO

- Somos una entidad gremial que tiene como objetivo fomentar los negocios, las inversiones y las relaciones entre los países de la cuenca del Pacífico con presencia en Colombia, México, Panamá y Perú. Además, contamos con una oficina de representación en Chile. Desarrollamos diferentes actividades de promoción empresarial como misiones comerciales, eventos empresariales, citas de negocios y participación en ferias internacionales.

PROGRAMA DE AFILIADOS

PROGRAMA DE AFILIADOS

Apoyo y representación gremial, la Cámara de Comercio del Pacífico generará un voz a voz de las empresas afiliadas ante las entidades con las que tiene convenio, con el fin de llevar a cabo sus negocios con éxito.

Agenda de reuniones, con el fin de identificar oportunidades de negocio, mediante encuentros uno a uno con empresas colombianas, mexicanas, chilenas y panameñas, buscando siempre los contactos adecuados y de interés para nuestros empresarios.

Base de datos, mediante la cual se pueden adquirir contactos e información de empresas de cualquier sector en Colombia, Chile, México, Perú y Panamá. De acuerdo al perfil que nuestros afiliados requieran (El número de empresas que se detallará en la base dependerá del tamaño del mercado).

Acceso a las presentaciones, nuestros afiliados podrán descargar las presentaciones hechas de todos los eventos que realicemos.

PROGRAMA DE AFILIADOS

Producción y organización de eventos, realizamos tus eventos con personal capacitado para planificar, organizar y producir eventos de diversos temas.

Misiones Empresariales, en los países de la cuenca del Pacífico. (Colombia, Chile, México, Perú y Panamá)

Newsletter, transmitimos Información privilegiada sobre eventos, capacitaciones, cursos de nuestros asociados u organización, mediante boletines semanales virtuales, a una lista con un alcance aproximado de 20.000 contactos. Esto con el fin de promocionar las diferentes actividades y proyectos para nuestros asociados.

Boletines, Acceso semanal al boletín digital de la Cámara del Pacífico sobre oportunidades comerciales en los países donde tenemos presencia.

Asesoría comercial, la Cámara del Pacífico es una fuente sólida de información, orientación, asesoría y apoyo para la constitución de su empresa o sucursal, presentando las mejores opciones en cuanto a costo y calidad de servicio de las empresas asociadas para temas legales, contables, financieros, recursos humanos, administrativos, entre otras áreas de interés.

PROGRAMA DE AFILIADOS

Dirección tributaria y comercial, por medio de este beneficio nuestros afiliados contarán con un domicilio donde recibir su correspondencia o documentación en Colombia.

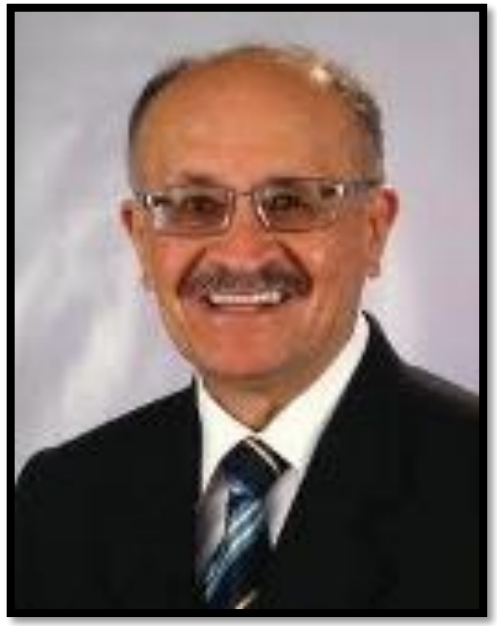
Información valiosa, brindamos información sobre indicadores económicos, estadísticas de importación y exportación, crecimiento en el sector de interés, oportunidades de negocio y orientación general para iniciar un optimo proceso de comercio binacional o multinacional.

Descuentos en trámites, los servicios brindados por la Cámara del Pacífico como: trámites legales, constitución de empresa y registro de marca.

Ingreso a eventos, descuento o entrada preferencial a los eventos, congresos y seminarios organizados por la Cámara del Pacífico o de sus aliados.

Evento de networking, se realizarán de manera semestral entre todos nuestros afiliados.

NUESTRO EQUIPO



Dr. Alberto Zapater, Presidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio del Pacífico.

Jorge Bravo Robles, Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio del Pacífico

NUESTRO EQUIPO

Carlos Enrique Olaya, Director Comercial de la Cámara de Comercio del Pacífico

Diana Olaya, Directora de Relaciones Internacionales

NUESTRO EQUIPO

Alejandra Peña Pérez, Gestión de Proyectos y Afiliaciones

Andrea González Núñez, Ejecutiva Relaciones Internacionales

NUESTRO EQUIPO

Jennyfer Mena, Investigación y desarrollo

Nohora Vargas, Marketing y Logística

NUESTRO EQUIPO

Sofía Vásquez Carrera,
Abogada

Jimena Molina Marin, Responsable Área de Relaciones Internacionales y Comercial

Cámara del Pacífico
Comercio, Industria e Integración

AFILIADOS

BASC COLOMBIA

BUSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE

Cámara del Pacífico

Comercio, Industria e Integración

BASC COLOMBIA - https://www.basccolombia.org/

AIR CANADA

Cámara del Pacífico
Comercio, Industria e Integración

AIR CANADA - https://www.aircanada.com/co/es/aco/home.html

FIDAS´S AMERICA SAS

Cámara del Pacífico
Comercio, Industria e Integración

FIDAS AMERICA - http://fidassamerica.com/

Caprice
moda íntima

Cámara del Pacífico
Comercio, Industria e Integración

CAPRICE - HTTPS://WWW.CAPRICELINGERIE.COM/

Cámara del Pacífico
Comercio, Industria e Integración

ESPUMAS MEDELLÍN

Cámara del Pacífico
Comercio, Industria e Integración

WESTON-
HTTPS://WWW.WESTON.COM.CO/

Cámara del Pacífico
Comercio, Industria e Integración

DISCOVERY PARTNERS - https://discoverypartners.co/

BIOSALC CORPORATION

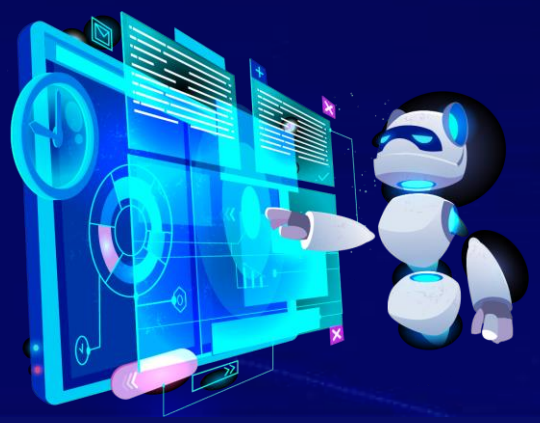
Cámara del Pacífico
Comercio, Industria e Integración

BIOSALC-
HTTP://BIOSALC.COM/

HOME OFFICE EN LA CUARTA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL POR:

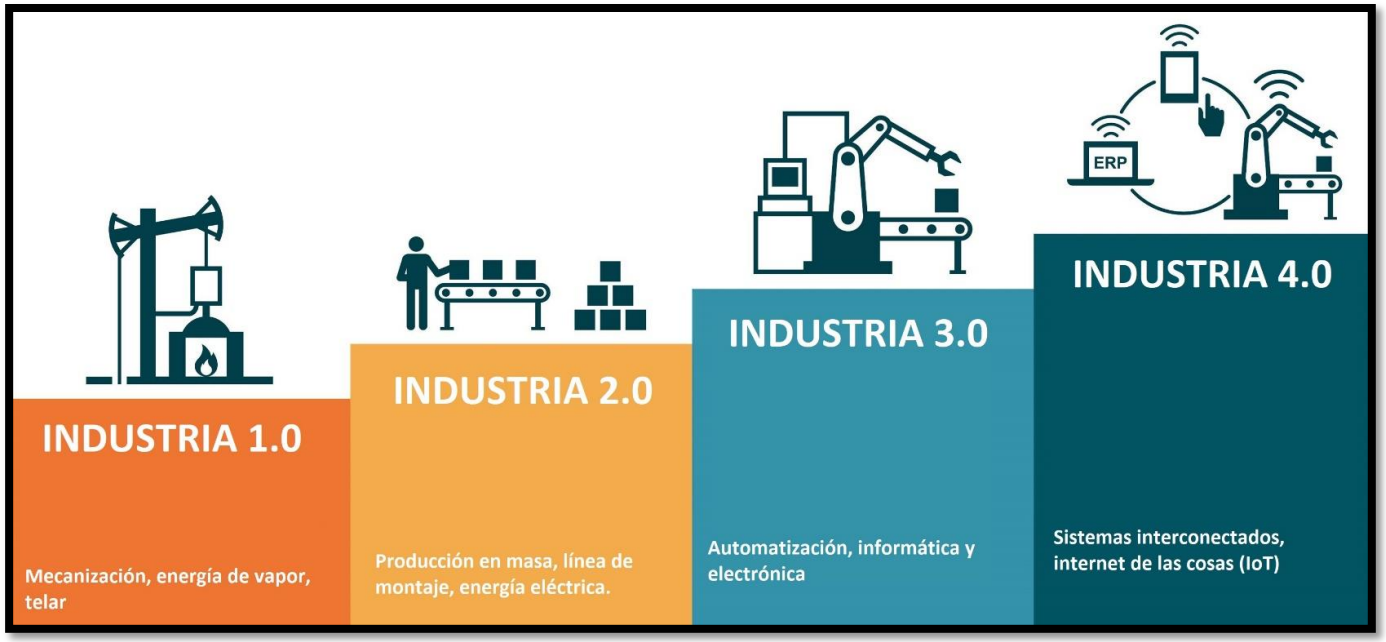
OSCAR MENDOZA,
COUNTRY MANAGER EN DHC CORP.

HOME OFFICE EN LA CUARTA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL



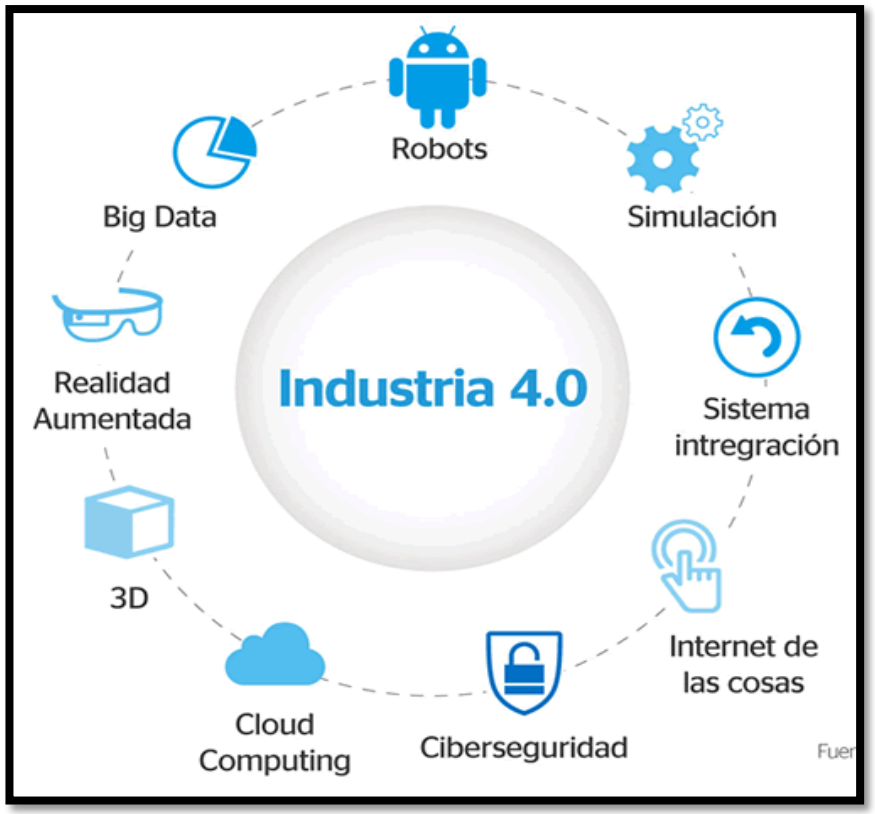
Para ver el video de
la presentación.
Click en play

¿QUÉ ES LA 4TA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL? (I)



- Según Schwab, la cuarta revolución industrial tiene características diferentes a las anteriores: más que un nuevo estrato tecnológico generado por alguna nueva forma de energía o de transferencia de información, la era en la que estamos entrando se caracteriza por una **"fusión entre tecnologías y su interacción a través del dominio físico, digital y biológico".** La 4RI comienza cuando lo digital se cruza con la nanotecnología, la genética dialoga con la computación cuántica y el Big Data, y la inteligencia artificial (IA) se mezcla con la internet de las cosas (idC) o las fuentes renovables de energía.

¿QUÉ ES LA 4TA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL? (II)



Schwab sostiene que si la tercera revolución industrial es la revolución digital que ha estado en vigor desde mediados del siglo XX, que se caracteriza por una fusión de tecnologías que está difuminando las líneas entre lo físico, esferas digitales y biológicas esta cuarta etapa está marcada por avances tecnológicos .

Tecnologías más importantes para la Cuarta Revolución Industrial:

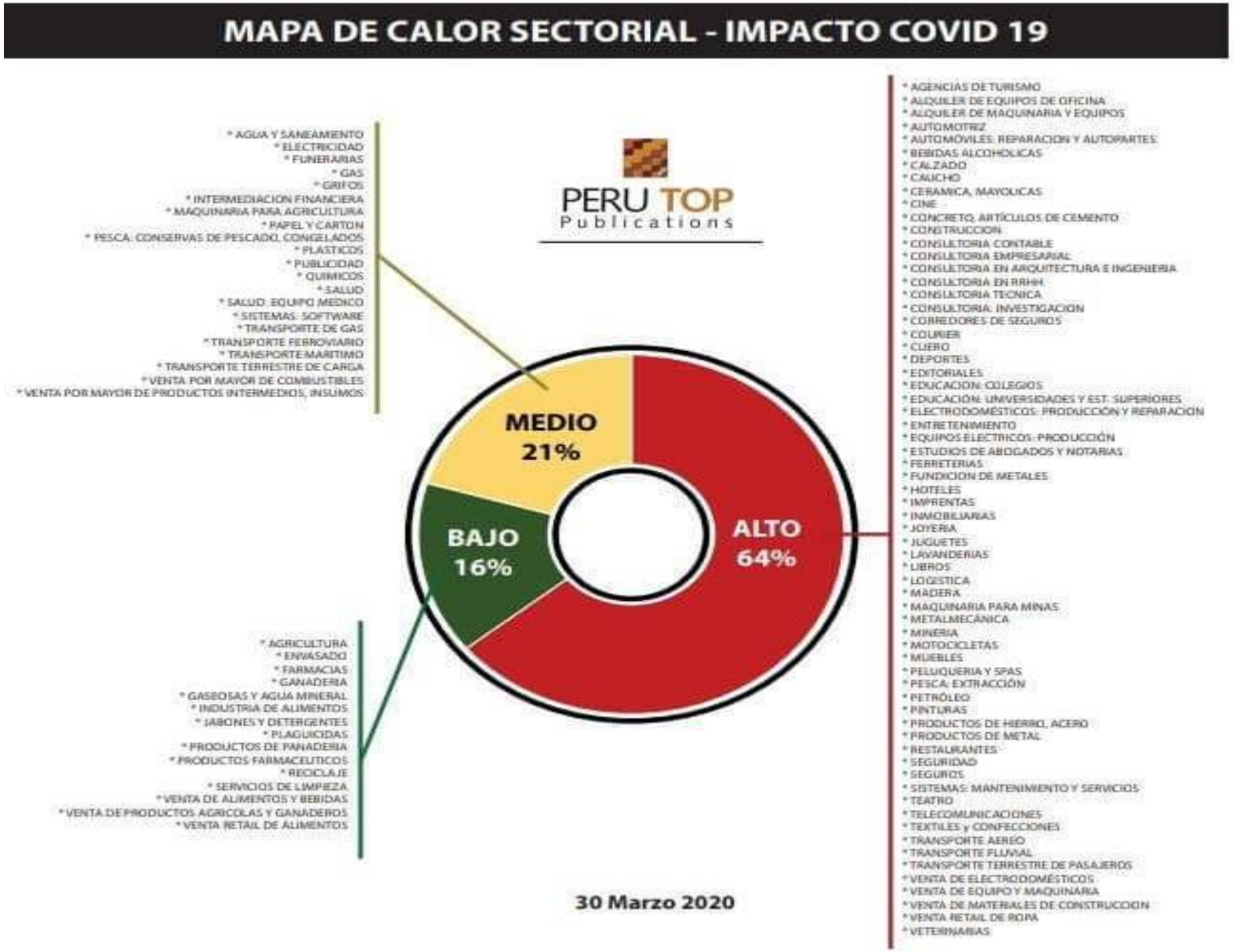
*Internet de las cosas.
*Impresión 3 D.
*Big Data.
*Inteligencia Artificial.
*Robótica.
*Realidad virtual y Realidad aumentada.

¿CÓMO ADAPTO MI EMPRESA A LA 4TA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL?

Si no te logras adaptar a los cambios tecnológicos, si no logras innovar en tu industria, es muy probable que tu empresa desaparezca; es por eso que surgieron las Organizaciones Exponenciales (ExO): empresas cuyo impacto es "desproporcionadamente grande —al menos diez veces superior— al compararla con sus iguales, gracias al uso de nuevas técnicas organizativas que se sirven de las tecnologías aceleradoras" afirma Salim Ismail, futurólogo experto en Organizaciones Exponenciales.

Las ExO se construyen sobre tecnologías de la información que toman lo que fue físico y lo desmaterializan en el mundo digital.

Empresas Exponenciales como Airbnb, Uber, Amazon, etc., son ejemplos de empresas que han logrado aprovechar la tecnología y ser ellas las detonantes de cambios disruptivos, en lugar de esperarlos.

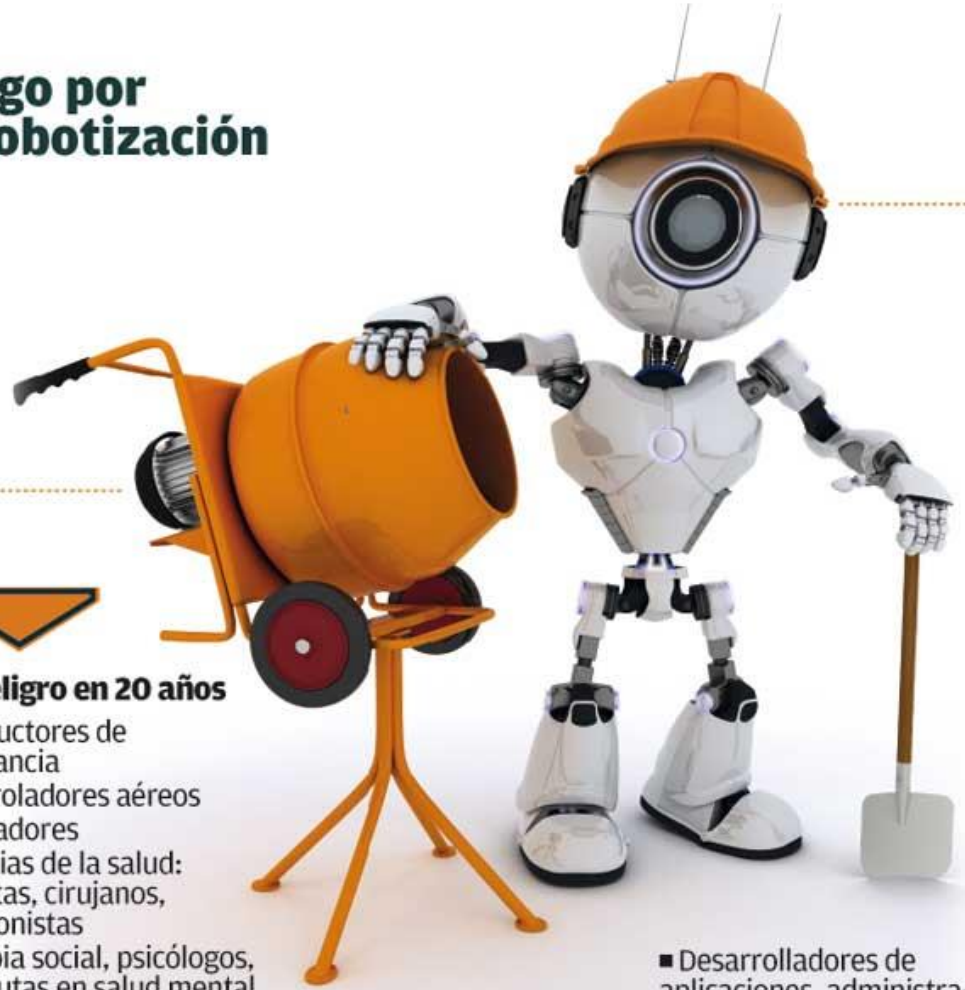


¿HAY SEMEJANZA EFECTO COVID - 19 CON LA 4TA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL?

Profesiones en riesgo por la automatización y la robotización

A Corto plazo
- Cajeros, asistentes en tiendas
- Telemarketing
- Contables y auditores
- Reporteros / becarios
- Pasantes, secretariado legal
- Empleados de banca
- Empaquetadores, ensambladores
- Pilotos de vuelos comerciales /mercancías

A Medio plazo
- Camioneros, taxistas, Conductores de autobús
- Comerciales inmobiliarios tradicionales
- Profesores de idiomas
- Anestesistas, médicos de diagnosis
- Expertos en argumentación jurídica
- Puestos de reporting y generación de informes
- Mozos de almacén
- Cocineros de restaurantes/bares



Sin peligro en 20 años
- Conductores de ambulancia
- Controladores aéreos
- Educadores
- Ciencias de la salud: Dentistas, cirujanos, nutricionistas
- Terapia social, psicólogos, terapeutas en salud mental
- Ingenieros con valor añadido
- Abogados
- Ocio, Turismo
- Artesanía
- Editores, artistas, escritores creativos
- Ciencias sociales: sociólogos, politólogos, investigadores de mercados
- Puestos de gestión y dirección en empresas
- Comerciales
- Desarrolladores de aplicaciones, administradores de bases de datos
- Cuidado de niños y ancianos
- Policías, fuerzas del orden
- Peluqueros, entrenadores personales...

¿MI EMPRESA CORRE RIESGO CON LA 4TA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL?

Más máquinas, menos trabajadores

La revolución industrial continua

1774
Primera máquina de vapor

1784
Primera fábrica textil mecánica

Introducción progresiva de la mano de obra masiva

1870
Primer matadero industrial mecánizado

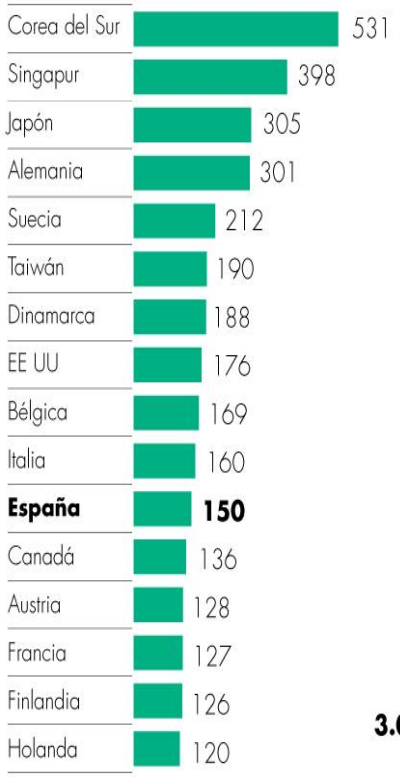
Generalización de la energía eléctrica

1969
Primera máquina programable

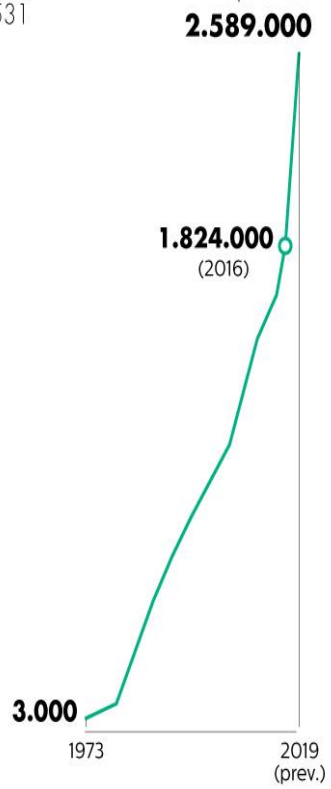
2017
Sistemas inteligentes de producción

Robots industriales

Robots por cada 10.000 trabajadores de la industria manufacturera (2016)

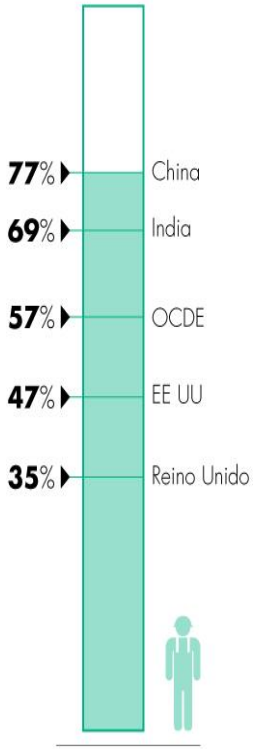


Robots industriales operativos



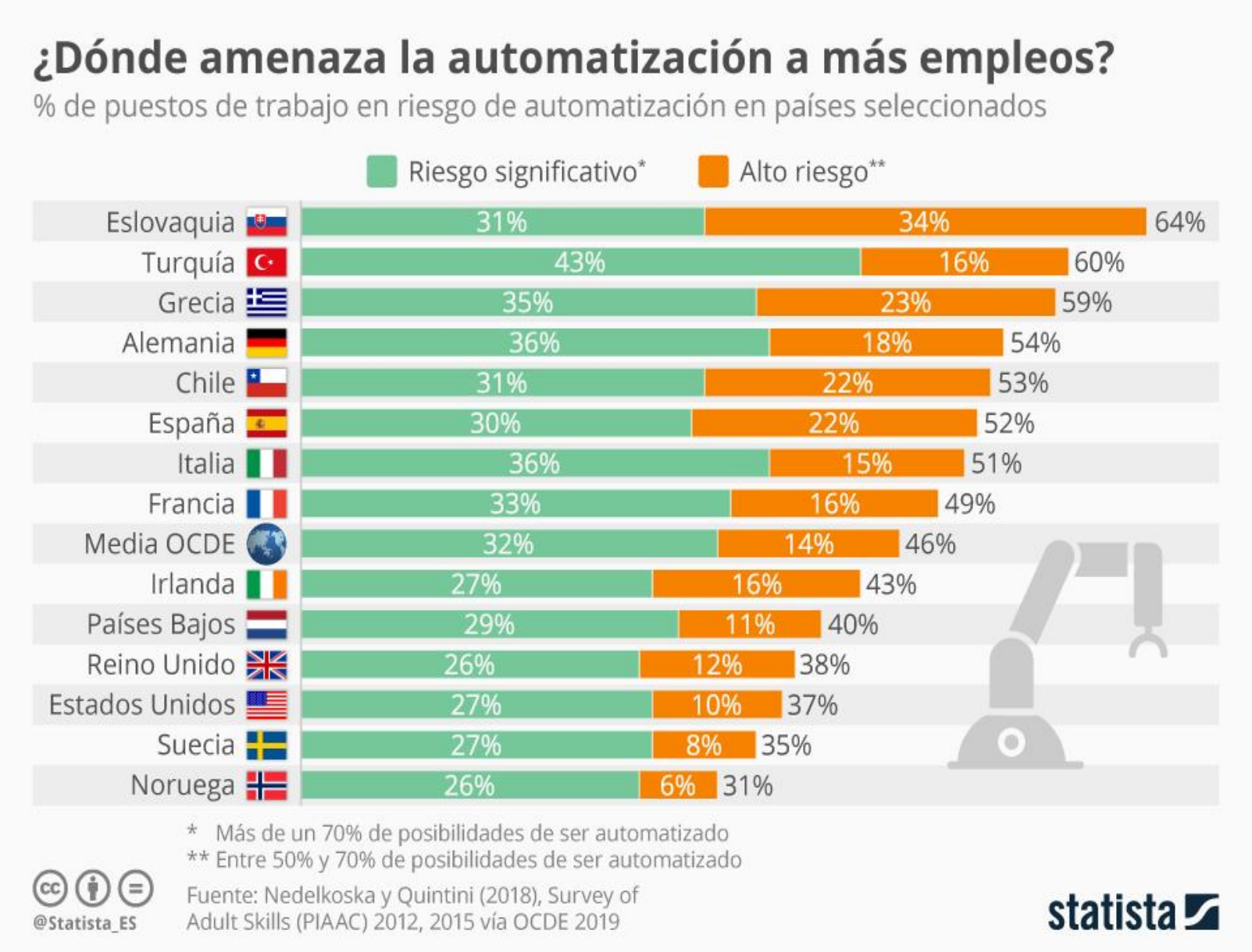
Trabajadores en riesgo

Porcentaje de trabajadores que pueden ser sustituidos por máquinas automáticas



Fuente: 'World Robotics report, 2016' (International Federation of Robotic), IFR World Robotics 2016 y World Bank Development (2016).

¿MI EMPRESA CORRE RIESGO CON LA 4TA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL?



¿MI EMPRESA CORRE RIESGO CON LA 4TA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL?

¿SE POTENCIA EL HOME OFFICE EN LA 4 TA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL?

Home Office:

- ¿Qué es?
- ¿Qué necesitas?
- La empresa:
  - Líder
  - Empleados
- Trabajo x Objetivos
- Tips

HOME OFFICE VS TELETRABAJO VS FREELANCE

01

HOME OFFICE

Trabajo desde casa y hay subordinación a una empresa , dividiendo sus funciones desde casa y oficina. Muchas corp. Lo aplican y más si jefes están fuera de país.

02

TELETRABAJO

Las funciones se realizan a distancia sea desde Home o cualquier otro lugar sin ser la oficina; Hay subordinación a empresa. Aplicable a empleados en que la empresa puede o no tener local físico pero sus funciones pueden manejarse remotamente al 100%. Ejem: Analistas, diseñadores. etc.

03

FREELANCE

Las funciones las realiza en cualquier lugar (Home, coworking, cafetería, etc.) sin subordinación a empresa solo cumplir con clientes.
Profesionales independientes. emprendedores, coach, etc.

En cualquiera de los casos las reuniones físicas que son necesarias se hacen en oficinas, salas de reuniones libres, oficinas del cliente, cafeterías, restaurantes, casa del cliente, etc.

IMPLEMENTACIÓN DEL HOME OFFICE : ¿QUÉ NECESITAS?

LA EMPRESA CON HOME OFFICE: SOFT SKILLS NECESARIOS

Las necesidades de ciertas habilidades y competencias se agrandan pues debe medirse trabajo por resultados y el tiempo de estar en oficina pasa a ser factor no importante.

		Profesional	Experto	Ejecutivo
Velocidad de Pensamiento	✓	✓	✓	✓
Habilidad Analítica	✓	✓	✓	✓
Eficiencia	✓	✓	✓	✓
Pensamiento Flexible		✓	✓	✓
Rendimiento Bajo Presión		✓	✓	✓
Pensamiento Estratégico				✓
Planeación				✓

LA EMPRESA CON HOME OFFICE: EL LÍDER

Características del líder:

- Conoce y confía en su equipo.
- Habitual comunicación clara y concisa.
- Liderar con el ejemplo.
- Motiva constantemente (importante en trabajos en solitario).
- Enseña mientras corrige → Es coach y mentor
- Se reúne personalmente y semanalmente.
- Reuniones grupales y one on one semanales con el equipo.

Trabaja por Objetivos:

- Pone metas claras y sustentadas.
- Metas retadoras pero posibles.
- Identifica fortalezas y debilidades
- Solicita que cada problema llegue con alternativas de solución.
- Hace seguimiento y control a avance de objetivos.
- Felicita por el avance positivo de cada hito hacia el objetivo.

LA EMPRESA CON HOME OFFICE: EL EMPLEADO

Características del empleado o miembro del equipo:

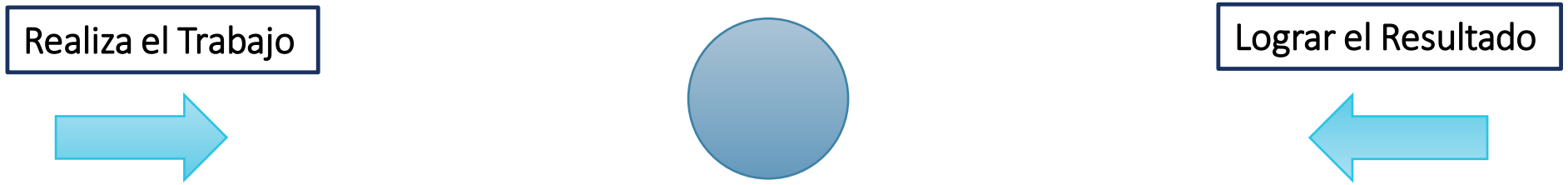
- Conoce su función y objetivos.
- Se comunicación claramente y oportunamente con equipo y líder.
- Es responsable de sus resultados
- Tiene iniciativa.
- Tiene compromiso
- Se reúne personalmente y semanalmente.
- Se prepara para cumplir adecuadamente la función y llegar a meta.

Trabaja por Objetivos:

- Entiende y procesa las metas personal y colectiva.
- Asume las metas retadoras pero posibles y da feedback.
- Conoce sus fortalezas y debilidades. Pide coaching a líder.
- Ante un problema llega a escalar con alternativas de solución.
- Hace seguimiento y control a su avance de objetivos.
- Se automotiva y es capaz de ser resiliente.

ELEMENTOS CLAVE PARA UN HOME OFFICE EXITOSO

- Contar con personal que cumpla con skills para esta modalidad de trabajo.
- Vestirse y estar listo como si estuvieses en la oficina.
- Hacer una agenda clara y cumplirla.
- Tener un plan de trabajo por objetivos
- Darse pausas.
- Evitar labores propias de ratos de ocio.
- Salir a reuniones de negocio u oficina contando con un plan de reunión.
- El Home Office no se improvisa.
- Cuenta con empleados “Responsables”
- Elije bien a los miembros del equipo.
- Vital contar con procesos, personas, tecnología



HOME OFFICE
TIPS

1. Sigue una rutina.
2. Duerme lo suficiente.
3. Inicia el día misma hora que si fuese en oficina.
4. Toma 2 recesos al día fuera de hora de almuerzo.
5. Tomar almuerzo en tiempo necesario sin apuros.
6. Si vas al mercado o farmacia siempre estar conectado y operativo sin bajar performance.

7. Toma pausas para moverte, estirarte, tomar aire.
8. Come 5 veces al día
9. Saber terminar la jornada
10. Usa auriculares que aíslan ruido para video reuniones (over) y auriculares (in) para trabajo de oficina con música muy baja y no de rumba.
11. Estar muy conectado y comunicado para estar enfocado y no perder sentido de pertenencia.
12. Toma tiempo para labor en casa que no supere las 2hrs del día laboral. El home office es mas efectiva si es parte de una vida 360.

Sección de preguntas

1. Caso: Mi jefe no lidera con el ejemplo ¿Cómo hacerle caer en cuenta de manera respetuosa?
   - Cuando el jefe no se comporta como líder debemos inducirlo a que los temas de la empresa vayan por el camino correcto. Es importante que los colaboradores vean soluciones y en conjunto plantearlas de forma correcta al jefe y podría ser vía reuniones solicitadas a la cabeza, o una técnica adecuada es juntar a todos en una reunión de integración (solicitada y organizada por colaboradores) en que se tenga como temática hacer un brainstorming abierto de los problemas y buscar llegar a una solución y hoja de ruta. Buscar personas capacitadas para hacer la dinámica.
2. ¿Esta afectación de los empleos será en cuanto tiempo?
   - El proceso de Industria 4.0 es según la idiosincrasia del país, usos y costumbres y que tan integrado está al mundo. Latinoamérica ya está en proceso de transformación digital y desde 2021 debemos ver muchos cambios en sectores de servicios en que se usaran nuevas tecnologías y en caso de fabricas es un proceso mas demorado pero habrá quien maneje las nuevas tecnología y se distinga y para competir los demás deben seguirlo o salir del mercado. Lo recomendable es no esperar otros entren a estos cambios, para sobrevivir deben adaptarse y usarlas lo mas pronto posible de forma paulatina pero constante.
3. Caso: Mi empresa tiene que realizar trabajo operativo sen campo ¿Cómo me adapto?
   - No todos los trabajos son para teletrabajo, home office o intensivo en tecnología 4.0, en casos de ser muy operativos deben ver que nueva tecnología se adapta para poder así impulsar exponencialmente su negocio. Siempre habrá forma de hacer crecer su negocio usando las nuevas tecnologías. En una empresa orientada a trabajo operativo siempre hay funciones que pueden hacerse en casa o teletrabajo (gerentes, contabilidad, RRHH, analistas, marketing, abogados, servicio al cliente, etc.). El área de almacén, operaciones, fabrica, trabajo en calle, etc. pueden usar tecnología que mejore productividad pero lo sigue haciendo en campo.

Sección de preguntas

4. Caso: Para los que somos comerciales, que vamos a tener restringidas las visitas físicas por razones obvias actuales, que nos recomienda para hacer invitaciones de reuniones telefónicas con los clientes o tener su atención para ser escuchados?
    - El área de ventas puede seguir ofreciendo sus servicios y productos de manera virtual, hay herramientas en LinkedIn para generar nuevos clientes (Sales Navigator) o Facebook ads para publicitarlos, pero para nuestra propia cartera de clientes utilizar herramientas de videoconferencia como Zoom, Microsoft Teams, Webex, Slack, Hangouts, etc. que son reuniones de venta y coordinación, pero tenemos herramientas mas avanzadas en web 4.0 que permiten hacer presentaciones en tiempo real interactivas en que podemos mostrar presentaciones en que el cliente puede modificar documentos que presentamos, colocar información sobre mismo documento tanto del lado nuestro como el cliente, etc, un ejemplo es We2video. La comunicación con clientes no perderla nunca y ver analizar mercado con ellos, ayudar a resolver problemas futuros vía consultoría e información de valor.
5. ¿Cómo debe reinventarse el contador público en esta coyuntura y la nueva 4ta. Generación?
    - Los trabajos como los de abogados, contadores, psicólogos, administradores deben avocarse a la consultoría y el coaching en esas ramas, utilizando nuevas tecnologías como Ia que permitirá resolver todo lo que saben estos profesionales pero todo necesita implementar y desarrollar basado en esa información que nos da la nueva tecnología.

Oscar Mendoza, CEO fundado DHC Corp.

Celular: (51) 928 744 786

oscar.mendoza@dhc.pe

https://www.facebook.com/DHCCORP

https://www.linkedin.com/in/oscarmendozacanepa/

MUCHAS GRACIAS

PRÓXIMOS EVENTOS

SAVE THE DATE

16 de abril

"Exigencias urgentes de la gerencia y el liderazgo"

Darío Garcés O´Byrne, Consultor en Bussines Excellence.

- Economista con relación en alta gerencia con más de 25 años de experiencia.
- Catedrático de la Universidad del Rosario y miembro de juntas directivas.

Regístrese dando click en la imagen

PRÓXIMOS EVENTOS

SAVE THE DATE

23 de abril

“Antifrágil en búsqueda de nuevas oportunidades”

NUESTRAS REDES

camaradecomerciodelpacifico

www.camaradelpacifico.org

camaradelpacifico

camaradelpacifico

@camarapacifico

Cámara del Pacífico

CONTACTO

Jimena Molina Marin
Responsable Área de Relaciones Internacionales y Comercial
Dirección: Av. Emilio Cavenecia 389 Ofc. 601. Lima Perú 15073
Email: peru@camaradelpacifico.com
Teléfonos: (511) 7368173 (51) 962906919

Diana María Olaya Albadan
Directora de Relaciones Internacionales
Dirección: : Cra. 13 No. 73 - 34 Ofc. 601
Email: dolaya@camaradelpcifico.org
Teléfono: (57) 300 663 4153

MUCHAS GRACIAS