

La Semana: Convenio CCL – Protec y Senasa

CCL – Protec y Senasa firman convenio de cooperación interinstitucional

La Cámara de Comercio de Lima (CCL) y el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa) firmaron un convenio marco de cooperación interinstitucional para el fortalecimiento de las capacidades técnicas de los sistemas de sanidad agraria, inocuidad agroalimentaria y el acceso al mercado nacional e internacional, dentro de la libre y leal competencia.

“Dentro del gremio, venimos ejecutando actividades de capacitación, sensibilización y difusión en manejo y uso seguro de agroquímicos y buenas prácticas agrícolas a nivel nacional. De esta manera, hemos promovido mecanismos de cooperación y sinergias con organizaciones públicas, privadas, y la academia con la finalidad de aunar esfuerzos para contribuir con el desarrollo agrario del país. Por ello, la importancia de llevar adelante la firma de este convenio con **Senasa**”, precisó el **Gremio de Protección de Cultivos (Protec)** de la CCL.

El convenio fue suscrito por el presidente del **Gremio de Protección de Cultivos (Protec)**, Rubén Carrasco; y el jefe nacional del **Senasa**, Miguel Quevedo Valle; con el objetivo de contribuir al fortalecimiento de las políticas públicas en

beneficio de la agricultura peruana.

Cabe resaltar que el acuerdo permitirá fortalecer e integrar acciones a favor de productores agropecuarios, procesadores de alimentos, transportistas, comerciantes y consumidores peruanos. Además, contempla la capacitación de los equipos técnicos, apoyo en la apertura de mercados y el desarrollo de planes de trabajo integrados.

BCP: Transacciones por cajeros automáticos crecerán en los próximos años

El Banco de Crédito del Perú (BCP) señaló que durante los próximos años espera un crecimiento de las transacciones por cajeros automáticos, que actualmente se encuentran en 13,7 millones de transacciones mensuales, esto debido a la tendencia creciente de clientes que se tiene y se cree que continuará.

Para recibir toda la demanda futura renovarán el parque de ATM con tecnología más moderna, además de ampliar el número de cajeros en un 7%, llegando a más de 2.400 cajeros automáticos al cierre del 2022.

“Es bien conocido por todos que la pandemia hizo que el uso de los canales digitales se incremente exponencialmente. Pese a

ello, tenemos un buen segmento de clientes que continuará usando nuestros canales físicos y, para ellos, los ATM cumplen un rol importante, ya que se trata de un canal fácil de usar, rápido y cercano, gracias a los más de 2.400 cajeros que apuntamos tener al cierre de este año”, señaló Claudio Del Aguila Gonzáles, gerente del Canal ATM del BCP.

Asimismo, el BCP busca mejorar la experiencia que hoy tienen sus clientes, por eso, renovará el parque de ATM y al cierre del 2022 contará con aproximadamente el 70% de cajeros automáticos con menos de 3 años de antigüedad. Además, pondrá foco a cambiar el mix entre cajeros multifunción (cajeros que realizan depósitos y retiros) y cajeros de retiros, incrementando el porcentaje de cajeros multifunción.

Experiencia del cliente

Buscando brindar la mejor experiencia al cliente, en los últimos meses el BCP ha renovado cajeros con interfaz touch con flujos que se acerquen más a la apariencia de lo que se puede encontrar en su Banca Móvil. «De esta manera, tratamos de enseñarle la autogestión y que su pase a la digitalidad sea con la menor fricción posible. Asimismo, ampliamos el límite máximo de depósitos sin tarjeta hasta S/ 3.000, facilitando que el cliente ya no tenga que ir a una ventanilla para hacer un depósito», expresó.

«Además, a través de la tecnología NFC, el cliente no necesita ingresar la tarjeta al ATM, ahorra tiempo en la operación (la mitad de una operación de retiro regular) y le damos la seguridad de que nunca se despojó de su tarjeta. Los clientes

van a poder encontrar esta facilidad en todos los cajeros con el símbolo de NFC. En la misma línea estamos desplegando la funcionalidad de que cada cliente pueda guardar un retiro favorito y la próxima vez que asista al cajero podrá realizar su operación en mucho menos tiempo”, comentó Del Aguila.

Usos de los cajeros automáticos

Respecto a los usos de los cajeros automáticos, de acuerdo con el BCP, las personas utilizan los ATM principalmente para hacer retiros (78%).

Además, cada vez más, los clientes realizan depósitos y aprovechan la rapidez de hacerlo a través del cajero multifunción. En tercer lugar, hacen consultas de saldos y luego vienen las transferencias a terceros, el cambio de clave y la actualización de celular.

Como parte de su compromiso de responder a las necesidades de todos sus clientes, el BCP continúa adaptando constantemente su propuesta de valor y hoy es el banco con la red de canales de atención más grande del país. Es así que las personas pueden acceder a múltiples alternativas de atención de acuerdo con lo que requiera en el momento: Banca Móvil, Banca por Internet, Yape, Cajeros Automáticos, agentes, plataformas digitales y los miles de agencias ubicadas a nivel nacional.

Cuatro ventajas de la migración a la nube para los negocios

En los últimos años, la evolución de los mercados y las nuevas dinámicas de compras han generado que la transformación digital sea una necesidad para garantizar la continuidad de sus operaciones. Actualmente, la base de esta transformación digital está liderada por la implementación de servicios en la nube, una modalidad que permite a los negocios digitalizar sus procesos, ahorrar costos, proteger sus datos e incrementar su productividad.

Según la encuesta Nivel de Adopción Digital Pymes Hispam 2021 realizada por Movistar Empresas, el 51% de las pymes declararon como una necesidad prioritaria la tecnología hacia la computación en la nube (cloud computing).

En ese sentido, el gerente de Marketing Pymes de Movistar Empresas, Sergio Vera, comparte cuatro beneficios que experimentan los negocios peruanos cuando implementan la nube en sus procesos de **transformación digital**:

1. Eficiencia de costos

La implementación de la **nube** ofrece una reducción significativa de costos, en especial para las pymes, debido a que no requiere que los negocios cuenten con infraestructura tecnológica propia. Además, la modalidad de inversión es la de “Pago por uso” por lo cual las empresas solo asumen costos del

servicio que consumen, lo que les permite concentrar sus esfuerzos en otros aspectos del negocio.

2. Seguridad de la información

La **migración a la nube** (cloud migration) implica que una gran cantidad de información confidencial estará disponible desde distintos puntos. Sin embargo, su implementación incluye una capa de seguridad y encriptación para salvaguardar los datos del negocio y la información de los clientes.

3. Capacidad de almacenamiento

Entre los principales beneficios de la **nube** destaca su capacidad para albergar grandes volúmenes de información a precios asequibles. Además, esto hace viable su escalabilidad para mantener aplicaciones actuales y futuras según las necesidades del negocio.

4. Rápida adaptabilidad

La migración de instalaciones físicas a la **nube** ofrece una mayor capacidad de respuesta por parte de los negocios, lo que les permite mantenerse competitivos con respuestas ágiles a las demandas del mercado. Además, promueve el incremento de sus indicadores de eficiencia y productividad.

“Cada empresa tiene sus particularidades y necesidades específicas, por ello, es indispensable que el servicio de migración a la nube que afrontan los negocios esté acompañado

de un socio tecnológico que brinde la asesoría y acompañamiento antes, durante y después del proceso de adopción. Desde Movistar Empresas, contamos con las capacidades y con la experiencia para asesorar a nuestros clientes con los mejores resultados”, afirmó Vera.