

Del Vínculo Comercial a La Alianza Con Valores

Henrik Laseur lidera NLandes, una cámara joven que busca conectar empresas, sostenibilidad y desarrollo con rostro humano.



Fotos: VÍCTOR CH. VARGAS

Henrik Laseur encabeza la articulación entre inversión neerlandesa y potencial peruano.

EL presidente de la Cámara de Comercio Peruana Neerlandesa habla del primer año de NLandes, sus prioridades y el potencial de crecimiento conjunto.

A un año de su creación formal, la Cámara de Comercio Peruana Neerlandesa NLandes busca consolidarse como el principal puente entre las inversiones neerlandesas y las oportunidades peruanas. Henrik Laseur, quien lidera esta iniciativa, cuenta cómo pasaron de conversaciones dispersas a un ecosistema empresarial con visión estratégica y valores compartidos.

—¿Cómo nació la cámara y qué motivó su creación?

Fue un proceso relativamente largo. Cada año surgía la misma conversación: deberíamos tener una cámara. Pero lanzarla no es fácil.

NLandes nació desde arriba: grandes empresas alineadas en torno a visión y valores comunes.

Lo que cambió fue que con la llegada del nuevo embajador hicimos en conjunto una ronda con las principales empresas con actividad bilateral. Estamos hablando de nombres como Heineken, KLM, Unilever, constructoras navales, empresas de dragado, firmas de ingeniería e incluso organizaciones como Aruba Tourism Authority. Porque las islas Aruba, Curazao y San Martín también forman parte del Reino de los Países Bajos. Comenzamos desde arriba, con las principales empresas, lo que es algo inusual en el mundo de las cámaras. ➔

KLM Royal Dutch Airlines
Travel Well

Orange Pride

KLM felicita los 200 años de relaciones comerciales bilaterales entre Los Países Bajos y la República del Perú.





"Cada empresa tiene retos distintos, pero todos compartimos preocupaciones en torno a la sostenibilidad".

➔ **-¿Qué objetivos se plantearon desde el inicio?**

Queremos promover el comercio bilateral, pero también algo más profundo: valores compartidos. Hablamos de derechos humanos, sostenibilidad, igualdad. No queremos que eso se quede en el discurso. Por eso hemos creado, por ejemplo, un comité de sostenibilidad en alianza con KLM, y buscamos aterrizar estos principios en acciones concretas por sector.

-¿Qué tipo de proyectos están impulsando en ese marco?

Cada empresa tiene retos distintos, pero todos compartimos preocupaciones en torno a la sostenibilidad. Para KLM, por ejemplo, un tema de relevancia es el combustible alternativo y más sostenible. Para una empresa de ingeniería son temáticas como la infraestructura verde y enfoques como "Building with Nature". Estamos alineando estos esfuerzos para definir una agenda común, desde el manejo del agua hasta la construcción responsable.

-La cámara empezó con grandes empresas. ¿Cómo piensan incluir ahora a las medianas y pequeñas?

Este año es clave. Hemos lanzado dos nuevos paquetes de membresía: uno para microempresas (de 1 o 2 personas) y otro para pymes. Queremos que estas empresas se conecten con las oportunidades que ya están en movimiento. Y también estamos mirando hacia Países Bajos, para atraer pymes tecnológi-



FOTO: VÍCTOR CH. VARGAS

El potencial para ingeniería costera neerlandesa en Perú va más allá de Chancay.

cas que puedan aportar soluciones al agro, al transporte o a la cadena logística en Perú, por ejemplo.

-¿Qué sectores concentran hoy el mayor interés?

El rubro marítimo y logístico ha sido nuestro punto de partida, porque muchos miembros fundadores

La cámara promueve diálogo público-privado para mejorar contratación, inversión y competencia.

operan ahí. Pero nuestro foco de crecimiento es el sector agro. Los Países Bajos es el segundo comprador mundial de productos agrícolas peruanos. Palta, uva, arándanos entre otros. La idea es no solo seguir importando, sino también invertir en mejorar procesos productivos aquí en el Perú: tecnología de riego, estudios de suelos, empaques inteligentes. Es un círculo virtuoso.

-¿Cómo articula la cámara con el Estado peruano?

Hemos firmado convenios con ProInversión, entre otros para fomentar la modalidad de Obras por Impuestos, con la Cámara de Comercio de Lima y con Perú Cámaras, que



"Nuestro foco de crecimiento es el sector agro. Seguir importando con mejores procesos productivos".

agrupa a entidades regionales. También promovemos misiones comerciales: en junio llevaremos agroexportadores peruanos a la feria GreenTech en Ámsterdam, para acercarlos a las últimas innovaciones globales.

-¿Hay oportunidades para nuevas inversiones portuarias?

Definitivamente. Tenemos miembros en la Cámara que están entre los líderes mundiales en construcción marítima, dragado e ingeniería costera. Una empresa incluso se dedica

a crear islas ganadas al mar, como lo hace Países Bajos desde hace siglos. El potencial de participación en futu-

El agro lidera el interés mutuo: tecnología, riego y empaques inteligentes desde y para el Perú.

ros proyectos portuarios peruanos, más allá de Chancay, es enorme.

-¿Qué desafíos enfrentan las empresas neerlandesas al ingresar al mercado peruano?

Uno clave es la diferencia en enfoques de contratación pública. En Perú, muchas licitaciones imponen cómo debe hacerse algo. En los Países Bajos, se prioriza el resultado: "este es el problema, propon cómo lo resuelves". Esa lógica permitiría a empresas innovadoras europeas ofrecer soluciones más eficaces. Por eso también promovemos diálogo sobre ajustes normativos que permitan una mayor competencia basada en calidad y eficiencia.

-¿Qué papel puede jugar NLAndes en ese contexto?

Queremos ser el principal facilitador de negocios entre Perú y Países Bajos. Pero no solo de negocios: de relaciones sostenibles, con rostro humano. Detrás de cada empresa hay personas, historias y compromisos. Nuestra meta es conectar inversión, sostenibilidad y valores, en una misma agenda de desarrollo compartido. ■



Astilleros Damen felicita al Perú y a los Países Bajos por sus 200 años de relaciones bilaterales

Descubre más en Damen.com



En esta foto:
Buque Polar Científico
y Logístico

DAMEN