Consultoría y Asesoramiento
Formación Profesional
Investigación y Desarrollo

ASOGECLUB PERÚ
ASOCIACIÓN DE GERENTES Y ADMINISTRADORES DE CLUBES, CONDOMINIOS Y AFINES DEL PERÚ

MEDELLÍN 2026 · FALTAN 14 DÍAS · 2 AL 5 DE OCTUBRE

INFORMACIÓN PARA DECIDIR · ACCIÓN PARA GESTIONAR

ASOGECLUB AL DÍA

EDICIÓN 030

VIERNES 18 DE SEPTIEMBRE DE 2026

Talento, cultura y servicio: una edición para cuidar a las personas.

FIRMES Y FELICES POR LA UNIÓN

LOS 3 TEMAS CLAVE EN 30 SEGUNDOS

1. **ESPACIOS QUE PRODUCEN**
   Chancay convierte eventos corporativos en una nueva línea de negocio.

2. **TALENTO TRANSFERIBLE**
   Seis de cada diez recolocados cambian de industria en el Perú.

3. **COMPRAS SOSTENIBLES**
   El Minam abre a comentarios un plan nacional para contratar mejor.

CAMPAÑA INSTITUCIONAL

Asociados Fundadores: 10 de 40

Cuota anual 2026: S/300 · Beneficio disponible para Medellín 2026

QUIERO SER ASOCIADO FUNDADOR

QUIERO SUMARME A LA DELEGACIÓN EN MEDELLÍN

VER TALENTO ASOGECLUB

ASOGECLUB AL DÍA · Información para decidir

TRES NOTICIAS PARA DECIDIR

Radar ejecutivo del día

Selección del 16 al 18 de septiembre de 2026. Lectura gerencial y acción inmediata.

GESTIÓN · 18.09.2026

Eventos corporativos: el espacio también debe producir

ABRIR FUENTE

Qué pasó: El Castillo de Chancay busca que los eventos corporativos pasen de 8% a entre 10% y 15% de su negocio; proyecta además un hotel de 40 habitaciones para 2027.

Por qué importa: Clubes y sedes recreativas pueden monetizar horas o ambientes subutilizados sin desnaturalizar su propósito.

Acción recomendada: Inventariar tres espacios vendibles, definir aforo, paquete, costo marginal y reglas de convivencia antes de ofrecerlos.

GESTIÓN · 16.09.2026

La experiencia pesa más cuando el talento cambia de sector

ABRIR FUENTE

Qué pasó: Un estudio de recolocación laboral de LHH Perú señala que seis de cada diez profesionales recolocados cambian de industria.

Por qué importa: Clubes, condominios y hospitalidad compiten por capacidades transferibles: liderazgo, servicio, operaciones y manejo de crisis.

Acción recomendada: Redactar perfiles por resultados y competencias, no solo por años previos dentro del mismo sector.

ANDINA / MINAM · 18.09.2026

Compras sostenibles: del precio inicial al valor total

ABRIR FUENTE

Qué pasó: El Minam publicó el proyecto del Plan de Acción Nacional de Compras Públicas Sostenibles y abrió 15 días calendario para recibir aportes.

Por qué importa: Aunque se dirige al Estado, refuerza un criterio útil para toda instalación: evaluar ciclo de vida, impacto ambiental y valor por dinero.

Acción recomendada: Añadir a la próxima evaluación de proveedores tres campos: consumo, residuos y costo total de operación.

CONDICIONES CLIMÁTICAS · DECISIÓN OPERATIVA

Lima 24/21 °C · Asia 24/20 °C · Arequipa 22/10 °C · Cusco 15/6 °C · Iquitos 33/22 °C

Lima y Asia: nubosidad sin señal de cierre. Cusco: lluvia matinal y baja temperatura. Iquitos: lluvia vespertina y calor. Revisar drenajes, superficies resbaladizas, hidratación y actividades al aire libre antes de abrir.

CONSULTAR SENAMHI

Pronóstico consultado 18.09.2026; verificar avisos locales antes de ejecutar.

DESARROLLO PROFESIONAL

Una sola puerta para encontrar y ofrecer talento

Información actualizada al 17 de septiembre de 2026. Cada cargo conduce a su ficha o fuente original.

77 PROCESOS VIGENTES

6 convocatorias de la red · 71 oportunidades externas verificadas

CONVOCATORIAS DE LA RED

PROMINM2026

Comercial inmobiliario

Club de playa confidencial · Asia

ADMJR2026

Administrador Junior Residente

Condominio La Jolla · Asia

BOCA LEÓN

Operarios de mantenimiento

Condominio Boca León

LA JOLLA

Jardineros operativos

Condominio La Jolla · Asia

SOMA2026

Consultor SST, SSOMA y riesgos

Condominio de playa confidencial

SEGRES2026

Jefe de Seguridad Residente

Condominio de playa confidencial

RADAR LABORAL EXTERNO

71 oportunidades organizadas por seis rutas

- Gerencia y operaciones
- Alimentos y hospitalidad
- Mantenimiento e infraestructura
- Clubes y condominios
- Deporte y recreación
- Seguridad, SST y RR. HH.

VER TODAS LAS VACANTES | REGISTRAR MI PERFIL | PUBLICAR UNA VACANTE

No llegas solo: llegas con el respaldo de una comunidad profesional.

ANÁLISIS SECTORIAL

¿Es tu club o condominio un gran lugar para trabajar?

La experiencia del socio empieza mucho antes del primer saludo: empieza en la experiencia diaria del equipo.

LA PREGUNTA QUE CASI NUNCA HACEMOS

Si hoy preguntáramos confidencialmente a nuestros colaboradores si recomendarían trabajar aquí, ¿qué responderían?

NO ES SOLO UN SELLO

Great Place To Work organiza la experiencia laboral alrededor de la confianza, el orgullo y el compañerismo. Para un club o condominio, eso obliga a mirar con la misma disciplina al usuario y a quien hace posible el servicio.

LIDERAZGO
Jefes que respetan, escuchan, comunican y cumplen.

CONDICIONES
Horarios claros, pago justo, seguridad y herramientas adecuadas.

DESARROLLO
Capacitación, reconocimiento y oportunidades de crecimiento.

RESPALDO
Reglas claras frente al maltrato de socios, residentes o terceros.

CONTINUIDAD
Una cultura que no se reinicia con cada cambio de directiva.

PERTENENCIA
Personas orgullosas de su trabajo y de la institución.

¿POR QUÉ NO LO SOMOS TODOS?

1. El trabajo operativo es invisible hasta que algo falla.
2. Fines de semana y feriados son jornadas de máxima exigencia.
3. Una persona puede recibir órdenes de varios directivos.
4. Todavía se confunde exigencia con maltrato.
5. La capacitación se trata como gasto y no como inversión.
6. Se mide al socio, pero rara vez se escucha al trabajador.

PRIMER PASO SECTORIAL

Medir el clima, escuchar sin represalias y convertir hallazgos en acciones verificables.

CONOCER EL MODELO GPTW

Fuente de referencia: Great Place To Work Perú. La aplicación al sector es análisis editorial de ASOGECLUB PERÚ.

ARTÍCULO COMPLETO

CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS: EL ALMA DE NUESTRA GESTIÓN

Por Enrique Romero Umlauff

Presidente Honorario de ASOGECLUB PERÚ

Al hablar de gestión, solemos pensar en quien llega, participa y confía en nosotros. Pero hay una verdad que conviene resaltar con claridad: en clubes y condominios no tenemos un solo tipo de público. Existen dos, y ambos merecen la misma dedicación, el mismo respeto y el mismo cuidado.

El Cliente Externo: es quien da sentido a nuestra labor. Es el asociado, el copropietario, el usuario: la persona que forma parte de la institución, que regresa, que convive. A diferencia de un hotel donde el huésped pasa y se va; en un club o en un condominio, la relación es permanente. No servimos a alguien que simplemente compra un servicio. Acompañamos a personas que comparten vida, espacio y pertenencia. Cada trato, cada respuesta, cada detalle va construyendo confianza. Esa es la base sobre la que se sostiene toda comunidad.

> **El buen trato hacia afuera comienza por el trato hacia adentro.**

El Cliente Interno: quien hace posible todo lo demás. Es nuestro equipo de trabajo. Son quienes reciben, atienden, mantienen, cuidan y gestionan cada día. A veces pasamos por alto algo esencial: si no cuidamos bien a nuestro equipo, ellos no podrán cuidar bien a nadie. Quien se siente valorado, escuchado y respetado, refleja eso en cada sonrisa, en cada atención, en cada decisión. Quien siente que pertenece, defiende con orgullo lo que todos construyen.

El poder de la unión es cuando todos suman. Aquí está la clave: el buen trato hacia afuera comienza por el trato hacia adentro.

No hay “yo”, "ellos" o "nosotros". Somos un solo cuerpo. Si el equipo crece, el servicio mejora. Si el asociado o el condómino, se siente bien, la institución avanza. Cuidar a uno es cuidar al otro. Esa es la fuerza de la unión que nos reúne en ASOGECLUB. Para el futuro que construimos juntos.

> **Gestionar no es solo administrar bien bienes y recursos: es cuidar personas.**

Recordemos siempre esta lección: toda persona importa, sin excepción. Desde quien llega por primera vez hasta quien abre las puertas cada mañana, todos son parte de la misma historia. Gestionar no es solo administrar bien bienes y recursos: es cuidar personas. Cuando reconocemos el valor de todos, por dentro y por fuera, construimos algo que no solo funciona... sino que perdura.

Ese es nuestro compromiso. Ese es nuestro camino.

ARTÍCULO COMPLETO

SOFT SKILLS: LAS HABILIDADES QUE NOS UNEN

Por Enrique Romero Umlauff

Presidente Honorario de ASOGECLUB PERÚ

Me han consultado recientemente: ¿qué son exactamente las soft skills? ¿qué significan y por qué aparecen con tanta frecuencia en nuestros artículos? Son excelentes preguntas. Porque a veces nos referimos a ellas sin detenernos a explicarlas, y sin embargo son lo que da verdadero sentido a nuestra labor.

Las soft skills —o habilidades blandas— no son reglas ni fórmulas: son la forma de relacionarnos, de servir y de convivir. Todo lo que no aparece en un manual, pero que se siente en cada trato, en cada decisión, en cada encuentro. Administrar un club o condominio requiere conocimientos sólidos, es cierto. Pero hay algo que no siempre se enseña en las aulas y que es lo que realmente sostiene nuestra institución: saber tratar a las personas. En nuestra profesión no atendemos a quien pasa y se va. Compartimos vida con quienes regresan cada día. Por eso, la escucha, la calidez, el respeto... valen tanto como cualquier conocimiento técnico.

> **Las soft skills —o habilidades blandas— son la forma de relacionarnos, de servir y de convivir.**

Lo esencial en nuestra profesión, hay que saber comunicar y escuchar. No basta con informar; hay que entenderse. Servir con cercanía: la autoridad nace de la confianza, no de la imposición. Trabajar como un solo cuerpo. Aquí está el poder de la unión. Nadie construye solo. Cuando el equipo se siente valorado, así trata a los demás. Enfrentar diferencias con serenidad: buscamos el bien común, no ganar discusiones.

Estas cualidades son, en definitiva, el alma de nuestra asociación. ASOGECLUB no es solo compartir conocimientos: es compartir una forma de ser. Cuidemos estas habilidades, transmitámoslas a quienes vienen detrás, y hagamos que cada club, cada condominio y cada gestor que formamos sea testimonio de que la unión no solo da fuerza, nos da permanencia.

Ese es nuestro legado. Ese es nuestro camino.

> **La autoridad nace de la confianza, no de la imposición.**

COMUNIDAD PROFESIONAL

Dos decisiones para fortalecer nuestra representación

Afiliarse y participar en Medellín son acciones complementarias: comunidad local y conexión latinoamericana.

ASOCIADOS FUNDADORES

10 / 40 profesionales ya forman parte

Cuota anual 2026: S/300

BENEFICIOS AUTORIZADOS

- Código correlativo y reconocimiento institucional
- Guía de Proveedores y Banco de Talentos
- Mesas técnicas, formación y networking profesional
- Tarifa preferencial disponible para Medellín 2026
- Estudios FM, escalas salariales, reportes y benchmarks

Interbank: 8983422398076
CCI: 00389801342239807641

Yape o Plin
997 884 215

QUIERO SER ASOCIADO FUNDADOR

Después del pago: completa la ficha institucional y adjunta el comprobante.

MEDELLÍN 2026

14 DÍAS

La delegación peruana suma tres miembros.

Necesitamos ampliar la representación profesional del Perú.

2 AL 5 DE OCTUBRE · MEDELLÍN, COLOMBIA

- Más de 150 directores y gerentes latinoamericanos
- Conferencias internacionales y networking regional
- Visitas técnicas: Country Club Ejecutivos, Club El Rodeo y Club Campestre

QUIERO SUMARME A LA DELEGACIÓN

VER PROGRAMA Y PRECIOS

CANALES OFICIALES · ASOGECLUB PERÚ

WEB | FACEBOOK | INSTAGRAM | LINKEDIN | WHATSAPP

asogeclub.pe@gmail.com · (+51) 997 884 215 · asogeclub-peru.org