

# Cámara Informa

## Boletín Informativo



OCTUBRE 2024



## CONSEJO DIRECTIVO

### **PRESIDENTE:**

Señor Juan Carlos Fisher Tudela

### **VICEPRESIDENTE:**

Señor Enrique Schütze Macchiavello

### **SECRETARIO:**

Señor Juan Enrique Rivera de la Barra

### **TESORERO:**

Señor Juan Miguel Grau Calle

### **VOCALES:**

Señor Raúl Baltar Estévez

Señor Sebastián Herraiz Gibson

### **VOCAL SUPLENTE:**

Señor Cristián Vial Besa

### **ASESORES:**

Señora Amora Carbajal Schumacher

Señor Ignacio Rojas Guerrero

Señor Andrés Barbé González

### **GERENTE GENERAL:**

Señora Marcela Pineda Truyol



En la Cámara de Comercio Peruano Chilena, estamos comprometidos en brindarles las mejores plataformas comerciales y actividades de networking para impulsar sus negocios y fortalecer sus relaciones comerciales. Este 2024, nos esforzaremos aún más para ofrecerles oportunidades únicas que les ayuden a alcanzar sus objetivos comerciales y potenciar su presencia en el mercado.

El mes de octubre inició con el networking entre socios en las oficinas de Barrios & Fuentes Abogados (BAFUR), presentado por la Cámara de Comercio Peruano Chilena.

Además, se realizó el Desayuno Empresarial: Perspectivas Económicas, realizado en el Country Club Lima Hotel. En colaboración con Prudential SAF y AFP Hábitat, se discutieron tendencias macroeconómicas globales y su impacto en el Perú.

Otro evento relevante fue el Desayuno & Networking Minero, en el hotel Hyatt Centric de San Isidro. Paul Gómez, gerente general de GoldFields, compartió su perspectiva sobre los desafíos y oportunidades en el sector minero.

En el marco de la Rueda de Negocios Perú - Chile, se celebró el segundo día de la Misión Comercial Minera CCPCh, reuniendo a veintiséis empresas. Este evento promovió el intercambio y la colaboración en el sector minero entre ambos países.

Cerramos con broche de oro con la Misión Comercial Minera 2024, que culminó con un After Office. Este encuentro reunió a proveedores y representantes de diversas empresas mineras y de energía, sentando bases para futuras colaboraciones.

¡Gracias por ser parte de nuestra comunidad empresarial! Continuaremos trabajando para ofrecerle más oportunidades y eventos de alto impacto en el futuro.

## Consejo Directivo

# ÍNDICE

06

**GESTIÓN DE ACTIVOS:  
EL MANTENIMIENTO  
PREDICTIVO COMO  
GARANTÍA DE EFICIENCIA**



**ZERO Q REVOLUCIONA  
LA ATENCIÓN AL  
CLIENTE EN CLÍNICAS**

08

13

**LIMAGAS Y SUS  
SOLUCIONES  
ENERGÉTICAS  
EFICIENTES**



**BIOTRANSFORMACIÓN.  
UN PENSAMIENTO  
GLOBAL DE  
INVESTIGACION Y  
TRANSFORMACION  
CONSTANTE**

14



16

**SERVICIO ASISTENTE  
VIRTUAL GO: UNA  
SOLUCIÓN  
INNOVADORA PARA  
AUTOMATIZAR LA  
INTERACCIÓN**



**RONDA DE NEGOCIOS  
PERÚ - CHILE  
MISIÓN COMERCIAL  
MINERA**

30



## PROGRAMA RUMBO MINERO

**Toda la actualidad del sector económico  
más importante para el Perú**



**Sábados a las 9 a.m.  
y domingos en horario  
estelar a las 6 p.m.  
antes de los programas políticos.**

Por:



**Canal 21 de  
señal abierta**

Con la conducción de:  
**Jorge León Benavides y César Campos**

**Véanos en todo el Perú:**



Canal 21  
en señal abierta



776 HD

DIRECTV 1196 HD

Claro tv 10

## GESTIÓN DE ACTIVOS: EL MANTENIMIENTO PREDICTIVO COMO GARANTÍA DE EFICIENCIA



hace los sensores, otra que ayuda a conectar la información, también necesita almacenarla, junto con hacer una limpieza de datos, para luego realizar un tipo de analítica, que puede ser avanzada, como Machine Learning".

El especialista comenta que actualmente "ya existen empresas haciendo buenos trabajos, profesionales monitoreando, partiendo de áreas pequeñas de la operación, por ejemplo, desde las flotas. Comienzan a monitorear algunos indicadores, para poder tomar decisiones de cuándo hacer el reemplazo de los principales componentes de un camión, por ejemplo, la suspensión, o el mismo neumático". Señala que también "existen ejemplos muy buenos para aplicar por ejemplo en chancado y correa, al igual que plantas procesadoras, para, por ejemplo, ver cuándo hacer el cambio de molinos, el mantenimiento de las bombas. Los ejemplos ya están, los no es algo simple", asevera el socio de Bain & Company, junto con hacer hincapié en que "no todas las compañías tienen centralizadas las tareas de mantenimiento, muchas todavía las tienen descentralizadas". Esta visión es complementada por Jorge Luis Marimon, encargado de Proyectos Internacionales de Iflutech, quien comenta que como compañía poseen más de 19 años de experiencia y en la ruta del ISO 9001.

El mantenimiento predictivo como garantía de eficiencia pero muy pocas empresas están actualmente aplicán de

la manera integrada. Cada una tiene su propio piloto, hay distintas estrategias, de lograr capturar esto". Para mí, los building blocks son casi un commodity, existen, ya están, pero conectar nos ha llevado a la conclusión que las mineras que cuentan con un modelo de gestión de activos prolongan la vida útil de sus equipos mediante el mantenimiento predictivo. Es decir, nuestra experiencia nos indica que es mejor anticiparse a los cambios y reparación. Son diversas las tecnologías que están permitiendo a las empresas mineras anticiparse a la ocurrencia de algún fallo crítico en sus operaciones, posibilitando además extender la vida útil de sus activos.

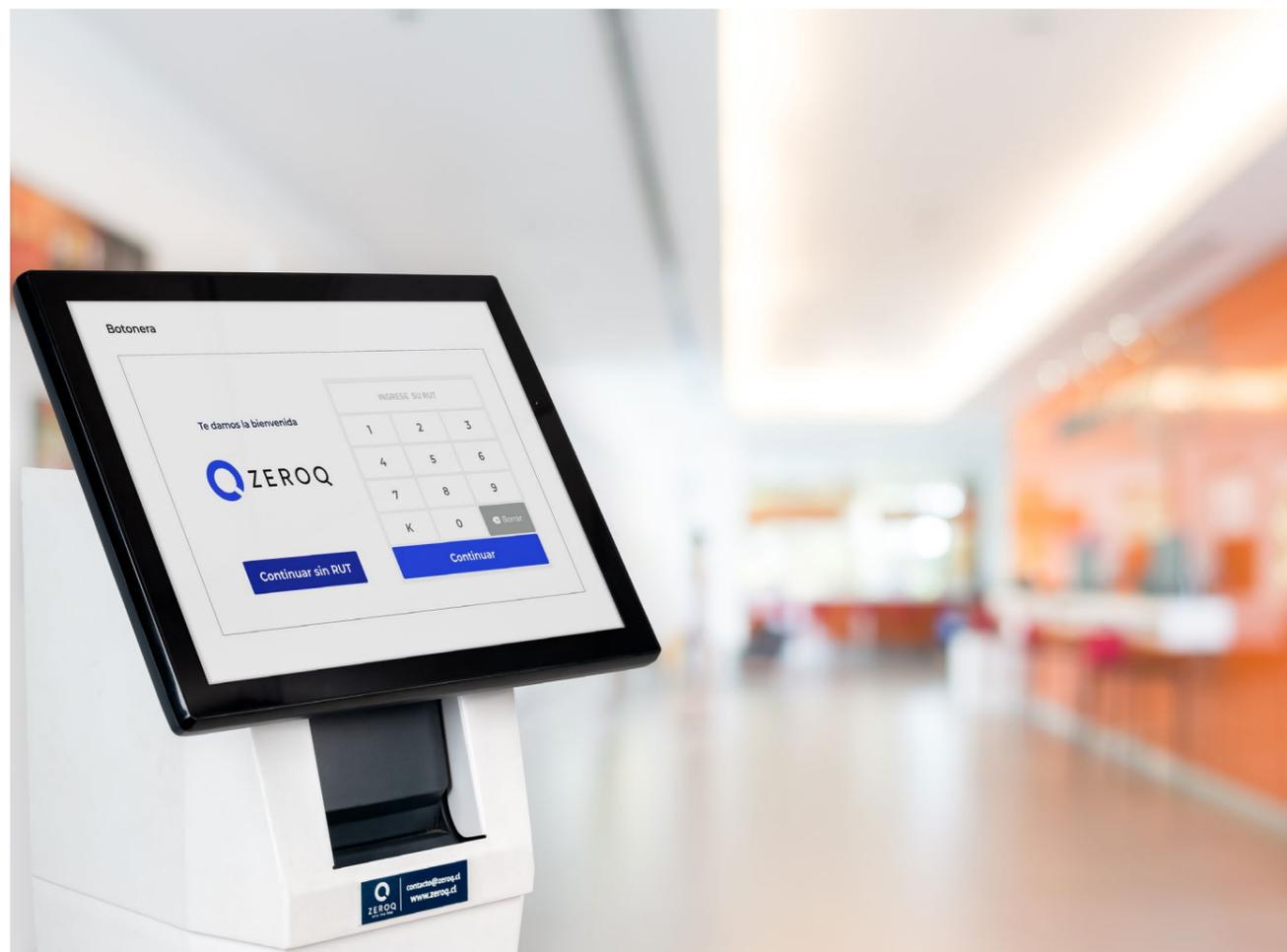
En el caso de los sistemas de Estaciones de Bombeo Flotantes, detalla que "el departamento de ingeniería de Iflutech se encuentra desarrollando un método que se integra al sistema del cliente para determinar parámetros navales principales, lo que permite anticiparnos a las fallas, cuidando a las personas que pudieran correr el riesgo contra sus vidas y a los activos que están en cubierta. Esto se logra mediante el desarrollo de unos sensores que miden el nivel de escora, que pueden estar ubicados en cubierta y conectados por telemetría el cual se enlaza tomando mediciones, realizando un diagnóstico, y tomando decisiones en tiempo real sobre el nivel y ubicación de lastre en las barcasas". Además, Marimon afirma que manejan un sistema integrado de gestión para el mantenimiento de equipos, "que permite anticiparnos a las fallas que los motores eléctricos, por ejemplo, podrían presentar. Esto se logra mediante los sensores de vibración y temperatura el cual se enlaza tomando mediciones, realizando un diagnóstico, y subiendo la información a la nube, manteniéndonos siempre a la vanguardia para el cuidado de los equipos con una óptima gestión de activos". Identificar y gestionar Otro aspecto que es destacado por Jorge Luis Marimon es

que en la actualidad la mayoría de las mineras han incorporado el monitoreo de sus motores eléctricos mediante sensores. "Existen en el mercado líneas de sensores de motores, las cuales deben ser configurados a través de un dispositivo inteligente (mediante Aplicaciones disponibles para Android e iOS). Una vez configurado, el sensor envía los datos a la nube a través de Bluetooth® o Gateway® y permite analizar los resultados en algún programa de acuerdo a la marca usada, y en mayor profundidad con algún módulo especializado. Este tipo de equipos permiten realizar un diagnóstico completo del funcionamiento del motor midiendo la temperatura, el análisis de las vibraciones, el tiempo de funcionamiento, la carga, la velocidad, el intervalo de lubricación y puede funcionar con niveles de alerta para ayudar al mantenimiento predictivo", deja ver el encargado de proyectos internacionales de Iflutech. Mientras que el socio de Bain & Company aludaldebaterespectoalalaboresdeanalítica debieran ser desarrolladas de manera interna, y/o con las empresas proveedoras.

Al respecto, Ricardo Goldre salta que un proveedor puede tener muy buena información sobre lo que son los chancadores "pero si deseas optimizar los procesos de Gestionar el proceso minero, es de Activos y Mantenimiento necesario optimizar Mine to Mill Predictivo, en el referido "al (MDM), y el chancado es sólo avance de las tecnologías, el una pequeña parte del procedimiento del concepto. El mantenimiento predictivo es una de las áreas en las que la tecnología está potencialmente más desarrollada, pero el nivel de uso todavía es muy bajo, Considera Ricardo Gold.

Entrevista realizada a Jorge Morimon de Iflutech, [aquí](#) encontrarás la nota completa.

## ZEROQ REVOLUCIONA LA ATENCIÓN AL CLIENTE EN CLÍNICAS: GESTIÓN DE FILAS Y TICKETS EN EL SECTOR SALUD EN EL PERÚ



El sistema de salud en Perú, tanto público como privado, enfrenta numerosos desafíos. Uno de los más críticos es la gestión de las largas filas de espera para la atención médica en clínicas, lo que genera descontento en los pacientes y afecta la eficiencia de los servicios de salud. Con una población que crece y demanda cada vez más atención médica de calidad, los centros de salud se ven obligados a enfrentar tiempos de espera que, en muchos casos, superan las expectativas de los pacientes.

“Si bien la adopción de tecnología en el sector salud peruano ha ido en aumento, el reto para ZeroQ ha sido lograr que las clínicas se adapten rápidamente a esta transformación digital. Muchas instituciones aún dependen de métodos tradicionales para gestionar la atención de sus pacientes, lo que implica una resistencia al cambio. Esta desaparece una vez que los pacientes viven una experiencia de atención al cliente diferente en otras clínicas y es ahí donde buscan servicios

más integrados.” agregó Erika Alvarado, Senior Account Manager ZeroQ.

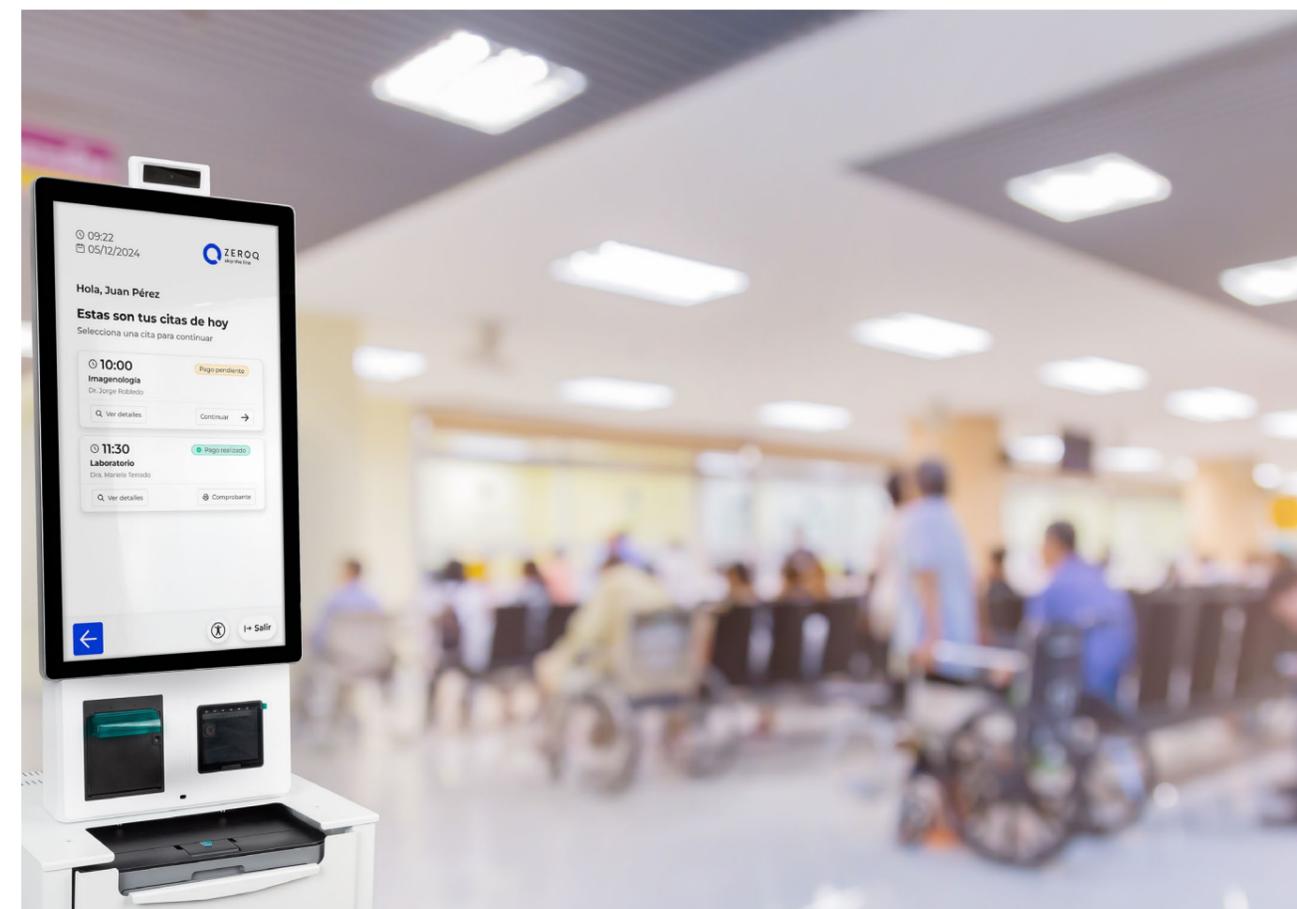
Consciente de esta problemática, ZeroQ ha desarrollado un sistema avanzado de gestión de filas que permite a los pacientes reservar sus turnos de manera digital y realizar un seguimiento en tiempo real del estado de su turno de atención. Esto no solo permite reducir la espera física en las instalaciones, sino también ofrece la posibilidad de que los usuarios puedan gestionar su tiempo de manera más eficiente, programando su llegada a la clínica cuando su turno esté próximo.

“El sistema de tickets digitales y colas virtuales de ZeroQ se integra fácilmente con los sistemas de las clínicas, permitiendo una mayor optimización de recursos, ya que el personal médico puede enfocarse más en la atención y menos en la gestión manual de las filas. Adicionalmente, la plataforma ofrece estadísticas en tiempo real que ayudan a las clínicas a ajustar su operación según las deman-

das de los pacientes. Inclusive tenemos equipos que integran el pago de las citas dentro de los tótems, ofreciendo un servicio integral” agregó Tamara Hurtado, KAM ZeroQ.

A pesar de los desafíos, el futuro del sector salud es prometedor. Cada vez más clínicas reconocen la importancia de mejorar la experiencia del paciente como una ventaja competitiva, y la tecnología de ZeroQ se presenta como una solución que no solo mejora la satisfacción del cliente, sino que también aumenta la eficiencia operativa.

“La implementación de estas soluciones se alinea con los esfuerzos globales por mejorar la calidad de la atención médica a través de la tecnología. En Perú, donde la infraestructura de salud enfrenta importantes limitaciones, la digitalización de procesos como la gestión de filas es un paso crucial hacia la modernización del sector.” concluyó Alvarado.



### Noticia de Argentina



#### **ANÁLISIS DEL FALLO CAF 057064/2013-CS001: VOLKSWAGEN ARGENTINA S.A. VS. AFIP**

El fallo CAF 057064/2013 involucra a Volkswagen Argentina S.A. y a la AFIP, donde se discuten ajustes por precios de transferencia aplicados por la autoridad fiscal. El tribunal concluyó que los ajustes realizados carecían de fundamentación suficiente, favoreciendo a Volkswagen. Este fallo subraya la importancia de contar con documentación sólida y análisis robustos en precios de transferencia.

### Noticia Internacional



#### **REPORTE MAESTRO: CLAVE PARA EL CUMPLIMIENTO EN PRECIOS DE TRANSFERENCIA**

El "Reporte Maestro" es esencial para el cumplimiento de precios de transferencia, proporcionando una visión integral de las operaciones multinacionales de un grupo empresarial. Este documento permite a las autoridades fiscales entender la estructura, cadena de valor y políticas de precios de transferencia del grupo. Su correcta elaboración es clave para cumplir con la normativa internacional y evitar ajustes fiscales indebidos en las jurisdicciones donde opera la empresa.

### Noticia de Chile



#### **ACTUALIZACIÓN EN LA DECLARACIÓN JURADA ANUAL DE CARACTERIZACIÓN TRIBUTARIA GLOBAL EN CHILE**

La Declaración Jurada Anual de Caracterización Tributaria Global en Chile ha sido actualizada, buscando mejorar la transparencia y el control fiscal. Esta actualización exige a las empresas entregar información detallada sobre su estructura organizacional, actividades y relaciones económicas. La medida refuerza la capacidad del Servicio de Impuestos Internos para evaluar riesgos fiscales y optimizar la fiscalización de precios de transferencia y otras obligaciones tributarias.

### Noticia Internacional



#### **IMPORTANCIA DEL ESTUDIO DE RANGO DE MERCADO EN MATERIA DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA**

El Estudio de Rango de Mercado en precios de transferencia es crucial para determinar si las transacciones entre partes relacionadas se realizan a valores de mercado. Este análisis compara los precios de transacciones similares entre empresas independientes, ayudando a identificar rangos adecuados. Su importancia radica en minimizar riesgos de ajustes fiscales y cumplir con las normativas tributarias, evitando sanciones y optimizando la gestión fiscal de la empresa.

### Noticia de Perú



#### **SUNAT Y EL TEST DE BENEFICIO: ¿QUÉ SERVICIOS ESTÁN EXENTOS DE ESTA OBLIGACIÓN?**

La SUNAT establece el Test de Beneficio para evaluar si los servicios recibidos por empresas peruanas aportan un valor tangible, asegurando que las deducciones sean justificables. Sin embargo, ciertos servicios están exentos de este test, como los vinculados a asesorías técnicas, capacitación y marketing, que son considerados esenciales para la operación del negocio. Esta exoneración busca evitar obstáculos administrativos innecesarios para las empresas.

### Noticia de Perú



#### **LA IMPLEMENTACIÓN DE LA NIIF 18: UN NUEVO ESTÁNDAR PARA LA TRANSPARENCIA FINANCIERA EN EL PERÚ**

La implementación de la NIIF 18 en Perú busca fortalecer la transparencia financiera al estandarizar el reconocimiento de ingresos. Esta normativa establece criterios claros para registrar ingresos por contratos con clientes, brindando consistencia y comparabilidad en los estados financieros. La NIIF 18 es un paso clave hacia una mayor alineación con estándares internacionales y mejora la confianza en la información contable de las empresas.

### ¿Requieres apoyo en Precios de Transferencia?

En TPC Group contamos con un personal altamente capacitado en el tema, el cual puede asesorarte y apoyarte.

Si requieres de apoyo, contáctame mediante mi correo corporativo.



**Carlos Vargas**  
CEO



**Abigail Alayo**  
Directora de Precios de Transferencia



**Luis Castillo**  
Gerente de Precios de Transferencia



**Luis Tuesta**  
Gerente de Precios de Transferencia

**Limsa Perú**  desarrollando soluciones sostenibles.  creando el futuro con el biocontrol+  Investigación. Proteger los cultivos con productos biológicos. Innovación: Suelos saludables, esa es la clave.

Reunimos trayectoria y biotecnología creando puentes entre la innovación y la agricultura sustentable, que contribuyen a impulsar las economías, la exportación, los agronegocios y nos permiten compartir historia, gente y cultura.

**Limsa Perú**, primeros en la investigación y desarrollo de productos biotecnológicos: transformando lo natural en extraordinario.

Detrás de esta marca, hay evolución desarrollo, investigación y ciencia.

**El cambio nunca termina, nunca dejaremos de cambiar. Así es el futuro biológico.**

Creamos productos de protección de cultivos contra agentes bióticos y abióticos, junto con una mayor disponibilidad de nutrientes en el suelo, ahorro en el uso de fertilizantes, liberando mayor protección y rendimiento, con un fin de aplicaciones y beneficios para la vida y el medio ambiente.

**BacT, Micobiot, Nemat, Sutell, Tricat, Velot: productos biointeligentes y soluciones que funcionan primero, siempre.**

**el futuro es el biocontrol+**



limsaperu.com



2024 LIMSA® Corp. Somos marca registrada. Operado por Limsa Perú como desarrollador, productor y vendedor de Biopest, Biofert y Bioestimulats en Latinoamérica. LIMSA PERU está actualmente acreditada por IMO Cert para US (USDA, AMS 7 CRF Partes 205, Programa Nacional Orgánico, regla final) - UE (EU Rule 824/2007 y 689/2008) Japón (NAS) - Perú (Regla 23186) y DS 044-2009. Limsa Corp es una empresa del Grupo BNDK.

NOTA DE PRENSA



## COMPETENCIA INTERNACIONAL Y ESTRATEGIAS SOSTENIBLES PARA PRODUCTOS AGRÍCOLAS DEL PERÚ



La competencia internacional en productos agrícolas clave de exportación, como los arándanos, uvas y paltas, ha generado un contexto desafiante para los productores peruanos. Este panorama es particularmente relevante en mercados como Norteamérica y Europa, donde los precios han caído debido a una mayor oferta global, impulsada por el avance de países productores emergentes y tradicionales. Con más actores en el mercado y un entorno de precios a la baja, la industria agrícola peruana enfrenta el reto de diferenciarse mediante calidad y sostenibilidad, especialmente en estos productos que representan una significativa fuente de ingresos para el país.

Durante el último año, se han visto caídas en el precio de la palta y otros productos en Europa, debido a la incursión de nuevos competidores como Colombia, y la presencia sostenida de México, que continúa ampliando su alcance en mercados europeos.

Con más actores en el mercado y un entorno de precios a la baja, la industria agrícola peruana enfrenta el reto de diferenciarse mediante calidad y sostenibilidad, especialmente en estos productos que representan una significativa fuente de ingresos para el país.

Posicionamiento a través de la Sostenibilidad Perú ha estado reforzando su reputación me-

dante el compromiso con prácticas sostenibles y la calidad de sus productos. La industria agrícola peruana ha adoptado métodos innovadores de cultivo, conservación y exportación que le permiten cumplir con las estrictas normativas de calidad y sostenibilidad en los principales mercados. Estos avances incluyen la reducción de agua y recursos en el cultivo mediante tecnologías de riego eficientes, y la implementación de biotecnología para mejorar la resistencia y calidad de los cultivos, asegurando que cumplan con los estándares de sostenibilidad y mantengan su valor agregado frente a los competidores.

Esta competencia global y la baja de precios han afectado principalmente a los pequeños y medianos productores, quienes enfrentan mayores costos logísticos y menor rentabilidad. Para adaptarse, muchos productores están invirtiendo en certificaciones de calidad y sostenibilidad, apoyados por asociaciones agrícolas y agencias gubernamentales, quienes están fortaleciendo las capacidades de los pequeños agricultores.

El próximo paso para la agroexportación peruana se orienta a la diversificación de mercados. Organismos como SENASA están abriendo nuevos mercados para productos como la palta, explorando destinos en Asia, con el fin de reducir la dependencia de los mercados saturados de Europa y Norteamérica.

Esta evolución en la estrategia de exportación representa una oportunidad para posicionar la oferta peruana con un enfoque de sostenibilidad y calidad diferenciada, promoviendo el valor de su producción en un entorno internacional cada vez más competitivo.

## BIOTRANSFORMACION. UN PENSAMIENTO GLOBAL DE INVESTIGACION Y TRANSFORMACION CONSTANTE



La Agricultura. El silencioso protagonista del siglo XXI. Más del 70% de los agricultores ya han visto grandes impactos del cambio climático en sus granjas y cosechas. Se estima que el impacto climático ha reducido los ingresos de los agricultores en un 15,7% en promedio durante los últimos tres años. Los desafíos a corto plazo más apremiantes están dominados por la incertidumbre económica y las preocupaciones sobre los costos. Sin embargo, 4 de cada 5 agricultores ya han tomado o planean tomar medidas para abordar el problema de fiabilidad y control de plagas a través de productos biológicos.

Desarrollo sostenible: nace una nueva solidaridad agrícola y ambiental

Si bien el “Informe Brundtland\*” aborda un amplio abanico de temas de crecimiento y desarrollo económico, (El Informe Brundtland\* fue publicado en 1987 para las Naciones Unidas. El informe enfrenta y contrasta la postura del desarrollo económico actual junto con el de la sustentabilidad o sostenibilidad ambiental. Realizado por la Comisión Brundtland y liderado por la ex primera ministra noruega Gro Harlem Brundtland, el texto tiene el propósito de analizar, criticar y replantear las políticas de desarrollo económico globalizador, reconociendo que el actual avance social se está llevando a cabo a un costo medioambiental alto.) y abordamos el concepto de desarrollo sostenible, encontramos que de este se

desprende una “nueva solidaridad”, no considerada hasta entonces.

Las visiones anteriores del desarrollo habían hecho foco en temas como la lucha contra la pobreza, postulando una solidaridad que debía extenderse a nivel global, en la que los habitantes más beneficiados ayudan a los más desfavorecidos. Una “solidaridad horizontal” entre todas las personas que habitan el planeta al mismo tiempo.

El desarrollo sostenible complementa esa idea con la de una solidaridad intergeneracional, que se extiende en el tiempo hacia las futuras generaciones y, por lo tanto, podemos asignarle la representación de “solidaridad vertical” que atraviesa presente y futuro.

Una transformación constante positiva y real, una búsqueda de evidencia, de cambio biológico, un futuro para la agricultura, las personas y el mundo entero.

Una agroindustria global sostenible, con respuestas desde los laboratorios microbiológicos y desde la biotransformación. Pero esto aún no es suficiente para todos. Los agricultores esperan que continúen las repercusiones del cambio climático. Tres cuartas partes de ellos a nivel mundial (76%) están preocupados por el impacto que el cambio climático tendrá en sus granjas. Pero América Latina está haciendo que esto cambie gradualmente, Las cosechas y las exportaciones de Perú en productos como Uva, Paltas, Tomates, Alcachofas, Arándanos, Fresas, Café, Plátanos ha recuperado su producción luego de pandemia y mejorado su proyección al 2025-26.

Si bien los desafíos económicos son la mayor prioridad para dar crecimiento a las exportaciones en Perú y Latinoamérica, más de la mitad (55%) de los agricultores ubicaron los costos de los fertilizantes entre los tres principales desafíos, seguidos por los costos de energía (47%), la volatilidad de precios e ingresos (37%) y el costo de la protección de cultivos (36%). Para estar preparados para el futuro, los agricultores valoran la innovación y la ciencia detrás de todo, La Biotransformación.

LIMSA es una empresa peruana que participa en competencias clave en los ámbitos biocientíficos en agricultura y alimentación. Con sus productos biológicos certificados, la empresa aspira a ser útil a la comunidad y proteger el medio ambiente desde las bases, contribuyendo a encontrar solución a los principales desafíos que plantean la seguridad alimentaria, el crecimiento de cosechas fuertes y de regreso a suelos más saludables.

La adopción de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible implica a todos los niveles, la adopción de esa perspectiva como orientación de los esfuerzos globales, regionales y nacionales por promover el desarrollo justo, seguro y positivo. Hablar de Sostenibilidad no es un cambio menor: el desarrollo sostenible llama a modificar los esquemas de pensamiento con los que se trabajaba para darles una nueva entidad extendida en el tiempo, haciendo visible el puente entre el hoy y el mañana, y con ello los impactos de nuestras decisiones políticas actuales en el bienestar futuro del planeta y sus habitantes.

## MORRIS & OPAZO ES RECONOCIDO POR AWS CON LA COMPETENCIA GENERATIVE AI SERVICES



Morris & Opazo, reconocido por su experiencia en soluciones de nube de Amazon Web Services, ha alcanzado un nuevo hito al obtener la competencia AWS Generative AI Services Competency. Este reconocimiento se suma a otras importantes certificaciones que posee la empresa, como Data & Analytics Services, IoT Services y Migration and modernization Services, consolidando su posición como líder en consultoría y servicios especializados en la región de América Latina.

Un paso más en la transformación digital con IA generativa

La competencia AWS Generative AI avala la capacidad de Morris & Opazo para implementar soluciones innovadoras basadas en inteligencia artificial generativa. Estas soluciones permiten a las empresas mejorar la automatización de procesos, optimizar la productividad y generar experiencias personalizadas, todo ello impulsado por las tecnologías de AWS.

Esta certificación, consolida la posición de Morris & Opazo como líder de transformación digital para LATAM, con casos de éxito en Chile, Colombia, Perú, Bolivia, Ecuador,

Argentina y México, países en los que ha impulsado diversas empresas. Esto la convierte en un socio estratégico ideal para organizaciones que buscan adoptar soluciones basadas en la nube y aprovechar los beneficios de la IA generativa en su negocio.

Además, Morris & Opazo trabaja con clientes de diversas industrias, incluyendo banca, tecnología, comercio, educación, salud, gobierno, startups, entre otros, lo que demuestra su capacidad de adaptarse a diferentes necesidades y sectores. Esta versatilidad ha permitido a la empresa brindar soluciones personalizadas y efectivas, que impulsan la transformación digital en cada una de estas áreas.

Casos de éxito con Generative AI en AWS  
 Entre los clientes que ya han experimentado el éxito gracias a la IA generativa de AWS, se destacan Leadgods (Perú), una startup que utiliza inteligencia artificial para ayudar a los productores digitales a comercializar contenido, logrando reducir significativamente el tiempo de procesamiento. También Bolsa de Pro-

# PLATAFORMAS COMERCIALES

EVENTOS DEL MES  
 EXCLUSIVOS DE LA CÁMARA  
 DE COMERCIO PERUANO CHILENA

## NETWORKING ENTRE SOCIOS PRESENCIAL



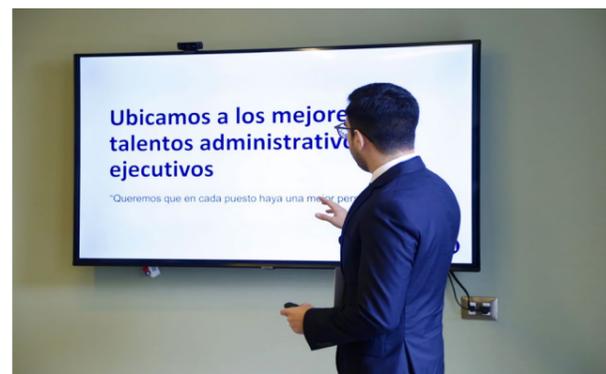
Lima, 16 de octubre -. La Cámara de Comercio Peruano-Chilena llevó a cabo hoy un exitoso evento de Networking entre Socios en las oficinas de Barrios & Fuentes Abogados (BAFUR). Este encuentro reunió a destacados profesionales de diversas industrias, creando un espacio propicio para el fortalecimiento de relaciones y la generación de nuevas oportunidades de negocio.

Entre los participantes se encontraron Claudia Torres, CEO; Carlos Schaaf, socio en BAFUR; Daniela Schweiger, gerente comercial en Andes Solar; Alex Cruz, country manager en SERMALUC; Mariano Sarmiento, key account manager en MANDOMEDIO; y Alfonso Núñez, senior executive industry consultant en Hexagon PPM Perú. Su presencia y contribuciones enriquecieron

el diálogo y las conexiones entre los asistentes.

Este evento es un claro reflejo del compromiso de la Cámara de Comercio Peruano-Chilena por fomentar la colaboración y el crecimiento entre sus miembros. Continuamos trabajando juntos para abrir nuevas puertas y fortalecer la comunidad empresarial.

Para revivir los mejores momentos del Networking entre socios, te invitamos a visitar nuestro álbum de fotos del evento [aquí](#)



**DESAYUNO EMPRESARIAL:  
PERSPECTIVAS ECONÓMICAS**



Lima, 22 de octubre -. En el Country Club Lima Hotel, la Cámara de Comercio Peruano-Chilena, en colaboración con Prudential SAF y AFP Hábitat, llevó a cabo el desayuno empresarial titulado "Perspectivas Económicas". Este evento reunió a destacados panelistas como María Carolina Grunwald Novoa, Economista de Prudential SAF; Luis Miguel Castilla Rubio, ex Ministro de Economía y Finanzas del Perú; y Camila Morales-Bermúdez, Jefe de Inversiones de Prudential SAF, quienes compartieron su visión sobre las tendencias económicas actuales y futuras.

Durante el evento, se abordaron temas cruciales como las tendencias macroeconómicas globales para 2024 y 2025, su impacto en el Perú, así como los efectos de la políti-

ca económica y sus reformas.

La Cámara de Comercio Peruano-Chilena agradece a todas las empresas que nos acompañaron en este importante encuentro, incluyendo Banco BCI, BE-MEC, BELCORP, y muchas más. Este desayuno empresarial reafirma nuestro compromiso por mantener informados a nuestros miembros sobre el entorno económico y fomentar el desarrollo de oportunidades de negocios.

Para revivir los mejores momentos del Desayuno empresarial, te invitamos a visitar nuestro álbum de fotos del evento [aquí](#)



## DESAYUNO NETWORKING: LA TRANSICIÓN HACIA LA SOSTENIBILIDAD EMPRESARIAL



Lima, 23 de octubre -. La Cámara de Comercio Peruano-Chilena, en colaboración con TGS Sarrío & Asociados, llevó a cabo el Desayuno Networking titulado "La transición hacia la sostenibilidad empresarial". Este evento reunió a líderes empresariales y expertos para discutir la integración de prácticas sostenibles en los modelos de negocio, destacando que estas no solo ayudan a cumplir con las regulaciones ambientales, sino que también mejoran la competitividad y reputación en el mercado global.

Durante la jornada, se abordaron diversas estrategias para reducir la huella de carbono, adoptar energías renovables e implementar cadenas de suministro responsables. También se enfatizó la importancia de fomentar una cultura organizacional que

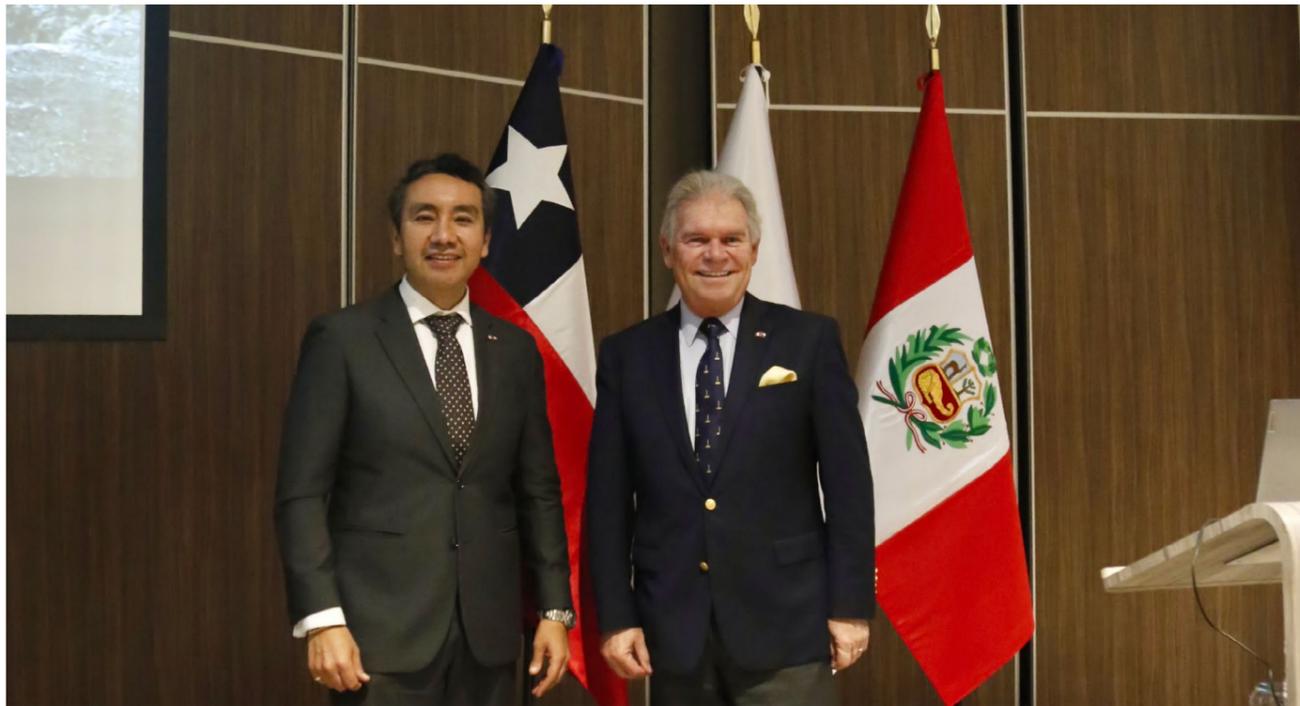
respete el medio ambiente y promueva el bienestar social. Además, se discutió el papel crucial de la innovación tecnológica y la colaboración entre sectores para avanzar hacia una economía más sostenible.

Este tipo de encuentros refuerza nuestro compromiso por impulsar prácticas responsables en el ámbito empresarial.

Para revivir los mejores momentos del desayuno de Networking, te invitamos a visitar nuestro álbum de fotos del evento [aquí](#)



## DESAYUNO & NETWORKING MINERO: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES EN LA HISTORIA DE LA MINERÍA EN EL PERÚ HASTA LA ACTUALIDAD



Lima, 29 de octubre -. La Cámara de Comercio Peruano-Chilena organizó un desayuno en el hotel Hyatt Centric de San Isidro titulado “Desafíos y Oportunidades en la Historia de la Minería en el Perú hasta la Actualidad”. Este evento reunió a destacados profesionales del sector para discutir el panorama actual de la minería en el país.

El panelista principal, Paul Gómez, gerente general de GoldFields para la región de América, compartió su visión sobre el crecimiento global de la industria minera, los retos y oportunidades presentes en el Perú, así como el impacto de la minería ilegal. También destacó la importancia de integrar la minería artesanal en un proceso de formalización que beneficie tanto a los trabajadores como al sector en general.

Además, se abordaron temas relevantes como los desafíos de sostenibilidad, los conflictos sociales y el papel de la innovación en el sector minero. La Cámara de Comercio Peruano-Chilena agradece a todos los asistentes por ser parte de esta enriquecedora mañana de networking, que fomenta el diálogo y el intercambio de ideas en un sector clave para la economía peruana.

Para revivir los mejores momentos del desayuno networking, te invitamos a visitar nuestro álbum de fotos del evento [aquí](#)



**VISITA COMERCIAL SOUTHERN PEAKS MINING**



Lima, 29 de octubre -. Como parte de las actividades de la misión comercial minera dentro del marco de Expocobre, la Cámara de Comercio Peruano-Chilena llevó a cabo una visita a la Minera Southern Peaks Mining - Mina Condestable, ubicada en el Distrito de Mala, Provincia de Cañete, en el Departamento de Lima.

En esta visita, participaron destacadas empresas del sector, incluyendo MANELSA, PRAHERSA, WHITE LION TECHNOLOGY, BEMEC, MINDER, IDT PERÚ INGENIERÍA, RENTACLIMA y PROGESTION. Durante el recorrido, los asistentes tuvieron la oportunidad de conocer las instalaciones de la mina e ingresar a la parte subterránea, donde se recogió información valiosa sobre las operaciones y procesos de la empresa.

La Cámara de Comercio Peruano-Chilena expresa su agradecimiento a Southern Peaks Mining por recibir a la delegación de empresas chilenas, así como a todos los participantes por ser parte de esta enriquecedora experiencia que fortalece los lazos comerciales y el intercambio de conocimientos en el sector minero.

Para revivir los mejores momentos de la visita comercial, te invitamos a visitar nuestro álbum de fotos del evento [aquí](#)



## TALLER & WORKSHOP: HACIENDO NEGOCIOS EN PERÚ



Lima, 29 de octubre -. Como parte de las actividades de la Misión Comercial Minera, el martes 29 de octubre en horas de la tarde, se llevó a cabo el Workshop & Networking titulado "Haciendo Negocios en Perú" en las oficinas de BAFUR Barrios & Fuentes Abogados. Este evento reunió a empresarios y profesionales interesados en explorar oportunidades comerciales en el país.

El taller contó con la participación de destacados expositores. Carlos Sanhueza, Consultor y Mentor en el Centro de Innovación UC Anacleto Angelini, abordó la sostenibilidad en las empresas y la gestión de la innovación. Juan Carlos Fisher, presidente de la Cámara de Comercio Peruano-Chilena, compartió valiosas recomendaciones sobre la cultura de negocios en el Perú y

cómo llevar a cabo reuniones efectivas. Germán Barrios, por su parte, presentó el marco legal para hacer negocios en el Perú, brindando información esencial sobre aspectos tributarios y regulatorios.

La Cámara de Comercio Peruano-Chilena agradece a todos los participantes por su compromiso y entusiasmo en esta jornada de aprendizaje y conexión empresarial.

Para revivir los mejores momentos de la Workshop & Networking te invitamos a visitar nuestro álbum de fotos del evento [aquí](#)



## RUEDA DE NEGOCIOS PERÚ - CHILE MISIÓN COMERCIAL MINERA



Lima, 30 de octubre -. El pasado miércoles 30 de octubre, durante la mañana, se realizó con gran éxito la Rueda de Negocios Perú - Chile, en el marco del segundo día de la Misión Comercial Minera CCPCh. Este evento reunió a un total de veintiséis empresas, fomentando el intercambio y la colaboración en el sector minero entre ambos países.

Participaron catorce empresas mineras locales, entre las que se destacan Marcobre, Hudbay, Chinalco, SunGroup, Minera SIMSA, Southern Peaks Mining, Southern Perú, Antamina, Minsur, MMG Las Bambas, Glencore y Angloamerican. Por otro lado, la delegación chilena estuvo conformada por doce empresas, incluyendo Limagas, Inexlink, Andes Solar, Grupo Air, PIGNUS,

CyD Ingeniería, Gauss Control, Cadetech, Haver & Boecker, WES Perú y Novamine.

Durante varias horas, todas las empresas tuvieron la oportunidad de llevar a cabo reuniones comerciales productivas, exponiendo sus propuestas y generando vínculos valiosos con las mineras. Este encuentro reafirma nuestro compromiso de impulsar el crecimiento y la colaboración en el sector minero entre Perú y Chile, fortaleciendo así las relaciones comerciales y el desarrollo conjunto.

Para revivir los mejores momentos de la Ronda de Negocios, te invitamos a visitar nuestro álbum de fotos del evento [aquí](#)



**AFTER OFFICE MISIÓN COMERCIAL MINERA**



Lima, 30 de octubre -. Por la noche del pasado 30 de octubre cerramos con éxito la Misión Comercial Minera 2024 de la Cámara de Comercio Peruano Chilena. Este evento culminó con un After Office que reunió a proveedores y representantes de diversas empresas mineras y de energía, creando un espacio propicio para fortalecer lazos y generar nuevas oportunidades de negocio en el sector.

Agradecemos a todos los participantes por su entusiasmo y colaboración, y extendemos un especial reconocimiento a nuestra delegación de empresas chilenas: Limagas, Inexlink, Andes Solar, Grupo Air, PIGNUS, CyD Ingeniería, Gauss Control, Cadetech, Haver & Boecker, WES Perú y Novamine. Su compromiso y participación fueron cla-

ve para el éxito de esta misión.

Seguimos impulsando la cooperación y el crecimiento entre Perú y Chile, trabajando juntos para fomentar el desarrollo y la innovación en el sector minero. Agradecemos nuevamente a todos los involucrados y esperamos continuar construyendo relaciones sólidas en el futuro.

Para revivir los mejores momentos del after office te invitamos a visitar nuestro álbum de fotos del evento [aquí](#)



## 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 octubre; agradecemos su preferencia.



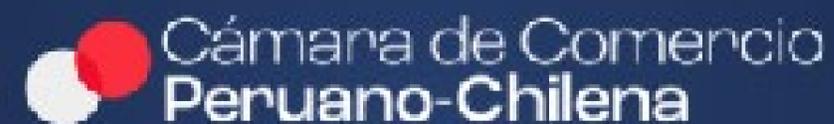
Empresa: REMICSA

Actividad económica: Servicios de ingeniería, mantenimiento de equipos y consultoría de hidrocarburos..

Teléfono: (51) (1) 719 1898

Contacto: [jatoche@remicsa.com](mailto:jatoche@remicsa.com)

Página web: [www.remicsa.com](http://www.remicsa.com)



¡Siguenos!



WhatsApp +51 970 149 543