



BOLETÍN MENSUAL 2026

EDICIÓN FEBRERO



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:

Señora Amora Carbajal Schumacher

ASESORES:

Señor Andrés Barbé González

Señor Ignacio Rojas Guerrero

Señor Cristian Vial Besa

GERENTE GENERAL:

Franco Figari Korrodi

El mes de febrero ha sido un período de intensa actividad para la Cámara de Comercio Peruano-Chilena, reafirmando nuestro compromiso con la generación de conocimiento estratégico, el fortalecimiento del cumplimiento normativo y la promoción de espacios de articulación empresarial entre Perú y Chile.

Iniciamos el mes con el webinar “Evita Contingencias Fiscales: Obligaciones tributarias para plataformas digitales chilenas en Perú”, desarrollado en coorganización con Rubio Leguía Normand. Esta sesión permitió analizar los principales desafíos fiscales que enfrentan las plataformas digitales en operaciones transfronterizas, brindando herramientas prácticas para anticipar riesgos y asegurar el adecuado cumplimiento tributario en el mercado peruano.

Posteriormente, realizamos el webinar “Protección de Datos Personales 2026: ¿Cómo cumplir la norma y evitar multas en un nuevo escenario de fiscalización?”, junto a Osterling Abogados. En un contexto de mayor supervisión y exigencia regulatoria, esta jornada permitió profundizar en las obligaciones legales, medidas preventivas y buenas prácticas necesarias para fortalecer la gestión de datos personales y minimizar contingencias.

En el ámbito de integración empresarial, llevamos a cabo la segunda edición de nuestro Networking entre Socios, realizada en las instalaciones de Mandomedio. Este espacio facilitó el intercambio de experiencias, la generación de nuevas alianzas estratégicas y el fortalecimiento de la comunidad binacional que impulsa activamente el desarrollo de negocios entre ambos países.

Asimismo, desarrollamos una nueva Ruta Comercial e Institucional en Fundación Ferrrosa, donde los participantes conocieron de primera mano sus procesos industriales, estándares de calidad y metodología de trabajo. Este tipo de iniciativas permite acercar a nuestras empresas asociadas a la realidad operativa de distintos sectores productivos, fomentando el conocimiento técnico y las oportunidades de colaboración.

Finalmente, cerramos el mes con la Exitosa Visita Técnica Comercial Minera en Cañete, realizada en Minera Condestable. Esta jornada ofreció a la delegación participante una experiencia integral en terreno, fortaleciendo el intercambio técnico-comercial y promoviendo nuevas oportunidades de articulación con el sector minero.

Febrero ha sido un mes que refleja el dinamismo de nuestra Cámara y el valor de generar espacios que combinan actualización normativa, análisis estratégico y vinculación empresarial. Continuaremos trabajando con la misma convicción para seguir fortaleciendo la relación económica y comercial entre Perú y Chile.

ÍNDICE

DECISIONES DE SELECCIÓN DE PERSONAL BASADAS EN DATOS
Reduce el sesgo y mejora la calidad de contratación.

- ✓ TEST 100% ONLINE
- ✓ RESULTADOS RÁPIDOS
- ✓ REPORTES CLAROS
- ✓ FÁCILES DE INTERPRETAR

Solicita demo gratuita



mandomedio

**EFICIENCIA Y PRECISIÓN:
LOS TEST PSICOLABORALES
DE MANDOMEDIO**

08

10

**MERCEDES FERNÁNDEZ, ASSOCIATE
PARTNER DE EY LAW ES
RECONOCIDA EN EL
RANKING CHAMBERS
GLOBAL GUIDE 2026**



**TERPEL ALCANZA EL MÁXIMO
RECONOCIMIENTO AMBIENTAL DEL
MINAM Y FIJA UN NUEVO ESTÁNDAR
PARA LA INDUSTRIA**

14

16

**MULTOTEC SUMINISTRA
REVESTIMIENTOS DE MOLINOS
DISEÑADOS CIENTÍFICAMENTE CON
TECNOLOGÍA DE ESCANEO
EN 3D PARA OPERACIONES
MINERAS**



**DEVOLUCIÓN DE ARANCELES EN
EE. UU.
IMPACTO PARA EXPORTADORES
HORTOFRUTÍCOLAS**

20

22

**INFRAESTRUCTURA COMO SERVICIO
(IAAS): LOS SISTEMAS EN LA NUBE
QUE SE HAN VUELTO CLAVE
PARA LAS EMPRESAS**



Organiza /
Organized by:

GRUPO DIGAMMA
COMUNICACIONES & EVENTOS

Haz negocios con el sector
Minero del Perú y América

EXPO MINA PERÚ 2026



El evento minero más
grande e importante
del Perú, con más de
18 años de trayectoria

Más
de **1250**
STANDS

Portafolio
de proyectos
mineros del Perú por
US\$ 64,071 millones

09 al 11 de setiembre
Centro de Exposiciones Jockey

Portafolio de
proyectos mineros
en América por
US\$ 360,000 millones



Separa tu stand ahora. ¡No te quedes fuera!

Presentación de proyectos de países mineros de América /
Presentation of projects from mining countries in the Americas



Congresos Internacionales en Expomina:



Congresos técnicos Internacionales:



- Foro Gobernanza y Estabilidad
- Foro Geopolítica y Economía Global
- Foro Formalización Minera y Desarrollo Territorial
- Foro Empresa Minera, Innovación y Visión Empresarial
- Foro Cobre y Transición Energética
- Foro Desarrollo Regional en Zonas de Influencia Minera
- Foro Gerencia de Proyectos Mineros
- Foro Educación, Talento y Futuro Minero
- Foro Mujeres en Minería

El principal encuentro empresarial minero del Perú | The first mining business meeting in Peru

Auspiciador Platino / Platinum Sponsor:



Auspiciador Oro / Gold Sponsor:



Auspiciador Plata / Silver Sponsor:



Auspiciador Cobre /
Copper Sponsor:



Cámaras y Pabellones Internacionales / Chambers and International Pavilions:



Revista oficial / Official Magazine:



GRUPO
TRANSMERIDIAN

Ofrecemos
soluciones
logísticas
integrales

Integramos transporte,
almacenaje, aduanas y
distribución para asegurar
control y eficiencia en
toda la cadena.



Contacto:
grupotransmeridian.com.pe
gtcomercial@grupotransmeridian.com

 RUBRIKA

6 años digitalizando procesos en Perú

En 2020 iniciamos nuestras operaciones en Perú con un objetivo claro: **ayudar a las empresas a ordenar, digitalizar y hacer más eficientes sus procesos**, sin fricción y con foco en las personas.

Este aniversario es una oportunidad para agradecer la confianza, reafirmar nuestro compromiso con el mercado peruano y seguir avanzando juntos hacia una gestión más moderna, segura y eficiente.





EFICIENCIA Y PRECISIÓN: LOS TEST PSICOLABORALES DE MANDOMEDIO

DECISIONES DE SELECCIÓN DE PERSONAL BASADAS EN DATOS

Reduce el sesgo y mejora la calidad de contratación.

- ✓ TEST 100% ONLINE
- ✓ RESULTADOS RÁPIDOS
- ✓ REPORTES CLAROS
- ✓ FÁCILES DE INTERPRETAR

[Solicita demo gratuita](#)

mandomedio

En la actualidad, la rapidez y la objetividad son cruciales para no perder al mejor talento.

Mandomedio ofrece una solución de evaluaciones psicolaborales 100% online diseñada para transformar los procesos de selección tradicionales en una experiencia ágil, tanto para la empresa como para el candidato.

Evaluaciones más allá del CV

La plataforma cuenta con 6 tipos de tests especializados que permiten obtener una visión integral del postulante:

-Razonamiento Cognitivo: Mide la capacidad de aprendizaje y resolución de problemas.

-Personalidad DISC: Analiza rasgos conductuales y estilos de trabajo.

-Cultura Organizacional: Evalúa si el candidato encaja con los valores de la empresa.

-Liderazgo: Identifica el potencial para guiar equipos y adaptarse al cambio.

-Habilidades Digitales: Mide el dominio de herramientas tecnológicas actuales.

-Dominio de Excel: Evaluación técnica específica para el manejo de datos.

Beneficios para el Área de Selección

Lo que diferencia a esta herramienta es su enfoque en la autonomía de RR.HH.

Las empresas pueden gestionar sus propios procesos sin depender de consultores externos para cada aplicación:

1. Rapidez: Cada test toma entre 10 y 15 minutos, acelerando las etapas iniciales del reclutamiento.

2. Reportes instantáneos: Se generan informes concisos y fáciles de interpretar en cuanto el candidato termina.

3. Escalabilidad: Ideal para procesos masivos donde se requiere calidad sin sacrificar tiempo.

4. Marca empleadora: Mejora la experiencia del candidato al ofrecer una plataforma moderna y fácil de usar.

¿Cómo funciona?

El proceso es intuitivo: se asignan administradores, se cargan los tests elegidos y se envían de forma masiva o individual a los postulantes. Los resultados llegan de inmediato, permitiendo tomar decisiones basadas en datos y metodologías validadas internacionalmente.

El éxito de una empresa depende de las personas que la componen. Implementar las soluciones de Mandomedio permite eliminar los sesgos y el "ojímetro"; en la selección, asegurando que el talento real brille a través de data objetiva.

Con esta herramienta, tu equipo de RR.HH. no solo ahorra tiempo valioso, sino que transforma el reclutamiento en una ventaja estratégica que garantiza contrataciones más acertadas y alineadas con la visión de la organización. [Conoce más aquí.](#)

mandomedio

EL CV NO MUESTRA EL AJUSTE REAL AL CARGO

En selección, evaluar sin datos aumenta el riesgo de error.

ACCEDA A 6 EVALUACIONES CLAVE POR COLABORADOR

Test psicolaborales online para RR.HH.

[Solicita demo gratuita](#)



MERCEDES FERNÁNDEZ, ASSOCIATE PARTNER DE EY LAW ES RECONOCIDA EN EL RANKING CHAMBERS GLOBAL GUIDE 2026



La Associate Partner de EY Law fue destacada por su labor y servicio excepcional.

Lima, 16 de febrero de 2026.- Mercedes Fernández, Associate Partner de EY Law, fue reconocida en Chambers Global Guide 2026, uno de los principales rankings internacionales que destaca a los principales abogados y firmas legales a nivel mundial.

En esta edición, clasificó dentro de la práctica de Capital Markets, en la cual Chambers destaca su sólida trayectoria en asesoría regulatoria y de valores en el mercado peruano, reforzando la consistencia técnica de su trabajo en esta especialidad.

Al respecto, el reconocimiento de Mercedes no solo destaca su trayectoria y liderazgo, sino también el compromiso de nuestro equipo de EY Law con la excelencia técnica, la ética profesional y el acompañamiento estratégico a nuestros clientes en un entorno cada vez más dinámico.

Este ranking ha sido elaborado por Chambers and Partners, uno de los directorios legales más prestigiosos a nivel global.

Acerca de EY

EY es el líder global en servicios de auditoría, impuestos, transacciones y consultoría. La calidad de servicio y conocimientos que aporta ayuda a brindar confianza en los mercados de capitales y en las economías del mundo. Desarrolla líderes excepcionales que trabajan en equipo para cumplir su compromiso con sus stakeholders. Así, juega un rol fundamental en la construcción de un mundo mejor para su gente, sus clientes y sus comunidades.

Para mayor información, comunicarse con: EY Perú Métrica
Miya Mishima Alvaro Barclay
993-530-249 955-331-536
miya.mishima@pe.ey.com

DESAYUNO & NETWORKING MINERO

DESAFÍOS, PROYECTOS Y OPORTUNIDADES EN LA **INDUSTRIA MINERA**

📅 26 de marzo ⌚ 8:30 a. m. 📍 Hotel Pullman San Isidro



ROQUE BENAVIDES
Presidente
CÍA. BUENAVENTURA



KARIM BATALLANOS
Gerente General
CÍA. MINERA ANTAPACCAY

INSCRIBETE AQUI

SPONSORS **policomp** TECNOLOGÍA Y SERVICIOS **flip** **antara** Minería Trazable

PRENSA **ProActivo** SEGURIDAD, SALUD, MEDIO AMBIENTE Y RESPONSABILIDAD SOCIAL **RUMBO MINERO** **CCL** Empresa Asociada CÁMARA DE COMERCIO LIMA **Revista MINERÍA & ENERGÍA** www.mineriaenergia.com

TPC Group NEWSLETTER FEBRERO 2026

TPC Group

Noticia Internacional



CASH POOLING Y PRECIOS DE TRANSFERENCIA: ANÁLISIS TÉCNICO Y RIESGOS FISCALES

El cash pooling permite centralizar la liquidez intragrupo para optimizar financiamiento y reducir costos. Sin embargo, exige un análisis de precios de transferencia que valide funciones, riesgos y remuneraciones conforme al principio de plena competencia, evitando contingencias fiscales y ajustes por parte de las autoridades tributarias.

Noticia de Uruguay



IMPUESTO MÍNIMO GLOBAL Y PRECIOS DE TRANSFERENCIA: NUEVO ESCENARIO FISCAL EN URUGUAY

El Impuesto Mínimo Global en Uruguay introduce un cambio estructural en la fiscalidad corporativa al alinearse con el Pilar Dos de la OCDE, garantizando una tributación mínima del 15% para multinacionales y obligando a revisar políticas de precios de transferencia, incentivos fiscales y estructuras internacionales.

Noticia Internacional



THIN CAPITALIZATION Y PRECIOS DE TRANSFERENCIA: RIESGOS FISCALES EN EL FINANCIAMIENTO INTRAGRUPPO

El financiamiento intragrupo es un área crítica bajo BEPS, donde la interacción entre thin capitalization y precios de transferencia exige justificar niveles de endeudamiento, tasas de interés y sustancia económica para evitar ajustes fiscales, limitaciones a la deducción de intereses y riesgos de fiscalización internacional.

Noticia Internacional



PRECIOS DE TRANSFERENCIA EN OPERACIONES CON PARAÍSO FISCALES

Las operaciones con paraísos fiscales implican un alto riesgo en precios de transferencia debido al potencial traslado artificial de beneficios. Las empresas deben demostrar sustancia económica, documentar adecuadamente sus transacciones y aplicar el principio de plena competencia para evitar ajustes, fiscalizaciones y contingencias tributarias.

Noticia Internacional



SUSTANCIA ECONÓMICA EN PRECIOS DE TRANSFERENCIA: CRITERIOS OCDE Y APLICACIÓN PRÁCTICA

La sustancia económica se ha convertido en un criterio central en precios de transferencia según la OCDE, priorizando la realidad económica sobre los contratos formales. Las empresas deben demostrar funciones reales, control de riesgos y generación efectiva de valor para sustentar la asignación de beneficios y evitar ajustes fiscales.

Noticia Internacional



AJUSTES DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA: IMPACTOS FINANCIEROS Y CONTABLES

Los ajustes de precios de transferencia corrigen resultados intragrupo para alinearlos al principio de plena competencia. Pueden incrementar la carga tributaria, afectar indicadores financieros, generar doble imposición y exigir registros contables y provisiones fiscales que impactan directamente la liquidez y la presentación de estados financieros.

¿Requieres apoyo en Precios de Transferencia?

En TPC Group contamos con un equipo especializado y altamente capacitado a su disposición.

Para obtener asistencia personalizada, contáctenos a través de nuestra dirección de correo electrónico corporativo.

[Contáctenos aquí](#)

Conozca todos nuestros servicios visitando el sitio web:

 tpcgroup-int.com

Síguenos en nuestras redes sociales y mantente informado.



Escanea el código QR para descargar nuestro aplicativo

Disponible en
App Store

Disponible en
Play Store

TPC GROUP RECONOCIDO EN:



TERPEL ALCANZA EL MÁXIMO RECONOCIMIENTO AMBIENTAL DEL MINAM Y FIJA UN NUEVO ESTÁNDAR PARA LA INDUSTRIA



La empresa se convierte en la primera planta de lubricantes del Perú en obtener la cuarta estrella del Programa Huella de Carbono Perú, tras un proceso sostenido de medición, reducción y compensación de emisiones alineado a eficiencia operativa y desarrollo social.

Lima, enero del 2026.- Terpel alcanzó la cuarta estrella del Programa Huella de Carbono Perú, el mayor reconocimiento otorgado por el Ministerio del Ambiente (MINAM), convirtiéndose en la primera planta de lubricantes en compensar sus emisiones y obtener esta distinción.

Este reconocimiento es el resultado de un proceso iniciado en 2022, que avanzó de forma progresiva desde la medición hasta la reducción y compensación de emisiones.

En ese camino, la compañía implementó mejoras operativas enfocadas en la optimización y recuperación de recursos de los procesos de almacenamiento y despacho de lubricantes, extendiendo la vida útil de activos logísticos y reduciendo residuos.

De forma complementaria, Terpel fortaleció su gestión estratégica de abastecimiento, priorizando proveedores locales de envases de primer nivel. Esta decisión permitió reducir distancias de transporte hacia planta y, con ello, las emisiones logísticas, sin comprometer los estándares de calidad y seguridad, en un contexto desafiante de mayor producción y demanda del mercado.

“Este reconocimiento refleja que la gestión ambiental es parte de la estrate-

gia de nuestro negocio y de nuestra hoja de ruta de sostenibilidad. En un país altamente vulnerable al cambio climático, las empresas tenemos la responsabilidad de demostrar que es posible crecer, producir más y, a la vez, reducir el impacto ambiental con decisiones técnicas, medibles y sostenidas en el tiempo. Hoy, la sostenibilidad es también un factor clave de competitividad y de buena gestión empresarial en el Perú”, señaló Luciano Macías, gerente general de Terpel en Perú y Ecuador. Para abordar las emisiones residuales, la empresa avanzó en la compensación de su huella de carbono mediante la adquisición de créditos

certificados del proyecto TAHUAMANU Amazon REDD+, iniciativa que contribuye desde 2017 a la conservación de bosques amazónicos en Madre de Dios y que tiene un componente social relevante, al generar empleo para comunidades nativas, proteger especies emblemáticas como el jaguar y la taricaya, y apoyar infraestructura educativa en la zona.

Esta cuarta estrella convierte a Terpel en un referente en estándares ambientales para el sector de lubricantes, en un entorno donde clientes y mercados exigen mayor trazabilidad y desempeño ambiental.



para no sustituir los compromisos y obligaciones asumidos por la organización en sus instrumentos de gestión y sostenibilidad ambiental.

MULTOTEC SUMINISTRA REVESTIMIENTOS DE MOLINOS DISEÑADOS CIENTÍFICAMENTE CON TECNOLOGÍA DE ESCANEADO EN 3D PARA OPERACIONES MINERAS



Multotec ha suministrado con éxito revestimientos de molinos y de depuradores de goma diseñados científicamente a diferentes operaciones mineras en diferentes países, entre ellos Estados Unidos, Zambia, Costa de Marfil, Botsuana, Namibia y Sudáfrica, para varios clientes en la industria del procesamiento de diamantes, metales del grupo del platino, minerales de hierro, zinc, plomo, cobre, oro y carbón. Estos revestimientos fueron desarrollados a través de simulaciones computarizadas avanzadas para garantizar una configuración óptima para un funcionamiento eficaz, y se han implementado en molinos, mangas de descarga y plantas.

Multotec demostró el poder de la tecnología del escaneo en 3D durante la instalación de un revestimiento de molino en una planta de procesamiento de oro en Alaska,

siendo esta la primera vez que se usa esta tecnología como apoyo para una instalación. Este método permitió un ajuste preciso y optimizó el rendimiento del revestimiento.

Multotec hace gran hincapié en asegurarse de que el diseño de sus revestimientos sea óptimo para su vida útil y su rendimiento. La empresa también realiza monitoreo de estado en los revestimientos instalados para garantizar el máximo tiempo de funcionamiento posible al facilitar un mantenimiento proactivo.

Ralph Hollenstein, ingeniero mecánico senior en Multotec, señala: “En este caso, el cliente nos proporcionó un escaneo en 3D de sus molinos, lo que nos permitió diseñar los revestimientos de manera remota, reduciendo así el plazo de entrega

y logrando una precisión mayor. Finalmente, diseñamos, fabricamos e instalamos los revestimientos exitosamente en el molino”. Enfoque de diseño científico

Multotec adoptó un enfoque científico para el diseño de sus revestimientos de molinos, enfocándose en el flujo de procesamiento y en las trayectorias de carga para mejorar el rendimiento y la durabilidad de los revestimientos. Mediante el uso de técnicas avanzadas de modelado, Multotec les proporciona a los operadores de molinos unos lineamientos precisos para mantener los equipos en un régimen óptimo de funcionamiento.

Durante el proceso de diseño, Multotec utiliza el método de elementos discretos (MED) para predecir el comportamiento de la carga de los molinos, usualmente minerales y medios de molienda, así como el rendimiento del molino a lo largo de la vida útil del elevador.

El sistema de optimización de revestimientos de Multotec combina herramientas avanzadas, incluyendo MillTraj (una herramienta de simulación de primera clase), MED (para simulación avanzada de partículas múltiples) y tecnología de escaneo en 3D para revestimientos de molinos. Estas herramientas permiten un monitoreo de estado preciso, una gestión exhaustiva y un diseño efectivo de revestimientos para un rendimiento mejorado.

MillTraj se enfoca en el modelado de trayectoria de revestimientos de molinos y de elevadores. Entre sus aplicaciones fundamentales se encuentran:

Simular diseños y configuraciones de elevadores para comprender su impacto en el movimiento de la carga de la molienda (las

bolas y el material) dentro de los molinos. Optimizar los perfiles de los revestimientos de molinos para mejorar la eficiencia de la molienda y reducir el desgaste.

Escaneo láser avanzado en 3D

Multotec emplea tecnología avanzada de escaneo láser en 3D para evaluar con exactitud el desgaste de los revestimientos de molinos. Este enfoque basado en datos le permite a la empresa crear calendarios precisos de reemplazo de revestimientos de molinos y estimar la vida útil restante de los revestimientos, garantizando así poder reemplazarlos eficientemente.

Adicionalmente, algo que diferencia a Multotec de sus competidores es su enfoque en el circuito entero de conminución en lugar de solo diseñar revestimientos de molinos, lo que coincide con la realización de auditorías de planta para asistir a los clientes en aumentar su eficiencia.

Hollenstein explica: “Cuando trabajamos con nuestros clientes, no solo les vendemos revestimientos de molinos. Adoptamos un enfoque más holístico y los ayudamos a evaluar e identificar posibles problemas, y trabajamos con toda la planta o el circuito de molienda para resolver estos problemas. Mediante las auditorías de planta podemos entender las limitaciones operativas de los clientes y en cuáles aspectos les gustaría mejorar sus operaciones”.

La empresa ofrece además un servicio de monitoreo continuo del estado para optimizar el rendimiento y la eficiencia de las plantas.



22
22
66
Premios ProActivo

¡Solicita las Bases del Concurso!



Miguel Incháustegui
Presidente del
Comité Organizador 2026

“TEJIENDO ALIANZAS PARA TRANSFORMAR TERRITORIOS”



Igor Gonzales
Presidente del
Comité Organizador
2018



José Marún
Presidente del
Comité Organizador
2019



Víctor Gobitz
Presidente del
Comité Organizador
2020



Daniel Cámac
Presidente del
Comité Organizador
2021



Luis Rivera
Presidente del
Comité Organizador
2022



Jimena Sologuren
Presidenta del
Comité Organizador
2023



Mariana Abugattas
Presidenta del
Comité Organizador
2024



Rosa María Flores-Araoz
Presidenta del
Comité Organizador
2025



Programa Internacional de Formación Gerencial

Programa intensivo de cinco semanas impartido por la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile, orientado a fortalecer la toma de decisiones y el liderazgo directivo integrando estrategia, finanzas, marketing, operaciones y gestión de personas con un enfoque práctico y aplicado.

CRECER+

Pablo Campos

"Este programa fue realmente transformador, me entregó claridad sobre el tipo de líder que quiero ser."

Manager Marketing Services LATAM
Orica



Priscila López

"Fue un muy buen programa, la calidad de los docentes me pareció extraordinaria."

Médico Cirujano
Miembro del Directorio de Imagem

Online en vivo

Viernes 17:00 a 21:00 hrs.
Sábados 9:30 a 13:30 hrs.

Conoce más aquí



DEVOLUCIÓN DE ARANCELES EN EE. UU. IMPACTO PARA EXPORTADORES HORTOFRUTÍCOLAS



Por Matías Araya, socio director de Araya & Cía. Abogados

El 20 de febrero de 2026 la Corte Suprema de EE. UU. se pronunció respecto de los alegatos realizados el 5 de noviembre de 2025 en relación con la legalidad de los aranceles aplicados por el gobierno del presidente Trump. Finalmente, el tribunal declaró dichos aranceles ilegales.

Esta decisión trae como consecuencia inmediata la obligación de restituir los aranceles pagados con anterioridad y que ahora carecen de legitimidad, siendo factible solicitar su devolución ante la autoridad aduanera de EE. UU. (CBP).

Quienes podrán solicitar la devolución son los importadores que hayan asumido el costo efectivo del arancel. En el caso de productos hortofrutícolas —que en su gran mayoría ingresan a EE. UU. bajo modalidad de venta en libre consignación— quienes asumen económicamente dicho costo son los exportadores. En consecuencia, ellos serán los legítimos beneficiarios de la devolución.

Si bien el importador bajo esta modalidad figura ante la aduana (CBP) como Importer of Record y, en principio, tiene la facultad formal de presentar la solicitud, la legitimidad para recibir el pago corresponde a quien soportó el costo real del arancel (esto es, cuando el monto fue descontado en la liquidación al exportador). Por ello, podrá gestionarse una cesión de derechos (AOR) para que el propio exportador realice el proceso de devolución o, alternativamente, mandar al importador para que lo tramite.

Esta situación es similar a la que ocurre en un reclamo marítimo o aéreo: el consignatario puede accionar ante la naviera, pero debe ceder el derecho al legítimo titular del crédito.

Es importante considerar que se aplicarán las reglas generales para la devolución de aranceles pagados sin causa. Para ello, es indispensable haber presentado una protesta por el pago indebido ante aduanas, dentro de un plazo máximo de 180 días contados desde la liquidación efectuada por la autoridad aduanera. La protesta es una acción formal

que constituye requisito esencial para la devolución.

Debe tenerse presente que la liquidación a la que se hace referencia es la practicada por aduanas respecto de la carga (no debe confundirse con liquidaciones comerciales entre las partes). Si han transcurrido más de 180 días desde la liquidación sin haberse presentado la protesta, se pierde el derecho a reclamar y, por tanto, la posibilidad de obtener la devolución del arancel. Por ello, resulta fundamental revisar cuidadosamente las fechas de cada operación.

Recomendación inmediata a los exportadores:

-Revisar las fechas de liquidación aduanera de cada embarque.

-Identificar qué operaciones aún se encuentran dentro del período de 180 días.
-Presentar la protesta respectiva ante el CBP.

Dado el volumen de devoluciones que podría generarse, no se descarta que se establezca un procedimiento especial para su tramitación. Sin embargo, por el momento los reclamantes deberán realizar gestiones individuales por cada carga, ya sea directamente o a través de sus importadores, para solicitar la devolución del 10% de arancel pagado. Desde nuestra práctica en comercio internacional, venimos siguiendo de cerca esta materia y acompañando a exportadores en la revisión técnica de sus operaciones vinculadas a estos aranceles.



INFRAESTRUCTURA COMO SERVICIO (IAAS): LOS SISTEMAS EN LA NUBE QUE SE HAN VUELTO CLAVE PARA LAS EMPRESAS PERUANAS



El Perú avanza hacia un rol protagónico en la adopción de infraestructura como servicio, un mercado que ya supera los US\$400 mil millones a nivel global y que destaca por sus beneficios en la eficiencia operativa de las empresas.

No es novedad que las empresas atraviesan procesos de transformación digital. Sin embargo, en los últimos años se ha intensificado la adopción de tecnologías en la nube. En especial de la Infraestructura como Servicio (IaaS), un modelo tecnológico en la nube que ofrece recursos de TI virtuales – como servidores, almacenamiento y redes –, que hoy se perfila como un punto de inflexión en la eficiencia operativa y la competitividad de los negocios.

A nivel global, el mercado de IaaS se estima en cerca de US\$400 mil millones, según la consultora BCG, impulsado por la creciente necesidad de escalabilidad y eficiencia operativa. A ello se suma que la inversión en infraestructura en la nube crece a una tasa anual cercana al 22 % mundialmente,

de acuerdo con Canalys, reflejando un cambio estructural en la forma en que las empresas planifican y gestionan su tecnología.

En línea con el crecimiento mundial, el Perú no ha sido ajeno a esta evolución. Para Xavier Peña, responsable de Desarrollo de Negocios, Data Center y Cloud de Gtd Perú, nuestro país se ha posicionado como un actor relevante en la región. “El Perú es un referente regional en la implementación de nubes híbridas y seguras, fundamentales para el desarrollo de la economía digital peruana”, señala.

En este escenario, la IaaS deja de ser una decisión meramente técnica para convertirse en un habilitador del negocio.

¿Qué impacto concreto está teniendo este modelo en la operación diaria y en los resultados de las empresas peruanas?

Velocidad y flexibilidad para el negocio Para las empresas medianas y grandes del país, los sistemas en la nube se han consolidado como un pilar de su operación tecnológica. “La adopción de infraestructura como servicio en el Perú ha superado la etapa de evangelización y se ha convertido en clave para el mercado tecnológico”, comenta Xavier Peña. Sectores altamente regulados, como banca y minería, lideran este proceso al encontrar en IaaS una plataforma que combina escalabilidad, seguridad y cumplimiento normativo.

Uno de los cambios más evidentes se refleja en la velocidad de respuesta. “Lo que antes requería semanas de gestión logística y procura, ahora se realiza en minutos mediante paneles de control o APIs”, explica el especialista de Gtd. Esta rapidez permite a las áreas de negocio probar iniciativas, ajustar capacidades y responder al mercado con mayor agilidad, reduciendo tiempos y costos asociados a los procesos

de prueba y error.

Menos riesgos, más eficiencia financiera

El modelo de Infraestructura como Servicio tiene un impacto directo en la gestión de costos y riesgos. A diferencia de los centros de datos locales, donde una falla eléctrica o de hardware puede detener la operación, la nube ofrece acuerdos de nivel de servicio que aseguran la disponibilidad de los sistemas. “Esto reduce significativamente el riesgo financiero asociado a tiempos de inactividad no planificados”, destaca Peña.

Más allá de la adopción de nuevas plataformas, el avance de la IaaS refleja un cambio profundo en la forma de operar, planificar y competir en la economía digital, por lo que estos sistemas en la nube se proyectan como un aliado estratégico para el crecimiento sostenible de las empresas peruanas.



EVENTOS DEL MES DE FEBRERO

W EBCAST

WEBCAST: EVITA CONTINGENCIAS FISCALES “OBLIGACIONES TRIBUTARIAS PARA PLATAFORMAS DIGITALES CHILENAS EN PERÚ

The banner features a dark blue background with a grid pattern. In the top left, the logo of the Cámara de Comercio Peruano-Chilena is displayed. In the top right, the logo of Rubio Leguía Normand is shown. The central text reads: 'EVITA CONTINGENCIAS FISCALES: OBLIGACIONES TRIBUTARIAS PARA PLATAFORMAS DIGITALES CHILENAS EN PERÚ'. On the right side, there is a circular portrait of Jorge Dávila Carbal, a man in a suit and tie, with his name and title 'Socio del área tributaria Rubio Leguía Normand' listed below it.

Lima, 4 de febrero de 2026.- La Cámara de Comercio Peruano-Chilena (CCPCh), en coorganización con el estudio Rubio Leguía Normand, realizó el webinar “Evita Contingencias Fiscales: Obligaciones tributarias para plataformas digitales chilenas en Perú”, un espacio orientado a analizar los principales retos fiscales que enfrentan las empresas digitales que operan en el mercado peruano.

La exposición estuvo a cargo de Jorge Dávila Salazar, socio del área tributaria de Rubio Leguía Normand, quien abordó las obligaciones tributarias aplicables a plataformas digitales extranjeras, los criterios de SUNAT respecto a la imposición del IGV y el Impuesto a la Renta, así como los riesgos de contingencias fiscales ante incumplimientos normativos.

Durante el webinar se revisaron aspectos clave como el registro y declaración de impuestos, la determinación de la fuente de renta, los mecanismos de retención y las recomendaciones prácticas para asegurar el cumplimiento tributario en operaciones transfronterizas entre Chile y Perú.

Con esta iniciativa, la Cámara reafirma su compromiso de brindar información actualizada y herramientas prácticas que permitan a las empresas anticiparse a riesgos fiscales y fortalecer su seguridad jurídica en el desarrollo de negocios binacionales. 2026.

Mira el video completo [aquí](#).

MISIÓN COMERCIAL SECTOR MINERÍA

EN EL MARCO DE LA FERIA EXPONOR 2026



9 AL 11 DE JUNIO DEL 2026
ANTOFAGASTA - CHILE

MAS INFORMACIÓN AQUÍ

WEBCAST: PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES 2026

WEBINAR
PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES 2026:
¿Cómo cumplir la norma y evitar multas en un nuevo escenario de fiscalización?

Miércoles 11 de febrero de 2026
15:00 HRS PE
17:00 HRS CL
Fernando Allasi Uría
Asociado Senior

Lima, 11 de febrero de 2026-La Cámara de Comercio Peruano-Chilena (CCPCh) realizó con éxito el webinar “Protección de Datos Personales 2026: ¿Cómo cumplir la norma y evitar multas en un nuevo escenario de fiscalización?”, en alianza con Osterling Abogados, espacio que convocó a empresarios y profesionales interesados en fortalecer sus estrategias de cumplimiento normativo.

La exposición estuvo a cargo de Fernando Allasi Uría, Asociado Senior de Osterling Abogados, quien analizó los principales desafíos que enfrentan las organizaciones ante el nuevo contexto de supervisión en materia de protección de datos personales. Durante la sesión se abordaron las obligaciones legales vigentes, los riesgos de sanciones administrativas y las medidas preventivas que deben adoptar las empresas para evitar contingencias.

Asimismo, se destacaron buenas prácticas en la gestión de bases de datos, im-

plementación de políticas internas, contratos con encargados de tratamiento y mecanismos de respuesta ante incidentes de seguridad, resaltando la importancia de una cultura organizacional orientada al cumplimiento.

Con este tipo de iniciativas, la CCPCh reafirma su compromiso de brindar información actualizada y herramientas prácticas que permitan a sus asociados adaptarse a los cambios regulatorios y fortalecer la seguridad jurídica en sus operaciones empresariales.

Mira el video completo [aquí](#).

NETWORKING ENTRE SOCIOS EN LAS OFICINAS DE MANDOMEDIO



Lima, 18 de febrero de 2026.- La Cámara de Comercio Peruano-Chilena llevó a cabo con gran convocatoria la segunda edición de su Networking entre Socios, un espacio diseñado para promover la conexión empresarial, el intercambio de experiencias y la generación de nuevas oportunidades de colaboración dentro de nuestra comunidad binacional.

Agradecemos de manera especial a Mandomedio por recibirnos y ser anfitrión de esta jornada, que se desarrolló en un entorno dinámico, participativo y enfocado en la construcción de alianzas estratégicas.

En esta edición participaron Real Inter-Continental Hotel Lima Miraflores, Crosspartners Group, HSEQ LATAM, Synthec Solutions, Promet Perú, Universidad Adolfo Ibáñez, Top Traders S.A.C., Sermaluc, Scnavini Cerraduras, Pares & Álvarez Perú y For-

min, quienes contribuyeron activamente al fortalecimiento de la red empresarial.

Durante el 2026 continuaremos promoviendo estos espacios de encuentro como parte de nuestra agenda de integración y fortalecimiento del ecosistema empresarial peruano-chileno.

Mira el album de fotos [aquí](#).

RUTA COMERCIAL E INSTITUCIONAL EN FUNDICION FERROSA



Lima, 19 de febrero de 2026.- La Cámara de Comercio Peruano-Chilena (Desarrollamos con éxito una nueva edición de nuestra Ruta Comercial e Institucional, en esta oportunidad en las instalaciones de Fundación Ferrosa, donde vivimos una jornada de alto valor técnico y empresarial.

Durante el recorrido, las empresas asistentes pudieron conocer de cerca sus instalaciones industriales, los procesos de fundición, la fabricación y desarrollo de productos, así como al equipo humano que impulsa cada una de sus operaciones. Esta experiencia permitió comprender en profundidad sus procesos productivos, estándares de calidad y metodología de trabajo, fortaleciendo el conocimiento del sector y generando nuevas oportunidades de articulación empresarial.

En esta visita participaron Scanavin-

ni, Prahersa, Mandomedio, Confipe-trol Andina, HSEQ LATAM, Teschi SAC, Óptica Alemana E.I.R.L. y Polimetales, quienes contribuyeron activamente al intercambio técnico y comercial.

Un especial agradecimiento a Guillermo Canales, Gerente Comercial de Fundación Ferrosa, por recibirnos y acompañarnos durante la jornada, compartiendo su experiencia y visión del sector industrial.

Mira el album completo [aquí](#).

VISITA TÉCNICA COMERCIAL MINERA EN CAÑETE MINERA CONDESTABLE



Lima, 25 de febrero de 2026.- La Cámara de Comercio Peruano-Chilena realizó con gran éxito la Visita Técnica Comercial Minera en Cañete, donde la delegación participante recorrió las instalaciones de Minera Condestable, conociendo en terreno sus principales procesos operativos y tecnológicos.

La jornada contempló una inducción de seguridad, presentación institucional y un recorrido por el socavón, la planta de procesamiento, el área de muestreo de mineral y la sala de control, desde donde se monitorean las operaciones en tiempo real. Esta experiencia permitió a los asistentes comprender de manera integral la dinámica productiva y los estándares técnicos de la operación.

Asimismo, se desarrolló una ronda de presentación con las áreas técnicas de la mina —planta, mantenimiento, ingeniería y logística—, fortaleciendo el intercambio téc-

nico-comercial y promoviendo nuevas oportunidades de colaboración entre empresas proveedoras y el sector minero.

La delegación estuvo conformada por representantes de Lima Gas, Mine Class Perú, IDOM, Emin Geoestructura, Branif Perú, Contrans, Bemec, Proyectos y Control S.A.C., Movitécnica, Wisetrack Perú, CESEL, Magotteaux y Fundación HK, quienes participaron activamente en esta jornada de alto valor estratégico.

Mira el album de fotos [aquí](#).

La Cámara de Comercio Peruano-Chilena le da la más cordial bienvenida a nuestros nuevos socios que se incorporaron en el mes de febrero, agradecemos su preferencia.



Empresa: ZRG
Actividad económica: Recursos Humanos
Contacto: mjmendoza@zrgpartners.com
Página web: <https://www.zrgpartners.com/>



Empresa: DENTONS
Actividad económica: Estructuras metálicas industriales.
Contacto: marketing@immmetales.com
Página web: <https://immmetales.pe/>



Empresa: OPTICA ALEMANA
Actividad económica: Productos ópticos
Contacto: informes@opticaalemana.com.pe
Página web: <https://opticaalemana.com.pe/>



¡Síguenos!



WhatsApp +51 970 149 343