



BOLETÍN MENSUAL 2026

EDICIÓN MARZO



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 marzo ha sido especialmente dinámico para la Cámara de Comercio Peruano-Chilena, reafirmando nuestro compromiso de generar espacios de articulación, conocimiento e impulso al desarrollo empresarial en sectores clave para ambas economías.

Iniciamos el mes con la Jornada Agrícola en la región Ica, una agenda de tres días que permitió fortalecer los vínculos entre el sector público y privado. La delegación empresarial sostuvo reuniones institucionales con el Gobierno Regional de Ica, así como visitas técnicas a empresas líderes como Agrokasa, donde se conocieron de primera mano los desafíos y oportunidades del sector agroexportador. Estos encuentros marcaron un paso importante hacia una mayor colaboración, promoviendo la innovación, el intercambio de experiencias y el desarrollo sostenible en el agro.

En paralelo, desarrollamos instancias de capacitación clave para nuestros asociados. Junto a Vargas Pareja Abogados & Consultores, realizamos el webinar sobre contratación de personal extranjero, abordando las principales obligaciones laborales y migratorias en un contexto empresarial cada vez más globalizado. Asimismo, en alianza con Sheriff, llevamos a cabo el webinar “Del riesgo a la prevención: el nuevo estándar para evitar fraudes empresariales”, donde se destacó la importancia de adoptar estrategias preventivas frente a los crecientes desafíos en ciberseguridad y gestión de riesgos.

El sector minero también tuvo un rol protagónico durante este mes. Coorganizamos junto a Antara Mining Solutions el Cocktail & Networking Minero: Antara CS – Abastecimiento 5.0, espacio en el que se presentó una innovadora solución tecnológica orientada a optimizar la cadena de suministro en la minería, impulsando mayor eficiencia, trazabilidad y sostenibilidad.

De igual manera, llevamos a cabo el Desayuno & Networking Minero, que contó con la destacada participación de líderes como Roque Benavides y Karim Batallanos, quienes compartieron sus perspectivas sobre el presente y futuro de la minería en el Perú, resaltando la importancia de una industria responsable, innovadora y generadora de valor para la sociedad.

Todas estas iniciativas reflejan el rol activo de la Cámara como puente entre el ecosistema empresarial peruano y chileno, promoviendo el intercambio de conocimientos, la adopción de nuevas tecnologías y la generación de oportunidades de negocio.

Finalmente, proyectamos con entusiasmo lo que viene en los próximos meses, destacando la próxima Misión Comercial Minera a Chile, que se desarrollará en el marco de EXPONOR, uno de los encuentros más relevantes del sector en la región. Esta misión buscará seguir fortaleciendo la integración empresarial y abrir nuevas oportunidades de colaboración en la industria minera.

Marzo ha sido, sin duda, un mes de avances concretos y de consolidación de nuestro compromiso con el desarrollo sostenible, la innovación y la integración empresarial entre Perú y Chile.]

ÍNDICE



ASOCIACIÓN ALUMNI UAI PERÚ FORTALECE SU COMUNIDAD CON JORNADA SOBRE EMPLEABILIDAD EN TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE

08

10

“CUANDO LO CRÍTICO FALLA: EL COSTO OCULTO DE GESTIONAR INSUMOS MINEROS SIN TRAZABILIDAD”



ALERTA TRIBUTARIA PARA EXPORTADORES: DEVOLUCIÓN DE ARANCELES EN EE. UU. Y LOS EFECTOS TRIBUTARIOS EN EL PERÚ

12



“EL FRAUDE LE ROBA US\$15 MIL MILLONES A LA REGIÓN Y EL PERÚ ES EL NUEVO BLANCO: LA TECNOLOGÍA AHORA PERMITE AUDITAR RIESGOS EN TIEMPO REAL Y 24/7”

14



Organiza / Organized by:
GRUPO DIGAMMA
COMUNICACIONES & EVENTOS

Haz negocios con el sector Minero del Perú y América

Más de **1250 STANDS**

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

EXPO MINA PERÚ 2026

09 al 11 de setiembre
Centro de Exposiciones Jockey



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

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

Separa tu stand ahora. ¡No te quedes fuera!

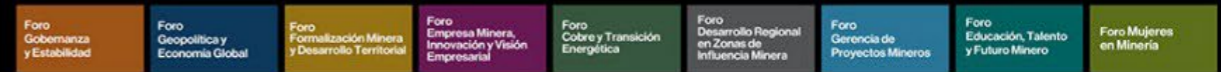
Presentación de proyectos de países mineros de América / Presentation of projects from mining countries in the Americas



Congresos Internacionales en Expomina:



Congresos técnicos Internacionales:



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:





 **Pares & Alvarez**
INGENIERIA Y PROYECTOS

+30 años desarrollando **ingeniería** para la **minería** del futuro

Especialistas en: consultoría, ingeniería y gerenciamiento de proyectos



Contáctanos:
Christian grimaldo
Country Manager

Cuarta encuesta

Desafíos y Tendencias para las empresas en Perú y Latinoamérica
Edición 2026



EY Shape the future with confidence

ASOCIACIÓN ALUMNI UAI PERÚ FORTALECE SU COMUNIDAD CON JORNADA SOBRE EMPLEABILIDAD EN TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE



La Asociación Alumni UAI Perú realizó con éxito la jornada “Empleabilidad en tiempos de incertidumbre”, un encuentro que reunió a más de 50 asistentes y que se consolidó como un espacio clave para el intercambio de conocimientos y experiencias entre egresados y profesionales vinculados a la comunidad UAI.

Esta actividad responde al propósito central de la Asociación: fomentar relaciones sólidas basadas en la conexión, la contribución y el desarrollo, impulsando el crecimiento profesional de sus miembros y generando nuevas oportunidades dentro de su red.

A través de este tipo de encuentros, Alumni UAI Perú busca fortalecer los vínculos entre egresados, promover el networking estratégico y crear un entorno de apoyo

mutuo frente a los retos del mercado laboral actual.

La jornada contó con la participación de los panelistas Aldo Fuertes, de Core Capital Group, y Diego Cubas, de Cornerstone Perú – Executive Search – Board Search, quienes compartieron sus experiencias, aprendizajes y perspectivas sobre los desafíos y oportunidades de la empleabilidad en contextos de volatilidad e incertidumbre.

Sus intervenciones ofrecieron a los asistentes herramientas prácticas para gestionar mejor sus carreras, así como claves para entender las tendencias actuales en la búsqueda y desarrollo de talento.

Asimismo, se destacó la participación del equipo de Lava Innovation, encarga-

do de liderar la dinámica de networking que permitió generar conexiones de alto valor entre todos los participantes.

Gracias a esta dinámica, los asistentes pudieron ampliar sus redes de contacto, explorar posibles colaboraciones y fortalecer su inserción en la comunidad profesional vinculada a la UAI.

La Asociación Alumni UAI Perú expresó un especial agradecimiento a los pa-

nelistas, al equipo de Lava Innovation y, de manera muy especial, a toda la comunidad de egresados que se sumó a este espacio y contribuyó a que la jornada se convirtiera en un punto de encuentro para seguir construyendo comunidad.

La organización reiteró su compromiso de continuar impulsando iniciativas que acompañen el desarrollo profesional de sus miembros y refuercen el sentido de pertenencia a la red Alumni UAI Perú.



“CUANDO LO CRÍTICO FALLA: EL COSTO OCULTO DE GESTIONAR INSUMOS MINEROS SIN TRAZABILIDAD”



Antara prepara el lanzamiento de su nueva plataforma, Antara CS, en Lima, diseñada para eliminar los puntos ciegos en la cadena de suministro minera.

La minería en Perú no se detiene, y su cadena de suministro tampoco debería hacerlo. Sin embargo, en conversaciones en grandes eventos del sector —desde Perumin hasta las reuniones en Lima— se repite una historia conocida: la pesadilla logística de los insumos críticos. No hablamos del gran equipo mayor, sino de esos elementos esenciales (bolas de molienda, reactivos, combustible, aceros de perforación) cuya ausencia, por pequeña que parezca, tiene el poder de detener una operación completa.

A menudo, la industria se ha centrado en la negociación del precio de compra, pero ha

descuidado la trazabilidad y la gestión del consumo. El resultado es una paradoja costosa: se ahorra en la compra, pero se pierden millones por falta de continuidad operacional cuando el insumo no está disponible en el frente de trabajo en el momento exacto, o incluso por sobrecostos al comprar tarde.

El problema invisible: La carga administrativa. Más allá del riesgo operacional, existe un costo humano y administrativo que suele pasar desapercibido hasta que se cuantifica. Hoy en día, los equipos de logística y abastecimiento en las unidades mineras siguen dependiendo, en gran medida, de hojas de cálculo manuales, llamadas telefónicas interminables y correos electrónicos para rastrear dónde está un pedido, recepción de documentación, etc.

Hemos detectado que la gestión manual de estos procesos consume más de 150 horas hombre al mes. Son 150 horas de talento calificado que se pierden en tareas repetitivas de control y verificación, en lugar de dedicarse a la estrategia, la optimización y la toma de decisiones. Es un desgaste silencioso que afecta la calidad de vida del equipo y la eficiencia de la compañía.

Antara CS: Tecnología para la tranquilidad

Es en este contexto que nos emociona anunciar nuestro lanzamiento oficial en Lima el próximo mes de marzo de Antara CS, nuestra nueva plataforma de trazabilidad y gestión de insumos críticos.

Antara CS no es solo un software; es una respuesta directa a la necesidad de trazabilidad y agilidad en la cadena de suministro industrial. Nuestra propuesta de valor es clara: digitalizar el proceso de forma colaborativa con los proveedores para asegurar que el insumo crítico esté siempre disponible, eliminando el riesgo de quiebre de stock y, por ende, protegiendo

do la continuidad operacional.

A través de la integración de tecnologías de monitoreo y colaboración, permitimos que tanto la minera como el proveedor tengan una única verdad; sobre el estado de los insumos. Esto transforma la relación cliente-proveedor, pasando de ser transaccional y reactiva, a ser colaborativa y predictiva.

Un compromiso con la minería peruana. Elegimos Perú para este lanzamiento porque entendemos la sofisticación y la exigencia de su mercado minero. Sabemos que aquí se valora la innovación que produce resultados tangibles.

Invitamos a toda la comunidad minera a estar atenta a nuestro evento de lanzamiento en marzo. Estamos ansiosos por colaborar con la industria peruana y demostrar que una gestión de insumos más humana, eficiente y segura no solo es posible, sino que es el nuevo estándar que Antara viene a proponer.

ALERTA TRIBUTARIA PARA EXPORTADORES: DEVOLUCIÓN DE ARANCELES EN EE. UU. Y LOS EFECTOS TRIBUTARIOS EN EL PERÚ



Por Olga Sánchez, Abogada y gerente general de Araya & Cía. Abogados

El reciente fallo de la United States Supreme Court emitido en febrero de 2026, que declaró que el Ejecutivo estadounidense excedió sus competencias al imponer incrementos arancelarios generalizados durante la administración de Donald Trump, podría tener efectos financieros relevantes para las empresas peruanas que exportaron al mercado estadounidense durante la vigencia de dichas medidas.

Más allá de su impacto en la política comercial internacional, esta decisión abre la posibilidad de devoluciones de aranceles

previamente pagados, lo que plantea interrogantes tributarias relevantes en el Perú.

En particular, surgen dos preguntas clave para los exportadores:

- i. Cuál es el tratamiento tributario de esas devoluciones; y
- ii. Si dichas devoluciones podrían afectar el beneficio del Drawback.

I. El efecto tributario: ¿ingreso gravado o simple recuperación?

Desde la perspectiva del Impuesto a la Renta peruano, la devolución de aranceles pagados en el exterior podría tener distintos tratamientos tributarios, dependiendo de cómo se reflejó originalmente la operación en la contabilidad del exportador.

Si el exportador peruano absorbió económicamente el impacto del arancel —por ejemplo, mediante descuentos comerciales, ajustes de precio o el reconocimiento de mayores costos asociados a la exportación— la devolución posterior podría ser considerada como un ingreso gravado, al representar la recuperación de un gasto o costo previamente deducido.

En este escenario, el monto devuelto debería registrarse como renta empresarial en el ejercicio en que se perciba.

Por el contrario, si el arancel fue asumido exclusivamente por el importador ex-

tranjero y no generó efecto en los ingresos ni en los costos del exportador peruano, la devolución podría no constituir renta gravada para este último.

En cualquier caso, será fundamental documentar adecuadamente el origen de los fondos, ya que transferencias provenientes del exterior bajo conceptos como refund, rebate o reimbursement podrían generar cuestionamientos por parte de la administración tributaria si no se sustenta adecuadamente su naturaleza.

II. ¿Puede la devolución afectar el Drawback?

Otra preocupación relevante del sector exportador es si la devolución de estos aranceles podría generar cuestionamientos respecto al régimen de restitución simplificada de derechos arancelarios (Drawback).

Desde una perspectiva jurídica, existen argumentos sólidos para sostener que no debería existir un impacto directo, por las siguientes razones:

1. El Drawback peruano busca compensar los derechos arancelarios pagados por insumos importados en el Perú, mientras que la devolución en discusión corresponde a aranceles aplicados por Estados Unidos sobre la importación del producto final.
2. El beneficio del Drawback se calcula sobre el valor FOB de exportación declarado, sin considerar los tributos aplicables en el país de destino.
3. La devolución de un tributo extranjero constituye una contingencia posterior a la exportación, que no altera el cumplimiento de los requisitos del régimen al momento en que se solicitó el beneficio.

No obstante, podría surgir algún nivel de revisión administrativa si la devolución del arancel implica ajustes retroactivos en el precio de exportación o modificaciones en el valor declarado de la operación.

III. Recomendaciones para empresas exportadoras

Ante este escenario, resulta recomendable que las empresas exportadoras adopten ciertas medidas preventivas:

-Revisar contratos de exportación para determinar quién asumió económicamente el impacto del arancel.

-Analizar el tratamiento contable y tributario aplicado en el ejercicio en que se realizaron las exportaciones.

-Documentar adecuadamente cualquier devolución de aranceles recibida del exterior.

-Evaluar si dichas devoluciones podrían generar ajustes en ingresos o en el valor de exportación declarado.

-Revisar posibles implicancias en solicitudes de Drawback ya presentadas o en trámite.

En este contexto, el fallo de la Corte Suprema estadounidense podría traducirse en flujos de retorno relevantes para empresas exportadoras peruanas, cuyos efectos deberán analizarse cuidadosamente desde la perspectiva tributaria local.

Desde nuestra experiencia asesorando a empresas exportadoras, en Araya & Cía. Abogados consideramos que este nuevo escenario requiere analizar cada caso en función de la estructura contractual de las exportaciones, el tratamiento contable aplicado y la forma en que se documenten las eventuales devoluciones de aranceles recibidas del exterior, a fin de asegurar la correcta determinación del Impuesto a la Renta y la consistencia de las operaciones vinculadas con solicitudes de Drawback.

“EL FRAUDE LE ROBA US\$15 MIL MILLONES A LA REGIÓN Y EL PERÚ ES EL NUEVO BLANCO: LA TECNOLOGÍA AHORA PERMITE AUDITAR RIESGOS EN TIEMPO REAL Y 24/7”



¿Qué brechas detectaron en el mercado peruano que los llevaron a traer Sheriff y cómo responde su tecnología a ese problema?

En Perú detectamos una brecha crítica: la asimetría de información e informalidad de la economía. Muchas empresas cierran acuerdos basándose únicamente en la reputación aparente o en un reporte comercial estático que llega con semanas de retraso. Sin embargo, el riesgo es dinámico.

Vimos que el acceso a la data judicial, societaria y de cumplimiento estaba fragmentado; un gerente de finanzas o legal tenía que saltar entre cinco portales distintos para validar a un solo proveedor.

Sheriff responde a esto centralizando más de 25 fuentes de datos en tiempo real. No solo entregamos una foto del pasado, sino una película del presente, permitiendo que las empresas peruanas pasen de una cultura reactiva a una de prevención activa.

2. El análisis de riesgo empresarial suele ser un proceso largo y fragmentado.

¿Cómo logra la plataforma de Sheriff reducir esos tiempos y qué impacto tiene esto en la toma de decisiones de las compañías?

Históricamente, hacer un Due Diligence profundo en Perú podía tomar entre 3 y

5 días hábiles, involucrando horas-hombre de analistas que debían descargar vigencias de poder, revisar deudas coactivas y buscar antecedentes judiciales. En Sheriff hemos logrado reducir ese proceso a segundos. Nuestra tecnología con inteligencia artificial estructura y conecta esos datos dispersos automáticamente. El impacto es brutal: las empresas pueden aprobar líneas de crédito más rápido, cerrar contratos con la seguridad de que el beneficiario final es quien dice ser y, sobre todo, liberar a sus equipos de tareas operativas para que se enfoquen en la estrategia. Tomar una decisión informada hoy es la diferencia entre un crecimiento sostenible y una pérdida millonaria.

3. La startup ya ha comenzado su expansión fuera de Chile, iniciando en Perú. ¿Qué oportunidades ven en el mercado para soluciones de prevención de fraude y compliance?

Perú es un mercado con un potencial enorme pero que está elevando sus estándares de cumplimiento a pasos agigantados. Las nuevas normativas sobre el beneficiario final y la prevención de lavado de activos han puesto el compliance en el centro de la mesa. Vemos una oportunidad de oro para democratizar estas herramientas.

Antes, solo las grandes corporaciones o bancos tenían acceso a este nivel de inteligencia de riesgo; nosotros queremos que cualquier empresa peruana, sin importar su tamaño, pueda proteger su patrimonio con la misma tecnología. La prevención de fraude ya no es un lujo, es un requisito para competir en una economía moderna.

Es por eso que integramos Marshal, nuestra solución para investigar personas y empresas a nivel internacional. El riesgo no tiene fronteras, y con Marshal permitimos auditar perfiles globales en segundos. En una economía moderna, la prevención de fraude y la debida diligencia internacional ya no son un lujo, son un requisito para competir de forma segura.

4. En un ecosistema donde cada vez aparecen más soluciones basadas en datos e inteligencia artificial, ¿cuál es la ventaja competitiva que le permite a Sheriff diferenciarse y escalar su modelo de negocio?

La IA por sí sola no sirve si la data de origen no es de calidad. Nuestra ventaja no es solo tener datos, sino la capacidad de conectarlos. Sheriff no te da un documento PDF plano; te entrega un ecosistema de alertas. Si un proveedor en Perú cambia su representante legal y ese nuevo gerente tiene una demanda penal en curso, Sheriff te avisa en tiempo real sin que tengas que buscarlo. Esa proactividad —el monitoreo 24/7 de tu cartera— es lo que nos diferencia. No somos solo una plataforma de consulta, somos un escudo digital que acompaña el día a día del negocio.

5. En términos de crecimiento, ¿cuáles son los próximos hitos comerciales de Sheriff: nuevos mercados, más integraciones tecnológicas o alianzas estratégicas?

Nuestra prioridad número uno hoy es consolidar nuestra presencia en Perú, adaptándonos profundamente a las particularidades de su legislación y mercado.

Estamos trabajando en integraciones vía API para que las empresas puedan consumir nuestra data directamente desde sus ERP o CRM, automatizando aún más la toma de decisiones.

A nivel regional, Perú es nuestra punta de lanza para expandirnos hacia México y Colombia. Creemos firmemente en crear una red de confianza empresarial en toda Latinoamérica; queremos que Sheriff sea el estándar de cómo se validan los negocios en la región: de forma rápida, transparente y, sobre todo, informada.

JORNADA AGRICOLA ICA PERÚ DÍA 1: REUNIÓN INSTITUCIONAL CON EL GOBIERNO REGIONAL DE ICA



Lima, 3 de marzo de 2026.- En el marco de la Jornada Agrícola organizada por la Cámara de Comercio Peruano-Chilena, la delegación de empresarios participantes, junto al gerente general de la institución, Franco Figari, inició su agenda en la región Ica con una reunión institucional con el Gobierno Regional.

El encuentro fue encabezado por el gobernador regional, Jorge Hurtado Herrera, y contó con la participación de Alex Anyosa, asesor técnico, y Abel Osorio, gerente general de la región.

Esta reunión permitió establecer un diálogo directo orientado a conocer los principales desafíos y proyectos prioritarios de Ica, así como identificar oportunidades de articulación entre el sector público y

el sector empresarial. Entre los temas abordados destacaron el desarrollo del sector agroindustrial, energía, tecnología y el intercambio de experiencias con el ecosistema empresarial chileno.

La delegación empresarial estuvo conformada por representantes de las empresas Lima Gas, Araya & Cía Abogados, Bemec, Ecopreneur Perú, Andes Solar, Ecoproa, Living Ground, Renta 4, Wisetrack Perú, Tarpulin y Fructífera.

Este primer espacio de trabajo marca el inicio de una agenda orientada a fortalecer la cooperación empresarial, impulsar la innovación y contribuir al desarrollo productivo y sostenible de la región Ica.

EVENTOS DEL MES DE MARZO

MISIÓN COMERCIAL SECTOR MINERÍA

EN EL MARCO DE LA FERIA EXPONOR 2026



9 AL 11 DE JUNIO DEL 2026
ANTOFAGASTA - CHILE

MAS INFORMACIÓN AQUÍ

J

JORNADA AGRÍCOLA

JORNADA AGRÍCOLA ICA – PERÚ: SEGUNDO DÍA DE ACTIVIDADES



Lima, 4 de marzo de 2026.- En el marco del segundo día de la Jornada Agrícola en Ica, la delegación de proveedores sostuvo una reunión en Agrokasa, una de las empresas más relevantes del sector agroexportador peruano.

La delegación fue recibida por el Ing. Fernando Ecurra, gerente de Ingeniería y Mantenimiento, y Manuel Villena, gerente de cultivos de palta, quienes compartieron información detallada sobre la operación, niveles de producción y proyección de la compañía.

Agrokasa es una empresa peruana del sector agroindustrial dedicada a la producción, empaque y exportación de frutas y hortalizas frescas. Sus operaciones se concentran principalmente en la costa sur del país, en la región Ica, desde donde abastece a importantes mercados internacionales como Estados Unidos, Europa y Asia.

La compañía es especialmente reconocida por la exportación de productos como uvas de mesa, paltas, espárragos y arándanos, consolidándose como un actor clave en el posicionamiento del Perú como potencia agroexportadora.

Este encuentro permitió a la delegación conocer de primera mano los desafíos, oportunidades y altos estándares de una empresa líder del agro peruano orientado a la exportación, fortaleciendo así las posibilidades de colaboración con proveedores del ecosistema agroindustrial.

WEBINAR: CONTRATACIÓN INTERNACIONAL ESTRATÉGICA: EVITA SANCIONES LABORALES Y MIGRATORIAS

MAX CARBAJAL
Asociado Senior del área Laboral

EDDY RAMIREZ
Socio del área laboral

Lima, 04 de marzo de 2026.- La Cámara de Comercio Peruano-Chilena, en alianza con Vargas Pareja Abogados & Consultores, llevó a cabo el webinar titulado “Contratación de personal extranjero: obligaciones laborales y migratorias”.

Este espacio virtual tuvo como objetivo brindar a los participantes una visión integral sobre los principales aspectos legales que deben considerarse en la contratación de trabajadores extranjeros en el Perú, abordando tanto las obligaciones laborales como los requerimientos migratorios vigentes.

El webinar contó con la participación de destacados especialistas del área laboral: Eddy Ramírez Puchin, socio del área Laboral, y Max Carbajal Meléndez, asociado senior del área Laboral, quienes compartieron su experiencia y conocimientos

en la materia, ofreciendo herramientas prácticas para empresas que operan en entornos cada vez más globalizados.

La iniciativa buscó fortalecer el conocimiento empresarial en temas clave de gestión de talento internacional, promoviendo el cumplimiento normativo y la correcta incorporación de profesionales extranjeros en las organizaciones.

Mira el webinar [aquí](#).

WEBINAR: DEL RIESGO A LA PREVENCIÓN EL NUEVO ESTÁNDAR PARA EVITAR FRAUDES EMPRESARIALES

16 DE MARZO
15:00 HRS PE
17:00 HRS CL

VICENTE CRUZ INFANTE
CEO de Sheriff y presidente del Comité de Fraude y Ciberseguridad en FinteChile

Lima, 16 de marzo de 2026.- La Cámara de Comercio Peruano-Chilena, en alianza con Sheriff, llevó a cabo el webinar titulado “Del riesgo a la prevención: el nuevo estándar para evitar fraudes empresariales”.

Este espacio tuvo como objetivo abordar los principales desafíos que enfrentan las empresas en materia de prevención de fraudes, así como presentar enfoques y herramientas modernas orientadas a fortalecer la seguridad corporativa y la gestión de riesgos.

El webinar contó con la participación de Vicente Cruz Infante, CEO de Sheriff y presidente del Comité de Fraude y Ciberseguridad en FinteChile, quien compartió su experiencia y visión sobre las tendencias actuales en fraude empresarial y ciberseguridad, destacando la importancia de adoptar estrategias preventivas en

un entorno cada vez más digitalizado. La iniciativa permitió a los participantes conocer mejores prácticas y nuevos estándares para anticipar y mitigar riesgos, contribuyendo así a la protección de las organizaciones y al fortalecimiento de sus procesos internos.

Mira el webinar [aquí](#).

COCKTAIL & NETWORKING | ANTARA CS ABASTECIMIENTO 5.0



Lima, 19 de marzo de 2026.- La Cámara de Comercio Peruano-Chilena, en conjunto con su socio Antara Mining Solutions, llevó a cabo el “Cocktail & Networking Minero: Antara CS – Abastecimiento 5.0”, un espacio que reunió a líderes de destacadas compañías del sector minero como Anglo American, Minsur, Poderosa, Southern Copper Corporation y Buenaventura, entre otras.

Durante el evento, Patricio Rojas, CEO de Antara Mining Solutions, junto a Daniel Viñas, Commercial Leader, presentaron Antara CS, una innovadora solución tecnológica orientada a transformar la gestión del abastecimiento minero. Esta plataforma permite mejorar la trazabilidad de insumos críticos, optimizar la eficiencia operativa y reducir riesgos en la cadena de suministro.

La propuesta representa un avance concreto hacia una minería más ágil, colabo-

rativa y sostenible, al promover la digitalización de procesos que actualmente implican una alta carga operativa, permitiendo a las empresas enfocarse en decisiones estratégicas de mayor valor.

Por parte de la Cámara, su presidente, Juan Carlos Fisher, y el gerente general, Franco Figari, reafirmaron el compromiso de la institución de continuar impulsando espacios que fomenten la innovación y la articulación entre los principales actores de la industria minera.

Mira el album de fotos [aquí](#).

DESAYUNO & NETWORKING MINERO DESAFIOS, PROYECTOS Y OPORTUNIDADES EN LA INDUSTRIA MINERA



Lima, 26 de marzo de 2026.- La Cámara de Comercio Peruano-Chilena llevó a cabo el “Desayuno & Networking Minero”, una destacada jornada que reunió a líderes del sector para intercambiar perspectivas sobre el presente y futuro de la industria minera en el Perú.

El evento contó con la participación de Roque Benavides, presidente de Compañía de Minas Buenaventura, quien compartió su visión sobre el rol estratégico de la minería en el país, su impacto en el desarrollo económico y social, así como los avances y proyecciones de sus principales proyectos, destacando la importancia de generar valor sostenible para la sociedad.

Asimismo, Karim Batallanos, gerente general de Compañía Minera Antapaccay, abordó los desafíos actuales del sector, las oportunidades de crecimiento y la

relevancia de una gestión responsable, innovadora y alineada a los más altos estándares de sostenibilidad.

La jornada contó con la presencia del presidente de la Cámara, Juan Carlos Fisher, y de su gerente general, Franco Figari, así como de Carlos Castro, gerente de Asuntos Corporativos para Sudamérica de Glencore, junto a destacados representantes de la industria.

El evento fue posible gracias al apoyo de los sponsors BDO Perú, Policom, Flip y Antara, quienes contribuyeron a la realización de este valioso espacio de diálogo y networking.

Mira el album de fotos [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 marzo, agradecemos su preferencia.



Empresa: PROMET

Actividad económica: Desarrollo integral de proyectos modulares

Contacto: vsalcedo@promet.pe

Página web: <https://promet.pe/>



Empresa: TARPULIN

Actividad económica: Modular buildings

Contacto: garanguiz@tarpulin.cl

Página web: <https://www.tarpulin.cl/>



Empresa: CONDOMINIOS RENACER

Actividad económica: Venta de lotes y condominios ecológico

Contacto: contacto@condominiosrenacer.com

Página web: <https://condominiosrenacer.com/>



Empresa: FERMAR

Actividad económica: Fabricación y comercialización de estructuras de acero

Contacto: angie.fernandini@fermarperu.com

Página web: <https://www.fermarperu.com/>



Empresa: VELTIS

Actividad económica: Minería

Contacto: joaquin.cabrera@veltislatam.com

Página web: <https://www.veltislatam.com/>



Empresa: MANTOS GROUP

Actividad económica: Minería

Contacto: m.criado@mantosgroup.com

Página web: <https://mantosgroup.com/>



¡Síguenos!



WhatsApp +51 970 149 343