



BOLETÍN MENSUAL 2026

EDICIÓN ABRIL



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

Abril ha sido un mes especialmente relevante para el Perú y para el entorno empresarial, marcado por un contexto político decisivo en el marco de las elecciones nacionales. Este escenario ha generado atención e incertidumbre en distintos sectores, pero también ha puesto en evidencia la importancia de fortalecer espacios de diálogo, análisis y articulación que contribuyan a la estabilidad y al desarrollo económico.

En este contexto, desde la Cámara de Comercio Peruano-Chilena reafirmamos nuestro compromiso de seguir impulsando instancias que promuevan la conexión y el intercambio estratégico. Un claro ejemplo de ello fue la realización de nuestro primer Business Networking Lunch, un encuentro que reunió a líderes empresariales para reflexionar sobre temas clave como el impacto de la inteligencia artificial en la toma de decisiones y los desafíos de la gestión del cambio. La calidad del diálogo y el nivel de los participantes consolidan este espacio como una plataforma relevante para el ecosistema empresarial.

Asimismo, durante abril fortalecimos nuestra presencia en espacios internacionales de alto impacto. Participamos en Expocobre, una de las principales ferias del sector minero, donde reafirmamos nuestro rol como puente entre Perú y Chile, promoviendo oportunidades de inversión y colaboración en una industria estratégica para ambos países.

Del mismo modo, estuvimos presentes en la décima edición del Premio Los Creadores de Fundación Kodea, una iniciativa que impulsa el talento digital escolar y promueve el desarrollo de habilidades tecnológicas en las nuevas generaciones. Este tipo de iniciativas reflejan la importancia de apostar por la innovación, la educación y la formación de capital humano como pilares del crecimiento sostenible. Así mismo, nos encontramos en plena preparación para recibir en mayo a la delegación de la Cámara de Comercio de Santiago, en el marco de una misión empresarial que fortalecerá los vínculos bilaterales y abrirá nuevas oportunidades de negocio y colaboración entre ambos países.

En un entorno dinámico y desafiante, la Cámara continuará trabajando activamente para generar valor para sus asociados, promoviendo la integración, el diálogo y el desarrollo de iniciativas que contribuyan al crecimiento conjunto de Perú y Chile. Mirando hacia adelante, nos encontramos en plena preparación para recibir en mayo a la delegación de la Cámara de Comercio de Santiago, en el marco de una misión empresarial que fortalecerá los vínculos bilaterales y abrirá nuevas oportunidades de negocio y colaboración entre ambos países.

ÍNDICE

haug
77 AÑOS CONSTRUYENDO EL PROGRESO QUE MUEVE LA INDUSTRIA

NOTA DE PRENSA HAUG: 77 AÑOS CONSTRUYENDO EL PROGRESO QUE MUEVE LA INDUSTRIA **08**

10 **CMT CELEBRA 14 AÑOS CONSOLIDANDO SU COBERTURA NACIONAL DE ARICA A PUNTA ARENAS**



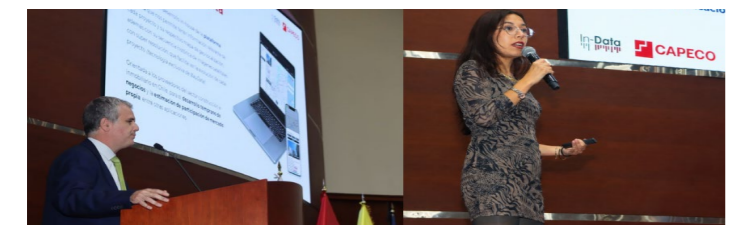
DEVOLUCIÓN DE ARANCELES EN EE. UU: IMPLICANCIAS TRIBUTARIAS CLAVE PARA AGROEXPORTADORES PERUANOS **12**

14 **CROWNE PLAZA LIMA Y HOLIDAY INN LIMA AIRPORT AUSPICIAN Y PARTICIPAN EN EL GLOW PROJECT FORWARD 2026**



LAS BAMBAS Y KINSEVERE DEMUESTRAN QUE EL TALENTO MINERO YA TIENE METODOLOGÍA PROPIA **18**

20 **SERVICIOS DE RRHH: ¿POR QUÉ LAS EMPRESAS BUSCAN SOLUCIONES INTEGRALES HOY?**



IN-DATA LANZA LA PLATAFORMA COMERCIAL BAU DATA EN PERÚ PARA EL SECTOR CONSTRUCCIÓN **22**

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:



- 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:





Pares & Alvarez
INGENIERIA Y PROYECTOS

PARES&ALVAREZ PERU S.A.C. RUC: 20566274214

+30 años desarrollando ingeniería para la minería del futuro

Especialistas en: consultoría, ingeniería y gerenciamiento de proyectos



CONTÁCTANOS:
CHRISTIAN GRIMALDO
COUNTRY MANAGER



Evite multas y riesgos laborales. Gestión Experta y Cumplimiento de Contratistas

Plataforma integral con experiencia en automatización, protegiendo la reputación y asegurando el cumplimiento normativo en Latinoamérica.

ALCANCE DE NUESTROS SERVICIOS:



Control Laboral y Previsional (SGCOL): Verificación de DNI, Certiadulto, AFP, Essalud, EPS, SCTR, Planilla PLAME, Registro RENEEL, entre otros.

Gestión de Seguridad y Salud (SGSST): Matriz IPERC, Plan y Programa SSO, Política, Reglamento Interno, Comité Paritario, EMO's y otros.



Gestión de Transporte: Brevete, Seguros, Exámenes de Alcohol y Drogas, Revisión Técnica, Certificado de Emisión de gases, foto, entre otros.

Control de Acceso e Integración: Gestión en tiempo real de ingreso/salida para trabajadores, vehículos y visitas.



POR QUÉ ELEGIR SUBCONTRATALEY:



Mitigación de Riesgos y Sanciones: Evita multas millonarias de SUNAFIL y responsabilidad solidaria ante demandas laborales.

Experiencia Regional Comprobada: Gestionando contratistas en Perú, Chile, Colombia y México.



IMPACTO Y PRESENCIA DE SUBCONTRATALEY

+17 Años de Experiencia en Gestión. **+223.000** Trabajadores Registrados.

+6.000 Empresas Contratistas Activas.

CONTÁCTANOS:
farauzo@subcontrataley.pe

HAUG: 77 AÑOS CONSTRUYENDO EL PROGRESO QUE MUEVE LA INDUSTRIA



Lima, 2025. HAUG S.A., empresa peruana de referencia en la construcción y fabricación para proyectos de gran inversión, celebra su 77.º aniversario con una trayectoria que la posiciona como uno de los actores más sólidos de la industria en la región. Desde su fundación en 1949, la compañía ha desarrollado proyectos de alta complejidad en construcción y montaje electromecánico, mantenimiento industrial y fabricación metalmeccánica, atendiendo a sectores estratégicos como minería, energía, petróleo e industria en más de 10 países.

Con más de 1,500 proyectos ejecutados y más de 3,000 colaboradores en Chile, Perú y Argentina, HAUG cuenta con una capacidad técnica integral que abarca desde la ingeniería hasta la puesta en marcha.

Capacidades técnicas al servicio de la in-

dustria regional

HAUG se especializa en proyectos multidisciplinarios y ofrece un portafolio de servicios que incluye experiencia en construcción de plantas de concentrados mineros (áreas húmedas y secas), plantas de proceso, fajas transportadoras, talleres de camiones, terminales de almacenamiento, carga y descarga de hidrocarburos y químicos, obras civiles, tanques de almacenamiento y proceso, y servicios de mantenimiento.

Esta oferta integral permite a la empresa acompañar a sus clientes en todas las etapas del ciclo de vida de sus operaciones, con altos estándares de seguridad, calidad y suficiencia técnica.

Presencia en Perú, Chile y Argentina

La expansión de HAUG hacia Chile y Argentina responde a la creciente demanda de servicios de construcción y mantenimiento de plantas mineras y Oil & Gas, que requieren un socio técnico con experiencia comprobada, capacidad de movilización y estándares internacionales homologados.

Muestra de ello son los proyectos que la empresa ejecuta actualmente fuera del Perú. En Argentina, HAUG culminó con éxito la expansión en Puerto Rosales, que acompaña el desarrollo de Vaca Muerta, con la construcción de dos tanques de 50,000 m³. Asimismo, en Catamarca estamos culminando la construcción de una planta de litio para Rio Tinto.

En Chile, lleva a cabo trabajos de mantenimiento civil y mecánico en la refinería de Bío Bío para su cliente ENAP. Estas operaciones reflejan la capacidad de la compañía para movilizarse y ejecutar proyectos complejos en distintos contextos operativos de la región.

HAUG opera bajo un Sistema Integrado de Gestión certificado en calidad, medio ambiente y seguridad (ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001), y cuenta con certificaciones internacionales como API, ASME, AISC e IBR — respaldo técnico que, sumado a sus 77 años de trayectoria, consolida a la empresa como un aliado estratégico para la industria minera, energética e industrial de Latinoamérica.



CMT CELEBRA 14 AÑOS CONSOLIDANDO SU COBERTURA NACIONAL DE ARICA A PUNTA ARENAS



La empresa de salud ocupacional presenta servicios esenciales que incluyen exámenes preocupacionales, operativos de salud en terreno e implementación de salas de primeros auxilios para trabajadores de diversas industrias productivas.

En el marco de su decimocuarto aniversario, el Centro Médico del Trabajador (CMT) reafirma su posición como el socio estratégico clave para la productividad empresarial en el Cono Sur. Bajo la dirección de su CEO, Juan Pablo Plaza Van Roon, CMT ha logrado transformar la salud ocupacional, elevándola de un mero cumplimiento normativo a un activo estratégico que resguarda la continuidad operacional y el bienestar de los colaboradores en Chile y Perú.

La historia de CMT se caracteriza por un crecimiento exponencial que se ha intensi-

ficado en los últimos años. Durante 2024 y 2025, la operación en Chile registró incrementos del 21% y 25% respectivamente, mientras que en Perú el crecimiento alcanzó cifras históricas con un 90% en Lima y un 72% en Arequipa. Estos indicadores respaldan la solidez de un modelo de negocios que hoy se prepara para un hito fundamental: alcanzar la cobertura nacional (de Arica a Punta Arenas) con 26 sucursales propias operativas.

Para este 2026, el plan de expansión en Chile incluye las aperturas de Estación Central, una segunda sede en Viña del Mar, Curicó, Los Ángeles, Arica, Temuco y una segunda sucursal en Concepción, sumándose a la oficina de Coquimbo recientemente inaugurada.

Con este despliegue, CMT asegura presencia efectiva desde el extremo norte

hasta Punta Arenas, acompañando el desarrollo de industrias clave como la minería, la energía, la construcción, la acuicultura y la agricultura.

Mirando hacia el futuro, la meta de la compañía es consolidar su liderazgo en toda Latinoamérica. La expansión territorial se enfocará en completar la cobertura en el

mercado peruano y explorar la llegada a nuevas geografías como Argentina, Colombia y Ecuador. A través de estos proyectos de inversión, CMT busca no solo ampliar su red, sino establecer un nuevo estándar regional en la gestión integral de la salud y seguridad de los trabajadores.



DEVOLUCIÓN DE ARANCELES EN EE. UU.: IMPLICANCIAS TRIBUTARIAS CLAVE PARA AGROEXPORTADORES PERUANOS



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

En un contexto donde la competitividad de las agroexportaciones peruanas —como uvas, arándanos, paltas y cítricos— depende cada vez más de la eficiencia en costos y el acceso a mercados internacionales, recientes acontecimientos en Estados Unidos podrían abrir una oportunidad poco habitual para el sector.

El fallo emitido en febrero de 2026 por la United States Supreme Court, que determinó que el Ejecutivo excedió sus competencias al imponer incrementos arancelarios durante la administración de Donald

Trump, no solo tiene implicancias en la política comercial.

También podría traducirse en la devolución de aranceles pagados en su momento por importaciones, incluyendo productos agroexportados desde el Perú. Para el sector agroexportador, esto no es un tema menor. Durante la vigencia de dichas medidas, muchas empresas enfrentaron presiones sobre sus márgenes, ajustes en precios de exportación y complejas negociaciones con importadores. En ese escenario, una eventual devolución de aranceles podría representar hoy una recuperación de costos o incluso un ingreso extraordinario, dependiendo de cómo se haya estructurado cada operación.

Sin embargo, este posible beneficio abre también una pregunta clave: ¿cómo debe tratarse tributariamente en el Perú? La respuesta no es única. Si la empresa exportadora absorbió el impacto del arancel —por ejemplo, reduciendo precios o asumiendo mayores costos— la devolución podría ser considerada como un ingreso gravado, al implicar la recuperación de un gasto previamente deducido. Por el contrario, si el arancel fue asumido por el importador en destino, la devolución podría no generar una renta gravada para el exportador peruano.

Este matiz no es menor. En un sector donde las estructuras comerciales pueden variar significativamente según el producto, el mercado o la campaña agrícola, la correcta interpretación tributaria

puede marcar una diferencia relevante en los resultados financieros.

A ello se suma otra inquietud habitual en el agro: el impacto en el Drawback. Desde una perspectiva técnica, existen argumentos sólidos para sostener que estas devoluciones no deberían afectar este beneficio, dado que se trata de tributos aplicados en el país de destino y no de aranceles sobre insumos importados en el Perú. No obstante, en la práctica, podrían surgir revisiones si estas devoluciones implican ajustes en los valores de exportación declarados.

En este escenario, más que una contingencia, lo que se presenta es una oportunidad que debe ser gestionada con criterio. Revisar contratos de exportación, analizar el

tratamiento contable aplicado en su momento y documentar adecuadamente cualquier devolución serán pasos clave para evitar cuestionamientos futuros.

El agro peruano ha demostrado en los últimos años una notable capacidad de adaptación frente a mercados exigentes y contextos internacionales cambiantes. Hoy, ante la posibilidad de recuperar parte de los costos asumidos en el pasado, el desafío no es solo identificar el beneficio, sino también gestionarlo estratégicamente.

Porque en un entorno global donde cada punto de margen cuenta, una adecuada lectura tributaria puede convertirse, también, en una ventaja competitiva.



**CROWNE PLAZA LIMA Y HOLIDAY INN LIMA AIRPORT
AUSPICIAN Y PARTICIPAN EN EL GLOW PROJECT
FORWARD 2026**



Miraflores, Abril 2026, El Crowne Plaza Lima y el Holiday Inn Lima Airport se unieron como auspiciadores oficiales de la hospitalidad a la carrera Glow Project Forward 2026 – 5k, que reunió a más de mil corredores en los alrededores del Parque Washington el pasado domingo 19 de abril.

Ambos hoteles participaron con una delegación de más de 30 colaboradores de distintas áreas, quienes vivieron una jornada marcada por el compañerismo, el compromiso y la motivación de alcanzar la meta.

La carrera, organizada por Glow Project, una de las comunidades de running más

influyentes del país, celebró su segundo aniversario con una experiencia única que invitó a los participantes a correr por sus propósitos personales. Para Crowne Plaza Lima y Holiday Inn Lima Airport, esta fue también la segunda ocasión en la que se sumaron como auspiciadores oficiales de la hospitalidad.

“Nos unimos a esta carrera saludando la filosofía que la inspira: motivación, propósito y la búsqueda de una mejor calidad de vida dentro de una cultura de éxito. Nos llena de orgullo participar no solo como aliados, sino también con una nutrida delegación de colaboradores

unidos por el entusiasmo y las ganas de cumplir sus metas”, señaló Emilio Pinasco, Gerente General de OTP Hoteles, operador de ambas propiedades.

Durante el evento, los corredores tuvieron la oportunidad de posar en el Foto Booth instalado por las marcas, celebrando la excelencia y el espíritu de superación que ca-

racteriza cada una de sus acciones.

Para más información comunicarse con:

Ninoscka Ybazeta, Directora Corporativa de Relaciones Públicas
Crowne Plaza Lima // Cel : 994013920 / n.ybazeta@otphoteles.com



SAP ordena el dato. **RUBRIKA ordena el proceso.**

Firma

Generación

Repositorio

Workflows

Accesos



Más información → rubrika.lat/SAP

 RUBRIKA



Executive MBA LATAM Universidad Adolfo Ibáñez de Chile

8 módulos en los principales centros de negocios
*Santiago, Bogotá, Ciudad de México,
Ciudad de Panamá, São Paulo, Buenos Aires y Miami.*



Septiembre 2026 | Presencial

Conoce más aquí



Universidad Adolfo Ibáñez
Acreditada 6 años
Áreas: Gestión institucional, Docencia de pregrado, Docencia de postgrado, Investigación y Vinculación con el medio.
Hasta octubre 2027.

PRIMERA ESCUELA DE NEGOCIOS EN CHILE RECONOCIDA DESDE 2015 POR LAS 3 AGENCIAS INTERNACIONALES MÁS IMPORTANTES A NIVEL GLOBAL



LAS BAMBAS Y KINSEVERE DEMUESTRAN QUE EL TALENTO MINERO YA TIENE METODOLOGÍA PROPIA



-Se implementó un Programa de Mentoring a 90 profesionales de Las Bambas y Kinsevere, diseñado por CrossPartners, el cual fue estructurado en cuatro etapas y con una plataforma digital en tres idiomas.

-Esta iniciativa consolida un modelo de desarrollo de liderazgo replicable para la industria minera peruana.

Lima, abril de 2026.- Cuando se habla de sostenibilidad en minería, la conversación suele girar en torno a estándares ambientales, cumplimiento normativo o gestión comunitaria. Pocas veces el foco recae sobre el factor que sostiene todo lo demás: las personas. Las Bambas y Kinsevere, dos operaciones del portafolio de MMG Limited, acaban de completar un programa de mentoring que busca cambiar esa tendencia.

Noventa profesionales de ambas operaciones participaron en la iniciativa, diseñada e implementada por CrossPartners. El programa reunió a 45 duplas mentor-mentee en un proceso que combinó metodología estructurada, acompañamiento continuo y herramientas digitales especializadas.

La iniciativa fue liderada por Eduardo Lanao, CEO de CrossPartners, quien planteó el programa como una herramienta de desarrollo institucional, no como un beneficio de gestión de personas.

"El mentoring en minería no es un lujo ni un accesorio de la gestión de personas. Es una inversión en la calidad institucional de las operaciones. Cuando un ingeniero de Las Bambas o un profesional de Kinsevere desarrolla su liderazgo y clari-

fica su visión, toda la organización se fortalece. Eso es exactamente lo que buscamos construir desde las personas", afirmó Lanao.

Una metodología en cuatro etapas

El programa se organizó en cuatro etapas desarrolladas en diez sesiones de frecuencia quincenal. Antes del inicio, los participantes pasaron por sesiones de capacitación para alinear expectativas y trabajar habilidades específicas: el rol del mentor y el mentee, construcción de confianza, storytelling, definición de visión profesional, feedback y seguimiento de progreso.

El programa incorporó una plataforma digital en español, inglés y mandarín que centralizó materiales de trabajo, guías metodológicas, bibliotecas digitales y encuestas

de seguimiento, permitiendo estandarizar la experiencia en ambas operaciones. Un modelo para el sector

La experiencia de Las Bambas y Kinsevere muestra que es posible estructurar procesos de desarrollo de liderazgo con metodología propia dentro de operaciones mineras. En un contexto donde la industria enfrenta mayores exigencias regulatorias, reputacionales y de gobernanza, el fortalecimiento del capital humano se presenta como una respuesta concreta y medible hacerlo con criterio experto.

Si estás evaluando cómo organizar o mejorar la gestión de personas en tu empresa, ponte en contacto con nuestro equipo.



SERVICIOS DE RRHH: ¿POR QUÉ LAS EMPRESAS BUSCAN SOLUCIONES INTEGRALES HOY?



Durante mucho tiempo, la gestión de personas se abordó por separado. Una empresa contrataba selección por un lado, capacitación por otro y, en algunos casos, externalizaba procesos específicos como remuneraciones.

Pero hoy ese modelo está cambiando. Las organizaciones enfrentan desafíos más complejos: necesitan tomar decisiones rápidas, alinear equipos, mejorar su desempeño y, al mismo tiempo, optimizar su operación.

En ese contexto, trabajar con soluciones aisladas muchas veces genera más fricción que valor.

La evolución: de servicios aislados a soluciones integradas. El desafío en la gestión de personas ya no es la falta de herramien-

tas, sino la desconexión entre ellas.

Procesos como selección, evaluación, capacitación o gestión de nómina suelen operar de forma independiente, generando decisiones fragmentadas y poco consistentes. El resultado: esfuerzos que no generan impacto real en el negocio.

Hoy, las organizaciones más avanzadas están migrando hacia un enfoque integrado: atraer talento con criterio, evaluarlo con profundidad, desarrollarlo con foco y gestionar la operación con eficiencia.

En ese contexto, el rol del partner de RR.HH. evoluciona. Más que un proveedor, se vuelve un actor estratégico capaz de conectar procesos, entender el negocio y acompañar la toma de decisiones.

¿Qué tener en cuenta al elegir un partner de RRHH?

Un buen partner es aquel que entiende el contexto del negocio —su historia, sus desafíos y hacia dónde quiere ir— y que cuenta con experiencia real en distintos tipos de procesos. No se trata solo de herramientas o metodologías, sino de criterio para aplicarlas correctamente.

Además, la diferencia está en el nivel de involucramiento: es clave acompañar, aportar mirada estratégica y construir una relación de confianza.

Hoy Mandomedia es más que Mandomedia

Con el pasar de los años, el nombre Mandomedia llevó a asociarnos principalmente con el reclutamiento y la selección de 'mandos medios'. Sin embargo, nuestra evolución ha ido mucho más allá de esa percepción.

Venimos acompañando a las organizaciones en distintos niveles de seniority y momentos de la gestión de personas:

- Headhunting y Selección Profesional
- Evaluaciones y Test psicolaborales
- Capacitación y Desarrollo Organizacional
- Gestión de nóminas (payroll)

El objetivo fue simple: entregar más soluciones, pero también más acompañamiento.

Más recursos, más humanos

Gestionar personas hoy requiere ambas cosas: más recursos para decidir mejor y más humanos para hacerlo con criterio experto.

Si estás evaluando cómo organizar o mejorar la gestión de personas en tu empresa, ponte en contacto con nuestro equipo.



IN-DATA LANZA LA PLATAFORMA COMERCIAL BAU DATA EN PERÚ PARA EL SECTOR CONSTRUCCIÓN



En el marco de la ceremonia organizada por la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO) en reconocimiento al Dr. Julio Velarde, presidente del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), por su destacada contribución a la estabilidad macroeconómica del país, presentamos oficialmente CapeBau, la plataforma comercial desarrollada en conjunto entre CAPECO e In-Data para integrar información clave del sector construcción en el Perú.

El evento, realizado en Centrum PUCP, reunió a representantes del sector construcción, líderes empresariales y actores vinculados al desarrollo urbano y económico del país. En este espacio, el Dr. Velarde destacó el rol estratégico de la construcción como motor de crecimiento y empleo, así como la necesidad de enfrentar problemas estructurales que limitan el acceso a vivienda, el desarrollo urbano y la provisión de servicios básicos. Este contexto destaca la impor-

tancia de contar con herramientas que permitan ordenar información, anticipar tendencias y facilitar decisiones basadas en evidencia.

Durante la jornada, Cristian Yáñez, Socio y Gerente General de In-Data, y Tatiana Gálvez, Country Manager Perú, presentaron CapeBau, una plataforma que reúne información pública de más de 48 mil obras registradas a nivel nacional, centralizando datos relevantes para el mercado de construcción, infraestructura y sectores relacionados.

CapeBau permite pasar de la búsqueda manual de información a una lectura ordenada del mercado. A través de la plataforma, las empresas pueden identificar proyectos públicos y privados, conocer su ubicación, tipo de obra, etapa de avance y actores involucrados, facilitando la detección de oportunidades co-

merciales para proveedores, constructoras, inmobiliarias, gremios y empresas vinculadas al sector.

Esta primera etapa contempla módulos vinculados a infraestructura pública, proyectos aprobados del SEIA y edificaciones nuevas, actualizados mediante trabajo en terreno e información secundaria. Este año como parte del desarrollo se proyecta incorporar actualización mediante imágenes satelitales, API y aplicación móvil, fortaleciendo progresivamente la capacidad de monitoreo y análisis del sector en todo el país.

La experiencia detrás de esta plataforma nace del trabajo de In-Data en Chile, donde se desarrolló BauData desde el 2018, una solución de inteligencia comercial orientada a entregar información estratégica para los sectores de construcción, energía y rubros relacionados. A partir de esta experiencia, se inicia en Perú una nueva etapa para adaptar esta herramienta al contexto local, con información útil para priorizar esfuerzos comerciales, analizar territorios y tomar decisiones con mayor precisión.

En In-Data creemos que los datos generan valor cuando se transforman en decisiones. Por eso, nuestra propuesta combina levantamiento de información, análisis territorial, inteligencia de mercado y visualización de datos para acompañar a organizaciones que buscan crecer con mayor claridad estratégica.

Además de BauData, In-Data acompaña a empresas también en consultorías en sostenibilidad, cambio climático, gestión energética, inteligencia de mercado y customer experience. Desde estas líneas, buscamos contribuir al desarrollo de sectores más competitivos, sostenibles y preparados para los desafíos del futuro.

CapeBau, una herramienta necesaria para convertir datos en oportunidades dentro del sector construcción.

¿Quieres saber más sobre In-Data y su plataforma BauData?

Escríbenos a tatiana.galvez@in-data.cl
Teléfono: (+51) 949 351 438



LA CCPCH REALIZA SU PRIMER BUSINESS NETWORKING LUNCH CON FOCO EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y GESTIÓN DEL CAMBIO



Lima, 23 de abril de 2026.- La Cámara de Comercio Peruano-Chilena llevó a cabo con éxito su primer Business Networking Lunch, un espacio creado para fomentar conexiones de alto valor y promover el intercambio estratégico entre líderes empresariales de ambos países.

La jornada contó con la participación del presidente de la Cámara, Juan Carlos Fisher, y del gerente general, Franco Figari, junto a directores, socios e invitados destacados del ámbito corporativo. Asimismo, el encuentro tuvo como expositores a Rolando de la Cruz, representante de Universidad Adolfo Ibáñez, y a Juan Pablo Sanguinetti, de Whalecom Perú.

Durante el evento se abordaron dos ejes clave para la agenda empresarial actual: el

impacto de la inteligencia artificial en la toma de decisiones y los desafíos de la gestión del cambio en las organizaciones. Las exposiciones dieron paso a un diálogo enriquecedor, donde se compartieron perspectivas prácticas y estratégicas sobre cómo liderar en entornos cada vez más dinámicos y tecnológicos.

Finalmente, la Cámara expresó su especial agradecimiento a sus auspiciadores, Universidad Adolfo Ibáñez y CMT Salud, por hacer posible este encuentro, así como a todos los participantes que contribuyeron a una jornada de alto valor.

EVENTOS DEL MES DE ABRIL

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 abril, agradecemos su preferencia.



E K O M O D U L

Empresa: EKOMODUL

Actividad económica: Soluciones modulares y prefabricadas para minería, industria, educación y salud.

Contacto: mariauc@ekomodul.pe

Página web: <https://ekomodul.pe/>



Empresa: SYNTHEON

Actividad económica: Construcción prefabricada y modular

Contacto: amoreno@syhold.com

Página web: www.syntheon.com.pe



GO MODULAR

THE BEST WAY TO BUILD THE FUTURE

Empresa: GO MODULAR

Actividad económica: Estructura mdoulares

Contacto: ezenteno@gomodular.cl

Página web: www.gomodular.cl



Empresa: BRM CONSULTORES SPA CHILE
Actividad económica: Consultoría y servicios
Contacto: federico.arias@brmconsultores.c
Página web: www.brmconsultores.cl



Empresa: IBR PERU S.A.
Actividad económica: Especialistas en la gestión de negocios, cobranzas y BPO.
Contacto: jose.denegri@ibrilatam.com
Página web: www.ibrilatam.com



¡Síguenos!



WhatsApp +51 970 149 343