



BOLETÍN MENSUAL 2026

EDICIÓN MAYO



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

Durante el mes de mayo, la Cámara de Comercio Peruano-Chilena continuó fortaleciendo su agenda institucional mediante diversas iniciativas orientadas a promover la integración empresarial, el intercambio comercial y la generación de oportunidades entre Perú y Chile. A través de encuentros estratégicos, actividades de networking y espacios de análisis sectorial, la Cámara reafirmó su compromiso de seguir articulando al sector privado y acompañando el desarrollo de sus empresas asociadas.

En el marco de la misión comercial impulsada por la Cámara de Comercio de Santiago, realizamos junto a Montt Group una reunión especializada sobre softlanding legal, marco normativo y tributario en el Perú, dirigida a empresas chilenas interesadas en expandir operaciones en el mercado peruano. Asimismo, Barrios Fuentes Abogados fue anfitrión del After Office de la delegación empresarial, generando un espacio de integración y relacionamiento estratégico entre representantes del ecosistema empresarial peruano y chileno.

Como parte de nuestras iniciativas de acercamiento empresarial, desarrollamos la segunda edición de la Ruta Comercial e Institucional en las instalaciones de PROMET Perú, en Chilca, permitiendo a las empresas participantes conocer de cerca sus capacidades operativas, procesos productivos y oportunidades de colaboración dentro de la cadena de valor industrial. De igual manera, junto a nuestro socio INVA realizamos el webcast “Gestión de Megaproyectos Mineros: Estrategias para generar valor desde etapas tempranas”, encuentro virtual que reunió a representantes del sector minero y empresas proveedoras para compartir experiencias y buenas prácticas vinculadas al desarrollo de grandes proyectos.

Cada una de estas acciones refleja el propósito institucional de la Cámara de continuar construyendo plataformas de cooperación, vinculación y generación de valor para nuestras empresas asociadas, contribuyendo activamente al fortalecimiento de las relaciones económicas y comerciales entre Perú y Chile.

En las próximas semanas, continuaremos impulsando nuevas iniciativas institucionales y empresariales. A pocos días de participar en Exponor 2026, la Cámara acompañará a sus asociados en uno de los encuentros mineros y energéticos más relevantes de la región. Asimismo, avanzamos en la organización de una nueva misión multisectorial a Piura y del próximo Desayuno Empresarial del segundo semestre, espacios que seguirán promoviendo el diálogo, la descentralización de oportunidades y el fortalecimiento de la comunidad empresarial binacional.

Seguimos construyendo puentes de integración, confianza y oportunidades para fortalecer el desarrollo empresarial entre Perú y Chile.

ÍNDICE



**BÚSQUEDA DE GERENTES:
ENCONTRAR LÍDERES EXIGE
MAS QUE SELECCIÓN
TRADICIONAL** **06**

08 **CAPACITACIÓN + ENTRETENIMIENTO
LA NUEVA PROPUESTA DE FLIP
PARA EL APRENDIZAJE DE
TRABAJADORES DE
PRIMERA LÍNEA.**



**CROWNE PLAZA LIMA RECIBE
RECONOCIMIENTO REGIONAL A
MEJOR GERENTE
GENERAL EN MARCAS
PREMIUM COLLECTION** **10**

14 **CIBERATAQUES Y FALLAS
OPERATIVAS: POR QUÉ LOS DATA
CENTERS SON CRÍTICOS
PARA LA BANCA**



**LA NUEVA GUERRA DIGITAL:
CÓMO LAS EMPRESAS
INTELIGENTES ESTÁN
REDUCIENDO
SU CARGA TRIBUTARIA** **16**

18 **CONSTRUIR SIN DETENER LA
OPERACIÓN:
LA INGENIERÍA DETRÁS DE
LOS PROYECTOS
MINEROS**



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 Gobernanza 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:



Cámaras y Pabellones Internacionales / Chambers and International Pavilions:



BÚSQUEDA DE GERENTES: ENCONTRAR LÍDERES EXIGE MÁS QUE SELECCIÓN TRADICIONAL



Hoy, encontrar un gerente ya no es solo una decisión de reclutamiento. Es una decisión de negocio.

Ya no se trata únicamente de cubrir una vacante. Se trata de incorporar a la persona que influirá en la ejecución de la estrategia, en la cultura organizacional y, finalmente, en los resultados.

Y el contexto no ayuda a simplificar esa decisión. Transformación digital, mercados más dinámicos y nuevas expectativas laborales han cambiado las reglas del juego.

Sin embargo, muchas organizaciones siguen abordando la búsqueda gerencial como un proceso de selección tradicional, cuando el mercado claramente ya evolucionó.

El reporte Global Talent Trends de LinkedIn revela que la movilidad interna creció un 6% interanual.

¿Qué nos dice esto?

Que cada vez más empresas están apostando por desarrollar y promover talento interno para posiciones estratégicas, siendo mucho más exigentes cuando evalúan incorporar talento externo.

A esto se suma otro cambio importante: el perfil del liderazgo que hoy se necesita. La experiencia técnica y la trayectoria siguen siendo relevantes, sí. Pero ya no alcanzan por sí solas.

Hoy pesan con más fuerza habilidades como la adaptabilidad, la toma de decisiones, el liderazgo de equipos y la visión

estratégica. De hecho, LinkedIn también reporta que aproximadamente 8 de cada 10 ejecutivos a nivel global planean contratar priorizando habilidades humanas y estratégicas.

Por eso, la búsqueda gerencial necesita otro enfoque.

Uno que vaya más allá del CV y de una evaluación tradicional. Que entienda el contexto del negocio, el impacto esperado del rol y que permita identificar potencial de liderazgo, capacidad de adaptación y fit cultural.

Porque además hay una realidad evidente: muchos de los perfiles más estratégicos ya están liderando organizaciones.

No están buscando activamente un cambio.

Solo escuchan cuando encuentran una oportunidad realmente alineada con su

propósito, proyección y visión profesional.

Hoy más que nunca, la búsqueda gerencial es un proceso consultivo. No se trata solo de identificar quién puede ocupar el cargo.

Se trata de encontrar a quien realmente pueda liderar los próximos desafíos del negocio.

Esa es parte de la metodología que aplicamos en Mandomedio a través de nuestros servicios de Executive Search y Headhunting Ejecutivo, porque contratar un gerente no es sumar una posición más: es incorporar a quien tendrá la capacidad de movilizar equipos, sostener la cultura y acelerar resultados.

Si tu organización está enfrentando una contratación estratégica, ponte en contacto con nosotros.





**EDUTAINMENT: CAPACITACIÓN + ENTRETENIMIENTO
LA NUEVA PROPUESTA DE FLIP PARA EL
APRENDIZAJE DE TRABAJADORES DE PRIMERA LÍNEA.**



Las personas pueden olvidar contenidos, pero nunca olvidan una experiencia. En cada empresa existen historias, emociones y conexiones humanas; y donde hay emoción, existe aprendizaje real.

En Flip creemos que la capacitación debe ir más allá de la instrucción tradicional. Por eso hemos desarrollado una propuesta innovadora basada en Edutainment: educación a través del entre-

tenimiento.

Este concepto, ampliamente desarrollado en el ámbito académico, combina contenidos educativos con dinámicas entretenidas —como narrativas, juegos, simulaciones y recursos multimedia— para maximizar el engagement, la participación y la retención del aprendizaje.

Nuestra fórmula es simple, pero poderosa: captamos la atención, la mantenemos a través de experiencias entretenidas y reforzamos el conocimiento mediante cápsulas de microaprendizaje continuo.

Flip lleva esta metodología a las empresas a través de un ecosistema de micro-learning y mobile-learning, diseñado especialmente para trabajadores de primera línea y contratistas.

Y la tecnología Flip, permite generar ciclos continuos de aprendizaje, práctica y retroalimentación inmediata, facilitando una capacitación más efectiva, flexible y cercana a la realidad de cada equipo.

Además, hemos evolucionado la capacitación instruccional incorporando desafíos interactivos, sistemas de recompensa y simulaciones de role play, logrando experiencias más dinámicas y memorables para los colaboradores.

El Edutainment no solo permite conectar con las nuevas generaciones de trabajadores digitales; también facilita el aprendizaje de personas de distintas edades y perfiles, utilizando formatos simples, accesibles y altamente intuitivos desde sus propios dispositivos móviles.

En Perú, Flip ya está transformando la manera en que las empresas capacitan a sus

trabajadores. Actualmente, estamos produciendo una serie de aprendizaje para una importante compañía minera, compuesta por tres temporadas de seis capítulos cada una. La experiencia combina actores reales con un personaje avatar que guía a los protagonistas a través de desafíos y situaciones propias de la operación minera.

Esta innovadora producción será parte del plan de formación de trabajadores y supervisores de la compañía. Además, Flip ya está trabajando con empresas de las industrias de seguros, retail, salud y minería, consolidando su presencia en el mercado peruano, donde más de 100 empresas ya utilizan nuestra plataforma de formación laboral.

Pacífico Seguro es uno de nuestros grandes clientes en Perú y un gran ejemplo de cómo la tecnología puede transformar la experiencia de los trabajadores. En este video, te compartimos su testimonio y los resultados que han logrado junto a Flip. Descubre de primera mano el impacto de esta alianza y su experiencia trabajando con nuestra plataforma.

Link al video: <https://vimeo.com/fliptools/casoexitopacifico>

Los invitamos a descubrir cómo Flip puede revolucionar la capacitación de sus equipos, aumentar el compromiso de sus colaboradores y elevar los estándares de su organización.

Contáctenos y agende una demostración personalizada para su empresa.
www.flip.tools
Hertz ABT - Country Manager Flip Perú :
habt@flip.tools / +51 949 145 413

CROWNE PLAZA LIMA RECIBE RECONOCIMIENTO AL MEJOR GERENTE GENERAL DE LA REGIÓN DE MÉXICO, LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE EN LA CATEGORÍA DE MARCAS PREMIUM COLLECTION



Mayo, 2026 .- La cadena InterContinental Hotels Group (IHG) otorgó una vez más el premio al mejor Gerente General de la región México, Latinoamérica y Caribe, en la categoría de marcas Premium Collection, al Gerente del Crowne Plaza Lima, Carlos La Rosa-Sánchez, Director Corporativo de Operaciones de OTP Hoteles. Este reconocimiento premia el óptimo desempeño del hotel durante el 2025 superando las metas trazadas en satisfacción de clientes, financieras y en entrenamiento de colaboradores. La premiación se dio durante la Convención Anual IHG de Gerentes Generales MLAC 2026, en la ciudad de Guadalajara, México el pasado Abril. Es la segunda vez

que se recibe ésta distinción, la primera vez fue en el año 2023.

“Mi total agradecimiento al equipo del Crowne Plaza Lima, cuyo esfuerzo y dedicación para ofrecer a nuestros huéspedes la mejor de las experiencias, se ve reflejado en este premio con que nos distingue IHG. A la familia Pinasco, nuestros directores generales y propietarios de OTP Hoteles, la mayor gratitud por el constante apoyo para alcanzar los mejores resultados con nuestras marcas Crowne Plaza Lima y Holiday Inn Lima Airport, unido a la proyección de seguir sacando adelante nuevos retos hotele-

ros. Orgulloso de haber recibido ésta importante distinción que compartimos con toda la familia OTP HOTELES”, así lo expresó Carlos La Rosa-Sánchez, Gerente General y Director de Operaciones del Crowne Plaza Lima.

De forma adicional, como ya lo habíamos compartido, nos llena de orgullo el haber sido nominados nuevamente en los World Travel Awards 2026 con nuestros dos hoteles en las categorías de Mejor Hotel de Negocios de Perú con nuestra marca Crowne Plaza Lima y con nuestro hotel Holiday

Inn Lima Airport en la categoría de mejor hotel de Aeropuerto de Sudamérica, premios que ya obtuvimos en el 2024 y 2025. Un año de reconocimientos y distinciones que nos motiva a seguir adelante apuntando siempre a la excelencia.

Para más información comunicarse con:

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



swissôtel LIMA

SILS ENGADIN

La Fondue

¡Ya abrimos!

De jueves a sábados de 19:00 a 23:00

reservas-restaurantes@swisslim.com.pe

WhatsApp: +51 937 695 632



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



CIBERATAQUES Y FALLAS OPERATIVAS: POR QUÉ LOS DATA CENTERS SON CRÍTICOS PARA LA BANCA



El sector financiero concentra el 33% de los ciberataques en la región y cada filtración cuesta más de US\$2.5 millones. En un entorno 24/7, la resiliencia tecnológica ya no es opcional.

El sector financiero opera hoy en un entorno plenamente digital. En el primer semestre de 2025, cada adulto realizó en promedio 1,6 pagos digitales diarios, según el Banco Central de Reserva del Perú. A nivel global, las transacciones electrónicas crecerán 61% hacia 2030, de acuerdo con PwC.

Este avance ha elevado las exigencias sobre la infraestructura tecnológica que respalda estas operaciones. Además, la adopción de inteligencia artificial y automatización presente en el 75% de las empresas en Latinoamérica, según IBM— incrementa la necesidad de contar con plataformas ro-

bustas. En este contexto, los data centers son fundamentales para garantizar continuidad operativa y alta disponibilidad.

Caídas que cuestan millones

En el sector financiero, la alta exposición a ciberataques y la dependencia de sistemas en tiempo real convierten cualquier falla tecnológica en una amenaza directa. Esta industria concentra el 33% de los ataques de ciberseguridad en Latinoamérica y el 50% termina en robo de datos o credenciales, según el informe X-Force 2025 de IBM. Además, el costo promedio de una filtración de datos en América Latina alcanzó los US\$2.51 millones el año pasado.

“Cualquier indisponibilidad, incluso por minutos, puede afectar miles de tran-

sacciones, generar pérdidas económicas y comprometer la confianza de clientes y reguladores”, comenta Guillermo Bustamante, subgerente de Preventa de Gtd.

El especialista explica que las incidencias más frecuentes incluyen caídas de plataformas transaccionales, problemas de conectividad, fallas eléctricas y ataques directos. Cuando esto ocurre, los sistemas core y de autenticación son los primeros en verse comprometidos, afectando la operación diaria y el acceso de los clientes a pagos y canales digitales.

“Más allá del inconveniente puntual, el mayor impacto es la pérdida de confianza, ya que el cliente espera que un banco sea siempre accesible y seguro”, añade Bustamante.

La infraestructura que sostiene la banca digital. En un entorno donde la continuidad es crucial, la infraestructura marca la diferencia. El 61% de los nuevos centros de

datos construidos en Latinoamérica en 2025 cuentan con una disponibilidad de 99.98%, según Mordor Intelligence.

“Los data centers alojan los sistemas críticos que sostienen la operación del banco. Si no es confiable, el banco no puede operar con normalidad”, afirma Bustamante.

De acuerdo con el especialista, un data center para banca debe garantizar alta disponibilidad, redundancia eléctrica y de telecomunicaciones, además de capacidad de recuperación ante incidentes. Estos elementos deben integrarse en una estrategia sólida de ciberseguridad y continuidad del negocio.

“Se necesita fortalecer la gobernanza, los procesos y la capacitación de las personas, entendiendo que la continuidad del negocio es un tema estratégico y no solo tecnológico”, concluye Guillermo Bustamante.



LA NUEVA GUERRA DIGITAL: CÓMO LAS EMPRESAS INTELIGENTES ESTÁN REDUCIENDO SU CARGA TRIBUTARIA



Pero ¿dónde está el límite entre estrategia y riesgo? ¿Por qué algunas compañías logran convertir sus impuestos en una ventaja competitiva mientras otras siguen atrapadas en procesos obsoletos?

Para entender esta nueva realidad, la llamada “guerra digital” ya no se libra únicamente en ventas o marketing. También ocurre en las decisiones financieras que determinan quién crece... y quién se queda atrás.

Hace unos años, la planificación tributaria parecía un tema reservado para grandes corporaciones. ¿Qué cambió? La velocidad del entorno empresarial. Hoy las compañías operan en mercados mucho más competitivos, con márgenes más estrechos y con administraciones tributarias mucho más sofisticadas; obligándolas a dejar de actuar de manera reactiva.

Recuerdo que, después de atravesar una agotadora fiscalización tributaria, el gerente general de una empresa mediana del sector comercial me dijo algo que todavía permanece dando vueltas en mi cabeza. Resumió años de errores en una sola frase: “Descubrimos que durante años habíamos pagado más de lo necesario simplemente por desorden”.

Esa confesión revela una realidad que muchas empresas prefieren no mirar de frente: en el mundo corporativo, el mayor enemigo puede ser la propia desorganización interna.

Por ANAHI RAMIREZ VERA
Abogada tributarista y Directora del área tributaria del estudio Vargas Pareja.

Durante años, hablar de impuestos dentro de una empresa era casi sinónimo de estrés y reuniones de último minuto con el contador. Hoy, esa escena está cambiando a una velocidad sorprendente. En silencio, mientras el mundo observa la revolución de la inteligencia artificial y el comercio digital, otra transformación ocurre detrás de las oficinas financieras: las empresas están usando tecnología para pagar mejor, ordenar sus operaciones y reducir legalmente su carga tributaria.

Cuando decidieron digitalizar su contabilidad y automatizar parte de sus operaciones, lograron organizar mejor su información, reduciendo significativamente sus costos tributarios.

La inteligencia artificial ha redefinido el ámbito tributario. Lo que antes requería semanas de análisis manual, hoy las empresas utilizan sistemas que les permiten anticipar riesgos. Más que una herramienta tecnológica, “la inteligencia artificial está entrando al corazón financiero de las empresas”

Pero esta transformación tiene otro actor igual de importante: el Estado. Las Administraciones tributarias también entran en la guerra digital y se están digitalizando agresivamente. Facturación electrónica, cruces automatizados de información bancaria y modelos predictivos de elusión o evasión forman parte de la nueva realidad.

En América Latina, Perú se ha convertido en uno de los países pioneros en incorporar el uso de la inteligencia artificial dentro de su marco normativo y sus sistemas de control tributario. Esta evolución ha acele-

rado el avance de la fiscalización digital y, con ello, ha cambiado por completo las reglas del juego para las empresas.

La tecnología también es una herramienta de defensa empresarial. Permite trazabilidad, orden documental y capacidad de respuesta frente a cualquier revisión tributaria.

En otras palabras: digitalizarse ya no es opcional.

Pero no todo es eficiencia y automatización. Algunas empresas, obsesionadas con reducir su carga fiscal, terminan cruzando límites legales o utilizando esquemas demasiado agresivos. Y el problema no es únicamente financiero.

Hoy la reputación corporativa pesa más que nunca y las empresas más inteligentes entienden eso perfectamente.

—Entonces, ¿cuál es la clave? La planificación tributaria moderna debe apoyarse en transparencia, sustancia económica real y cumplimiento normativo.



CONSTRUIR SIN DETENER LA OPERACIÓN: LA INGENIERÍA DETRÁS DE LOS PROYECTOS MINEROS



SC Ingeniería y Construcción es una empresa peruana con 25 años de experiencia en el desarrollo de proyectos de ingeniería y construcción para los sectores minero, industrial, energético e infraestructura. La empresa se especializa en ingeniería, metalmecánica y montaje electromecánico, integrando obras civiles, mecánicas y eléctricas bajo un enfoque EPC.

A lo largo de sus 25 años de operación, SC Ingeniería y Construcción acumula más de 3 millones de m³ de movimiento de tierra y 280,500 m³ de concreto instalado. En estructuras, suma 35,000 toneladas de acero corrugado y más de 150,300 toneladas de estructuras metálicas fabricadas y montadas en obra. A ello se suman la fabricación y montaje de tanques con capacidad supe-

rior a los 50,800 m³ y 3 millones de horas-hombre en paradas de planta.

En minería, cada ampliación representa un reto operativo. No se trata únicamente de construir una nueva estructura, sino de intervenir en entornos de alta exigencia donde el tiempo, la seguridad y la continuidad operativa son factores críticos. En ese contexto, la obra civil cumple un rol fundamental: no existe planta minera, instalación industrial o infraestructura crítica que pueda operar sin una base estructural segura y confiable. Esta premisa cobra especial relevancia en el Perú, un país caracterizado por alta sismicidad, geografía extrema, grandes altitudes y condiciones climáticas agresivas que someten a prueba permanente

cualquier edificación.

Bajo esa lógica, una inversión adecuada en seguridad estructural desde la etapa de diseño no solo reduce los riesgos operativos, sino que genera ahorros significativos en mantenimiento y reparaciones a lo largo del ciclo de vida de la infraestructura. Reforzar la base civil desde el inicio es siempre más eficiente que intervenir sobre fallas estructurales en una operación activa.

Un ejemplo concreto es el proyecto de ampliación del almacén de finos en Cuajone, Moquegua, para Southern Peru Copper Corporation. El proyecto nació de una necesidad operativa real: el material acumulado en la pila de finos generaba polvo fugitivo que alcanzaba zonas sensibles de la operación y representaba un riesgo ambiental. La solución requirió construir una nueva cobertura estructural en plena operación activa, a más de 3,200 metros sobre el nivel del mar, con variaciones térmicas extremas y vientos de alta intensidad, sin comprometer un solo día de producción de la concentradora.

El alcance integró obras civiles, estructuras metálicas, instalaciones mecánicas y eléctricas. El requisito central fue no interferir con las operaciones existentes, lo que exi-

gió coordinación permanente con la supervisión de Southern Copper, reportes de avance periódicos y autorización previa para cada intervención en zona operativa. La ejecución se rigió por estrictos protocolos de seguridad y un sistema de control de calidad con trazabilidad completa, desde la fabricación en taller hasta el montaje final en obra.

Existe una dimensión de la obra civil que merece reflexión: al concluir el proyecto, gran parte de lo construido deja de ser visible. Las cimentaciones, zapatas y muros quedan ocultos bajo el acero y el equipamiento. Sin embargo, de esa base invisible depende el funcionamiento de todo lo demás. Si la infraestructura civil falla, también fallan los procesos, los equipos y la continuidad operativa.

Proyectos como la ampliación del almacén de finos en Cuajone reflejan una condición constante en la minería: la infraestructura debe adaptarse a nuevas exigencias operativas sin interrumpir los procesos en curso. Eso requiere planificación integrada, control estricto de interferencias y una ejecución por fases que subordina el avance constructivo a la continuidad de la operación.



CÁMARA DE COMERCIO PERUANO-CHILENA Y MONTT GROUP REALIZARON JORNADA INFORMATIVA SOBRE SOFTLANDING LEGAL PARA EMPRESAS CHILENAS EN PERÚ



Lima, 11 de mayo de 2026.- La Cámara de Comercio Peruano-Chilena, en conjunto con su socio estratégico Montt Group, realizó una reunión informativa especializada sobre softlanding legal, marco normativo y tributario en el Perú, dirigida a empresas chilenas participantes de la misión comercial impulsada por la Cámara de Comercio de Santiago.

El encuentro contó con la participación de Elizabeth Lagos, Subgerente de Asuntos Internacionales de la Cámara de Comercio de Santiago, y Franco Figari, Gerente General de la Cámara de Comercio Peruano-Chilena, quienes acompañaron a la delegación empresarial chilena integrada por representantes de ITSANET S.A., Exit Flow Spa, Faros Asesores Ltda., Resolución en Línea SpA, Enlace Personas, Nawrath Auditores

Certificadores Limitada, Lureye Arriendos SpA, Plataforma Group, Easy Point Logistics SpA, Videsk SpA y Artikos Chile SpA.

Durante la sesión, especialistas de Montt Group —Paula Chinchá, Dolan Urbano, Jessica Avalos y Claudia Núñez— expusieron sobre los principales aspectos regulatorios y tributarios que deben considerar las empresas extranjeras para su ingreso y consolidación en el mercado peruano.

Asimismo, agradecemos a Montt Group por recibir a la delegación y liderar esta instancia de orientación estratégica para las empresas participantes de la misión comercial.

Para revivir los mejores momentos del evento [aquí](#).

EVENTOS DEL MES DE MAYO

AFTER OFFICE DE DELEGACIÓN DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO FORTALECIÓ NETWORKING EMPRESARIAL ENTRE PERÚ Y CHILE



Lima, 13 de mayo de 2026.- En el marco de la misión comercial de empresas chilenas en Perú impulsada por la Cámara de Comercio de Santiago, el estudio Barrios Fuentes Abogados ofreció un after office de integración empresarial, generando un espacio de networking y fortalecimiento de relaciones entre representantes del sector privado de Perú y Chile.

La actividad reunió a Germán Barrios, socio de Barrios Fuentes Abogados; Claudia Torres, gerente general del estudio; Elizabeth Lagos, Subgerente de Asuntos Internacionales de la Cámara de Comercio de Santiago; y Franco Figari, Gerente General de la Cámara de Comercio Peruano-Chilena, junto a representantes de la delegación empresarial chilena conformada por ITSANET S.A., Exit Flow SpA, Faros Asesores

Ltda., Resolución en Línea SpA, Enlace Personas, Nawrath Auditores Certificadores Limitada, Lureye Arriendos SpA, Plataforma Group, Easy Point Logistics SpA, Videsk SpA y Artikos Chile SpA.

La Cámara de Comercio Peruano-Chilena destacó la relevancia de este tipo de encuentros para consolidar espacios de cooperación binacional y promover mayores oportunidades de inversión y desarrollo empresarial entre Perú y Chile.

Para revivir los mejores momentos del evento [aquí](#).

SEGUNDA EDICIÓN DE LA RUTA COMERCIAL E INSTITUCIONAL VISITÓ PLANTA DE PROMET PERÚ EN CHILCA



Lima, 20 de mayo de 2026.- La Cámara de Comercio Peruano-Chilena realizó la segunda edición de la Ruta Comercial e Institucional, desarrollada en las instalaciones de PROMET Perú, ubicadas en Chilca, en una jornada orientada a fortalecer la articulación empresarial y promover nuevas oportunidades de colaboración dentro de la cadena de valor industrial.

La delegación fue recibida por Gustavo Costa, Gerente General de PROMET Perú, junto a su equipo comercial integrado por Mari Carmen Arias, Erika Rodríguez y Verly Salcedo, quienes presentaron una visión integral de las operaciones, capacidades y proyección de la compañía en el mercado peruano.

La delegación estuvo conformada por representantes de Óptica Alemana E.I.R.L.,

Rubrika Perú, B.A Consulting Perú, Omnilogistic, Contrans, Araya & Cía Abogados, Indata, HSEQ Latam EIRL, SC Ingeniería, Limagas y Crowne Plaza.

Durante la visita, los asistentes pudieron conocer de cerca los procesos productivos de PROMET Perú, así como su enfoque en innovación, eficiencia y desarrollo industrial, identificando además oportunidades de colaboración y sinergias entre las empresas participantes.

Para revivir los mejores momentos del evento [aquí](#).

CÁMARA DE COMERCIO PERUANO-CHILENA E INVA REALIZARON WEBCAST SOBRE ESTRATEGIAS PARA LA GESTIÓN DE MEGAPROYECTOS MINEROS



Lima, 27 de mayo de 2026.- La Cámara de Comercio Peruano Chilena, en conjunto con su socio INVA, realizó el webcast “Gestión de Megaproyectos Mineros: Estrategias para generar valor desde etapas tempranas”, encuentro virtual que reunió a representantes del sector minero, empresas proveedoras y profesionales vinculados a la industria.

La actividad tuvo como objetivo analizar los principales desafíos y oportunidades que enfrentan actualmente los megaproyectos mineros en la región, así como compartir herramientas y metodologías orientadas a maximizar el valor de las inversiones desde las primeras etapas de desarrollo.

La jornada contó con las exposiciones de Fredy Alejandro, Director General de INVA y consultor especializado en gestión de

proyectos con más de 25 años de experiencia internacional, y Roberto Martínez, Director de Negocios de la compañía, especialista en operabilidad y gestión de proyectos con más de cuatro décadas de trayectoria en la industria minera. Asimismo, se presentó el enfoque Front End Loading (FEL), metodología orientada a fortalecer la planificación temprana, la identificación de riesgos y la toma de decisiones estratégicas para asegurar la viabilidad y sostenibilidad de los proyectos mineros.

Revisa el video completo [aquí](#).

Cámara de Comercio Peruano-Chilena

¡Síguenos!



WhatsApp +51 970 149 343