



BOLETÍN MENSUAL 2026

EDICIÓN AGOSTO



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



Agosto fue un mes que reafirmó el valor de encontrarnos, compartir experiencias y fortalecer los vínculos que hacen posible una relación empresarial cada vez más dinámica entre Perú y Chile.

Iniciamos el mes con la primera edición de “Sabores que Conectan | Noche de Pisco & Vino”, una experiencia que reunió a empresarios, ejecutivos, autoridades, socios y aliados en torno a la gastronomía, el diálogo y el networking. Más que un encuentro, fue una oportunidad para celebrar los vínculos construidos y generar nuevas conversaciones en un espacio diferente, cercano y especialmente pensado para conectar.

Esta iniciativa refleja parte de la visión que impulsa a la Cámara de Comercio Peruano-Chilena: crear espacios que faciliten el encuentro entre empresas, promuevan nuevas oportunidades y fortalezcan la integración empresarial entre ambos países.

Con esta misma mirada, septiembre llega con una agenda especialmente relevante. Del 7 al 10 de septiembre, estaremos presentes en EXPOMINA 2026, acompañando la llegada de una delegación empresarial conformada por 16 empresas de Perú y Chile: Novamine, Antara Solutions, Mantos Group, Magotteaux Perú, Cadetech, Septum Perú, Liplata, Dartel, Medel & Cía., Metal Tools, Veolia, Ecos Chile, Lima Gas, SCING, Scanavini y Floid.

La participación de esta delegación representa una oportunidad para acercar empresas de distintos sectores al ecosistema empresarial peruano, facilitando reuniones, contactos estratégicos y espacios para explorar nuevas posibilidades de colaboración y negocios.

Como parte de esta agenda, realizaremos también un Desayuno Empresarial, que convocará a alrededor de 150 participantes, entre empresarios, ejecutivos, representantes de instituciones y profesionales, en un espacio orientado al intercambio de ideas, la generación de contactos y el fortalecimiento de relaciones comerciales.

Estos encuentros forman parte de una agenda que busca ir más allá del networking. Nuestro objetivo es generar conexiones con propósito, facilitar oportunidades concretas y contribuir al desarrollo de relaciones empresariales sostenibles entre Perú y Chile.

Desde la Cámara continuamos trabajando para acercar mercados, empresas y personas. Cada encuentro, cada delegación y cada nueva alianza representa una oportunidad para seguir construyendo una comunidad empresarial más conectada, dinámica y preparada para identificar nuevas oportunidades de crecimiento. Gracias a nuestros socios, aliados y empresas que continúan confiando en la Cámara y siendo parte de esta agenda.

Seguimos conectando oportunidades entre Perú y Chile

ÍNDICE



DEMANDA ELÉCTRICA DE LA MINERÍA CRECIÓ 6,4 % EN DOS AÑOS Y PLANTEA NUEVOS RETOS PARA LA INFRAESTRUCTURA DEL SECTOR

06

CENTRO MÉDICO DEL TRABAJADOR INAUGURA SU NUEVA SUCURSAL CURICÓ Y FORTALECE SU PRESENCIA EN LA REGIÓN DEL MAULE

08



EL PRIMER HOSPICE PEDIÁTRICO DEL PERÚ BUSCA ABRIR SUS PUERTAS CON EL APOYO DE LA COMUNIDAD

12



NUEVAS MEDIDAS FITOSANITARIAS PARA LA EXPORTACIÓN: CLAVES PARA LAS AGROEXPORTADORAS

14



LA CORRECTA GESTIÓN EMPRESARIAL FRENTE A PROCESOS JUDICIALES EN MATERIA LABORAL

16



2026

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

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

Organiza / Organized by: **GRUPO DIGAMMA**
COMUNICACIONES & EVENTOS

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

Regístrate sin costo. ¡No te quedes fuera!

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

MIA
MINING INVESTMENT AMERICA

Congresos Internacionales en Expomina:

SME Society for Mining, Metallurgy & Exploration

CESCO CENTRO DE ESTUDIOS DEL COBRE Y LA MINERÍA

Congresos técnicos Internacionales:

PROCESSMIN

MANTEMIN

America Mining SUMMIT
VIII Cumbre Internacional de Minería de las Américas

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 y Futuro

Foro Mujeres en Minería

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

Auspiciador Platino / Platinum Sponsor:

Empresas **El Comercio** **GESTIÓN**

Auspiciador Oro / Gold Sponsor:

AngloAmerican **APUCORP** **KSRGLOBAL** **LIUGONG** **repsol** **claro** **empresas**

Auspiciador Plata / Silver Sponsor:

INTEREXA **GLENORE** **ANTAMINA** **AMERICAN LITHIUM** **BARRICK** **BUENAVENTURA** **Cerro Verde** **calcem** **CELSA** **MMG** **LAS BAMBAS** **e digital**

Auspiciador Cobre / Copper Sponsor:

HIDBAY **SouthernPerú** **Grupo México** **35 años** **JetSMART** **Interbank** **mercantil** **prysmian** **CONFIPETROL** **Securitas** **TECHINT** **Zafranal** **Teck**

Cámaras y Pabellones Internacionales / Chambers and International Pavilions:

AMCHAM **CÁMARA DE COMERCIO CANADA-PERÚ** **AHK** **Cámara de Comercio Peruano-Chilena** **KALLMAN** **ProChile** **apcci** **MACUSA** **RUMBO MINERO** **America Mining**

Agencia de Aduanas y Carga oficial:

Revista oficial / Official Magazine:

Oficializado por:

PERÚ Ministerio de Energía y Minas

10ª Edición Expomina Perú

www.expomina Peru.com

DEMANDA ELÉCTRICA DE LA MINERÍA CRECIÓ 6,4 % EN DOS AÑOS Y PLANTEA NUEVOS RETOS PARA LA INFRAESTRUCTURA DEL SECTOR



El incremento sostenido del consumo eléctrico en las operaciones mineras impulsa la demanda de cables especializados para garantizar la continuidad operacional.

La demanda de energía de la minería peruana continúa creciendo. De acuerdo con cifras del Comité de Operación Económica del Sistema Interconectado Nacional (COES), la demanda máxima del sector minero pasó de 2.050,81 MW en junio de 2024 a 2.182,86 MW en junio de 2026, lo que representa un incremento acumulado de 6,4 %. Solo frente a junio de 2025 (2.095,43 MW), el crecimiento fue de 4,2 %, reflejando la creciente electrificación de las operaciones y el mayor consumo energético que demanda la actividad minera.

Este comportamiento responde al desarrollo de nuevos proyectos, la incorpora-

ción de procesos más automatizados y la búsqueda de operaciones más eficientes y sostenibles.

Sin embargo, también pone sobre la mesa un desafío para la industria: garantizar que la infraestructura eléctrica evolucione al mismo ritmo que la demanda, asegurando un suministro confiable incluso en los entornos operativos más exigentes. “La minería suele hablar de automatización, inteligencia artificial, digitalización o descarbonización, pero ninguna de esas tecnologías puede operar sin una infraestructura eléctrica confiable. Los cables son la columna vertebral que hace posible esa transformación y hoy deben responder a condiciones mucho más exigentes que hace algunos años, tanto en seguridad como en continuidad operacional y desempe-

ño”, señaló Ana Beatriz Bautista, gerenta de ventas nacional de Prysmian Perú.

Para la compañía, uno de los principales retos será contar con soluciones diseñadas específicamente para las condiciones de la industria minera, capaces de soportar altas exigencias mecánicas, ambientales y operativas.

El desempeño del cableado eléctrico cobra especial importancia en aplicaciones críticas como minas subterráneas, sistemas de izaje, equipos móviles, sistemas de reeling, festoon y operaciones a tajo abierto, donde la confiabilidad de la infraestructura resulta determinante para evitar interrupciones y garantizar la seguridad de las operaciones.

Prysmian en Expomina Perú 2026

Con el objetivo de compartir estas innovaciones y analizar los desafíos que enfrenta la infraestructura eléctrica en la minería, Prysmian estará presente en Expomina Perú 2026, donde exhibirá parte de su portafolio especializado en el stand A052.

La propuesta de la compañía estará enfocada en mostrar cómo distintas tecnologías de cableado, conectividad y accesorios pueden responder a las diversas condiciones que enfrenta una operación minera.

Durante la feria, los asistentes podrán conocer soluciones para aplicaciones móviles y fijas, minería subterránea y a tajo abierto, así como sistemas que requieren alta flexibilidad, resistencia mecánica y confiabilidad operacional.

Entre las tecnologías seleccionadas se encuentran G-GC y SHD-GC (ANACONDA®), desarrolladas para aplicaciones móviles sometidas a importantes exigencias mecánicas; PryMineLed®, que incorpora visibilidad al cable mediante

un sistema de autoiluminación LED por inducción de tensión, aportando un componente adicional de seguridad en condiciones de baja iluminación; y Sectorflex®, que optimiza las dimensiones del cable y facilita su manipulación e instalación, especialmente en espacios restringidos.

El portafolio que Prysmian presentará también incluye MT Multipolar XAT/EVA, una solución de media tensión orientada a aplicaciones que requieren flexibilidad, robustez y confiabilidad, así como Network Components, que complementa la infraestructura eléctrica mediante mufas, empalmes, conectores separables, terminales enchufables y soluciones de puesta a tierra.

De esta manera, la compañía busca mostrar que la confiabilidad de una instalación minera no depende únicamente del cable, sino del desempeño integral de los distintos componentes que conforman el sistema eléctrico.

Los especialistas de Prysmian también compartirán su visión sobre las principales tendencias que están impulsando la electrificación del sector y el papel que desempeñará la infraestructura eléctrica para acompañar el crecimiento de la minería peruana en los próximos años.

Sobre Prysmian

Prysmian Perú S.A.C. forma parte del Grupo Prysmian, líder mundial en soluciones de cableado y sistemas para energía y telecomunicaciones, con presencia en más de 50 países. En el Perú opera bajo la marca Prysmian desde 2018, ofreciendo soluciones de baja, media y alta tensión, telecomunicaciones y accesorios para los sectores de energía, minería, industria e infraestructura, respaldadas por el conocimiento técnico y la experiencia global del grupo. <https://pe.prysmian.com/es>

CENTRO MÉDICO DEL TRABAJADOR INAUGURA SU NUEVA SUCURSAL CURICÓ Y FORTALECE SU PRESENCIA EN LA REGIÓN DEL MAULE



Centro Médico del Trabajador (CMT) continúa fortaleciendo su red de atención en Chile con la apertura de Curicó, su segunda sucursal en la Región del Maule - la primera es Talca- y la cuarta inauguración realizada durante este año. Con esta nueva sede, CMT alcanza las 22 sucursales distribuidas desde Iquique hasta Punta Arenas, consolidando su cobertura nacional en salud ocupacional.

La apertura de CMT Curicó responde a la demanda de servicios de salud ocupacional en la Región del Maule, debido a la presencia de proyectos de inversión, de diversas industrias; permitiendo ampliar la capacidad de atención y ofrecer un servicio más ágil a empresas y trabajadores del sector.

La nueva sucursal está ubicada en el centro comercial Casa Montt, ubicado en calle Manuel Montt 386, piso 3, Curicó. La nueva sucursal cuenta con infraestructura moderna, tecnología de última generación, cómodas salas de espera y un sistema de agenda inmediata, facilitando el acceso a evaluaciones y exámenes de salud ocupacional.

Esta nueva sede permitirá seguir apoyando a empresas de diversos sectores productivos que requieren mantener la salud de sus trabajadores al día mediante servicios como exámenes preocupacionales, ocupacionales y otras evaluaciones médicas laborales.

La inauguración de Curicó forma parte

del plan de expansión nacional de CMT, que contempla continuar creciendo durante los próximos meses con nuevas aperturas, principalmente, en la zona centro-sur del país. La agenda ya se encuentra disponible para reservar una hora en la nueva sucursal.

Agenda tu hora en CMT Curicó



SOLUCIONES ELÉCTRICAS QUE CONECTAN EL PROGRESO

Ofrecemos materiales eléctricos y desarrollamos proyectos especializados brindando soluciones integrales para los sectores industrial, comercial, minero y construcción, con productos de calidad y soporte técnico especializado.



COBERTURA NACIONAL



VENTA MULTICANAL



EJECUCIÓN TÉCNICA

+25

AÑOS DE EXPERIENCIA

ESPECIALISTAS EN ESTRUCTURAS METÁLICAS

SOLUCIONES INTEGRALES



DISEÑO



FABRICACIÓN



OBRAS CIVILES



MONTAJE

SECTORES



MINERÍA



ENERGÍA Y
TELECOMUNICACIONES



INFRAESTRUCTURA



INDUSTRIA



OBRAS
PÚBLICAS

PRINCIPALES PROYECTOS



TRUCK SHOP



MINA SAN GABRIEL



HPGR-MINA CUAJONE



MÓDULOS DE AULAS



TORRES DE ALTA TENSIÓN



PUENTE MONTALVO

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE



• **Casa Matriz**
Calle Carlos Pedemonte 129
San Luis, Lima

• **Centro de Distribución**
Jr. Salaverry 180 Urb. El Pino
San Luis, Lima

• **Puntos de venta Lima**
Jr. Bambas 445, Cercado
Bambas

• **Puntos de venta provincia**
Av. Alfonso Ugarte 532
Arequipa

• **Presencia comercial en:**
Ica - Piura

• **Contáctanos**
01 323 9615
ventas@dartel.com.pe
ventas2@dartel.com.pe

• **¡COTIZA AQUÍ!**
+51 966 657 771



www.dartel.com.pe



UNA EMPRESA DEL

GRUPO
METALINDUSTRIAS
INTEGRANDO LA REGIÓN

Más de 35 años brindando
soluciones para el desarrollo
de la región en minería,
infraestructura, energía y más.

+51 939 352 416
info@megaestructuras.pe
WWW.MEGAESTRUCTURAS.PE



EL PRIMER HOSPICE PEDIÁTRICO DEL PERÚ BUSCA ABRIR SUS PUERTAS CON EL APOYO DE LA COMUNIDAD



En el Perú, más del 80% de los niños en proceso final de vida pasan sus últimos días en hospitales, entornos concebidos principalmente para el diagnóstico y tratamiento de enfermedades, y no para acompañar esta etapa de la vida. Casa Khuyana ha construido el primer hospice pediátrico del país para ofrecer un espacio de cuidado integral a estos niños y sus familias, y hoy necesita del apoyo de personas y empresas para entrar en funcionamiento.

El hospice pediátrico se encuentra en el Valle Sagrado de los Incas, en Cusco, en un espacio de más de 3.300 metros cuadrados rodeado de naturaleza. Fue concebido como un hogar para que los niños con enfermedades incurables y sus familias puedan transitar esta etapa con acompañamiento médico, emocional, social y espiritual. El servicio será gratuito y se sostendrá

gracias a la contribución y compromiso de personas, empresas y aliados institucionales.

La organización lleva cinco años de trabajo: construyó la infraestructura, desarrolló un modelo de atención integral de cuidados paliativos pediátricos con la participación de especialistas nacionales e internacionales. Cuenta con una Comisión Técnica que supervisa los procesos clínicos y éticos, y con el acompañamiento y auditoría pro bono de PwC. “Cuando algo es urgente y tan necesario, la fuerza está en la comunidad que acompaña. La puesta en marcha de Casa Khuyana es una necesidad en nuestro país porque cada niño en proceso final de vida merece vivir sus últimos días con alivio del sufrimiento, acompañado por sus seres queridos y con dignidad

afirma Mónica Pfeiffer, fundadora y directora general de la asociación, tanatóloga y doula de final de vida con larga trayectoria en el sector.

Lo que está en juego se entiende mejor desde una historia. Yolanda Huilca Flores es una navegadora de pacientes que conoció esa tarea después de acompañar a su hija de 5 años durante nueve meses de tratamiento oncológico, hasta su muerte. La niña no llegó a recibir cuidados paliativos pediátricos formales, sin embargo Yolanda comprendió de manera intuitiva la importancia de que se fuera en paz y rodeada de amor. Esa comprensión no debería depender de la intuición de cada familia, sino estar garantizada por un sistema de salud que reconozca el acompañamiento integral como parte del cuidado.

Era una niña tan alegre, tan llena de vida que no demostraba que estaba enferma. Era muy valiente recuerda Yolanda. Casos como el de su hija confirman que cuando los cuidados paliativos pediátricos llegan a tiempo, el proceso final de vida puede tran-

sitar con dignidad y sin perder experiencias vinculadas a lo lúdico y familiar. Porque los niños nunca deberían dejar de ser niños, mucho menos cuando atraviesan procesos tan complejos.

Además de garantizar su funcionamiento, Casa Khuyana aspira a consolidarse como un modelo replicable en otras regiones del país y de América Latina. Toda persona puede ser parte del proyecto a través de su campaña de donaciones, y las empresas pueden sumarse mediante programas de colaboración especialmente diseñados para generar un impacto social significativo. Aunque no es posible cambiar el desenlace, siempre podemos ofrecer cuidado y amor durante esta etapa de la vida, concluye Pfeiffer. Para donar a Casa Khuyana desde una empresa u organización, contactarse con su fundadora y directora, Mónica Pfeiffer, monica.pfeiffer@casakhuyana.org (+51 999 500 917)

Para donaciones individuales, hacer click aquí: <https://dona.casakhuyana.org/>



NUEVAS MEDIDAS FITOSANITARIAS PARA LA EXPORTACIÓN: CLAVES PARA LAS AGROEXPORTADORAS



Por Jazmin Ramos Flores, Abogada de Araya & Compañía

El 14 de agosto de 2026, el Servicio Nacional de Sanidad Agraria – SENASA publicó la Resolución Directoral N° D000028-2026-MI-DAGRI-SENASA-DSV, mediante la cual se aprobaron las “Medidas fitosanitarias para la certificación fitosanitaria de productos vegetales destinados a la exportación”.

Al no haberse establecido una fecha distinta para su entrada en vigencia, las nuevas medidas son aplicables desde el 15 de agosto de 2026.

La nueva regulación busca reducir los riesgos fitosanitarios y asegurar que los productos vegetales destinados a la exportación cumplan con los requisitos exigidos por los países de destino. Para las agroexportadoras, esto supone la necesidad de prestar especial atención no solo a la cer-

tificación, sino también a los controles, procedimientos y responsabilidades que intervienen a lo largo de la cadena de exportación.

1. ¿Cuáles son los principales aspectos de la nueva regulación?

Control durante todo el proceso de exportación La certificación fitosanitaria no debe entenderse únicamente como un trámite previo al embarque. SENASA pone especial atención en los controles que realizan los exportadores y las plantas empacadoras desde la recepción de la materia prima hasta el despacho del producto. Por ello, resulta fundamental que las empresas cuenten con procedimientos adecuados y mantengan los registros que permitan demostrar el cumplimiento de las condiciones fitosanitarias aplicables.

Requisitos que pueden variar según el país de destino

Las medidas, registros y anexos aplicables pueden modificarse o actualizarse de acuerdo con los requisitos establecidos por los países importadores o con las disposiciones que emita SENASA. En consecuencia, las empresas deben revisar periódicamente las condiciones aplicables a cada producto y mercado de destino, especialmente antes de iniciar una campaña y durante su desarrollo.

Una incidencia fitosanitaria puede generar consecuencias comerciales y contractuales

Un problema originado en el fundo, durante la recepción de la fruta, en el proceso de empaque, almacenamiento o trazabilidad puede afectar la certificación del producto y, como consecuencia, generar retrasos en los embarques o dificultades para cumplir con los compromisos asumidos frente a los compradores.

Por ello, una incidencia fitosanitaria no necesariamente termina en un problema regulatorio: también puede generar consecuencias comerciales, económicas y contractuales para los distintos participantes de la cadena.

2. Entonces, ¿qué recomendamos a las agroexportadoras?

Desde el punto de vista legal, recomendamos revisar cómo se encuentran distribuidas las responsabilidades entre los distintos participantes de la cadena de exportación. En particular, sugerimos que los contratos con productores, fundos, empacadoras y demás proveedores no se limiten a señalar de manera general que la fruta debe encontrarse “apta para exportación”.

Resulta conveniente precisar qué obligaciones debe cumplir cada parte en materia fitosanitaria, qué información y registros debe conservar y entregar, cómo deben comunicarse las incidencias detectadas y quién asumirá las consecuencias cuando la fruta sea observada, requiera un tratamiento adicional o no pueda ser exportada por unacausa atribuible a alguna de las partes.

Una adecuada definición contractual de

estas obligaciones permite anticiparse a posibles controversias y establecer con mayor claridad quién debe asumir los costos y consecuencias derivados de un incumplimiento.

3. Conclusiones

Desde el 15 de agosto de 2026, las agroexportadoras deben considerar las nuevas medidas aprobadas por SENASA dentro de sus procesos de certificación fitosanitaria.

La Resolución no establece expresamente una obligación de modificar los contratos comerciales. Sin embargo, desde una perspectiva preventiva, recomendamos revisar que los procedimientos internos, registros y contratos se encuentren alineados con los requisitos fitosanitarios aplicables a cada producto y país de destino. Una adecuada distribución de responsabilidades y una correcta trazabilidad pueden contribuir a reducir retrasos, rechazos y controversias entre los distintos participantes de la cadena de exportación.

En Araya & Cía. somos especialistas en el sector agroexportador y contamos con experiencia asesorando a empresas en materias regulatorias, contractuales y de comercio internacional. Podemos ayudarlos a revisar y adecuar sus contratos y procesos frente a las nuevas exigencias fitosanitarias, identificando posibles contingencias y contribuyendo a proteger sus operaciones de exportación.



LA CORRECTA GESTIÓN EMPRESARIAL FRENTE A PROCESOS JUDICIALES EN MATERIA LABORAL



Max Carbajal Meléndez

Dentro de la gestión empresarial, en lo correspondiente a las vinculaciones con los trabajadores, es importante analizar periódicamente las posibles contingencias internas que pueden derivar en controversias judiciales, en tanto que estas situaciones tienen implicancias administrativas, presupuestales, comerciales y/o reputacionales.

Por ello, se procede a detallar cinco (5) recomendaciones ante una correcta gestión dentro de las controversias judiciales:

1. Reconocer los casos contingentes. La empresa debe reconocer cuándo un caso puede ser materia de cuestionamiento a nivel judicial, por cualquier materia relacionada al vínculo de trabajo (ej. pago de beneficios sociales, despido, accidente laboral, entre otros). Dentro de esta medida, la participación de un asesoría legal es fundamental,

con la finalidad de determinar los pros y contras de estos casos.

2. “Scouting legal”. Se han presentado casos en los cuales las empresas desconocen que forman parte de procesos judiciales. En este contexto, la búsqueda de expedientes judiciales en cada una de las jurisdicciones donde cuentan con sedes laborales es una tarea preventiva necesaria y periódica, a partir del cual se pueda confirmar (i) la existencia o no de controversias en su contra; y, (ii) el estado actual de estos procesos judiciales, de ser el caso.

3. Preparación estratégica. Cuando la empresa conoce que iniciaron un proceso judicial contra en su contra (específicamente, posicionada como demandada), es fundamental recopilar la información necesaria que permita conocer cada aspecto del caso en concreto. Este primer paso es netamente informativo. A razón de estas identificaciones, acto seguido, corresponde establecer la estrategia procesal más viable para la organización, considerando los fundamentos utilizados por la parte demandante, aunado a posiciones judiciales (casaciones) que remarquen una posición decisión sobre la controversia.

4. Elaboración efectiva de las respuestas a auditores contables. El requerimiento de información por los asesores contables de las empresas, a razón de la determinación del nivel de riesgo (probable, posible y remoto), aunado a la cuantificación de las provisiones, ante cada proce-

so judicial necesita de una fundamentación objetiva que advierta el ejercicio utilizado para arribar a una calificación y cuantía respectiva. Esta información posibilita presupuestar el impacto, desde lo económico, del proceso judicial para los empleadores.

5. No descartar otras formas de resolución de conflictos. El hecho de que exista un proceso judicial iniciado contra una empresa no inhibe que las partes procesales puedan negociar una salida armoniosa. La forma de transmitir la posición de la empresa, aunado a establecer los parámetros requeridos para arribar a una posible negociación, son aspectos que deben ser revisados adecuadamente, firmándose los documentos necesarios que garanticen la transparencia y exigibilidad sobre lo acordado libremente entre demandante y demandado.

Lo señalado en el presente artículo englo-

ba, de manera general y resumida, aspectos que deberían ser observados y ejecutados por las empresas ante una gestión adecuada de los procesos judiciales en materia laboral, los cuales se pueden extrapolar a otras materias, inclusive. Sin perjuicio de lo señalado, la comunicación constante y directa entre el empleador con los trabajadores es un factor importante para evitar descontentos internos y, de darse el caso, contingencias judiciales futuras.

No olvidar este punto.

Para mayor información en asesoría jurídica por consultoría laboral, procedimientos ante SUNAFIL, seguridad y salud en el trabajo, y procesos laborales, comuníquese con el área laboral del Estudio Vargas Pareja, por medio del correo electrónico: mcarbajal@vargaspareja.com.



PROGRAMA INTERNACIONAL DE FORMACIÓN GERENCIAL

Una mirada más amplia permite comprender mejor la complejidad de las organizaciones.

Porque liderar no es solo saber más de una función, sino entender mejor la organización en su conjunto.

OCTUBRE | ZOOM | 7 SEMANAS

CRECER +

Chile



EVENTOS DEL MES DE AGOSTO

SABORES QUE CONECTAN NOCHE DE PISCO & VINO



Lima, 5 de agosto de 2026. — Una noche en la que los sabores, las historias y las conexiones fueron los grandes protagonistas. La Cámara de Comercio Peruano-Chilena celebró con éxito la primera edición de “Sabores que Conectan | Noche de Pisco & Vino”, una experiencia que reunió a cerca de 80 empresarios, altos ejecutivos, autoridades, socios y aliados de Perú y Chile.

La velada contó con la presencia del Embajador de Chile en el Perú, Milenko Skoknic Tapia, así como de Juan Carlos Fisher Tudela, presidente de la Cámara de Comercio Peruano-Chilena, directores de la institución, socios y representantes de importantes empresas de Perú y Chile.

Uno de los momentos centrales de la noche fue la conversación con dos destaca-

das mujeres referentes en sus respectivas industrias: Licette Arrese, gerente general de Casaideas Perú, y Francesca Ferreyros, chef y emprendedora, quienes compartieron sus experiencias y reflexiones en torno al liderazgo, la innovación, la creatividad y la importancia de construir experiencias memorables.

La Cámara de Comercio Peruano-Chilena expresó su especial agradecimiento al Hotel nhow Lima por recibir esta primera edición en un espacio moderno y disruptivo, alineado con el espíritu de “Sabores que Conectan”. Asimismo, agradeció a VSPT Wine Group, Pisco Ferreyros, JetSMART, Perufarma y Vértice PR, aliados que hicieron posible esta experiencia. Para revivir los mejores momentos del evento [aquí](#).



Nuevos socios

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



Empresa: ECERT
Actividad económica: Tecnología y Transformación Digital
Contacto: mhernandez@ecertla.com
Página web: <https://www.ecertla.com/peru/>



Empresa: VIDESK
Actividad económica: Soluciones digitales y plataformas tecnológicas
Contacto: aleiva@videsk.io
Página web: <https://videsk.io/>



Empresa: RELIX PERÚ
Actividad económica: Tratamiento y gestión del agua
Contacto: zoila.alfaro@relixwater.com
Página web: <https://relix.pe/>



¡Síguenos!



WhatsApp +51 970 149 343