



BOLETÍN MENSUAL 2026

EDICIÓN SEPTIEMBRE



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



Septiembre fue un mes de intensa actividad para la Cámara de Comercio Peruano-Chilena, marcado por una agenda empresarial que nos permitió seguir fortaleciendo los vínculos entre Perú y Chile, acercando empresas a nuevos mercados y generando espacios para el intercambio de experiencias y oportunidades de negocio.

El mes inició con la Jornada Empresarial Chancay 2026, un encuentro multisectorial que reunió a empresas de distintos sectores para conocer de cerca uno de los principales proyectos de infraestructura y conectividad del país. La visita al Terminal Portuario Multipropósito de Chancay permitió conocer su operación, tecnología y proyección como punto estratégico para el comercio internacional, destacando además la importante participación de Chile en el movimiento de transbordo del terminal.

La jornada continuó con la visita a Austral Group, donde la delegación pudo conocer sus operaciones, su enfoque de pesquería responsable y sus prácticas de excelencia operacional. Asimismo, el intercambio con Apro Chancay permitió conocer iniciativas vinculadas al desarrollo sostenible y la gestión social en la zona. Esta experiencia reafirmó el valor de generar encuentros multisectoriales que permitan a las empresas identificar nuevas oportunidades de colaboración y ampliar sus redes de contacto.

Posteriormente, nuestra agenda estuvo marcada por la Misión Comercial Sector Minería Perú-Chile, que reunió en Lima a una delegación de 16 empresas chilenas vinculadas al sector minero. A través de talleres especializados, reuniones empresariales y espacios de networking, acompañamos a las empresas participantes en su acercamiento al mercado peruano y en la identificación de potenciales oportunidades comerciales.

En el marco de EXPOMINA PERÚ 2026, la Rueda de Negocios Perú-Chile permitió conectar a la delegación con importantes compañías mineras del país, generando espacios para presentar soluciones, intercambiar conocimientos y explorar nuevas posibilidades de colaboración. A ello se sumó el Desayuno Minero Perú-Chile, que reunió a líderes empresariales, autoridades y representantes del sector para dialogar sobre los principales desafíos y oportunidades de la minería, abordando temas como minerales críticos, innovación, automatización, productividad, sostenibilidad, seguridad e inversión.

Ahora, al entrar en octubre, iniciamos un mes muy especial para nuestra institución: el mes de nuestro aniversario. Una ocasión para celebrar la trayectoria construida junto a nuestros socios y aliados, y para reafirmar nuestro compromiso de seguir fortaleciendo los lazos empresariales entre Perú y Chile.

Más que celebrar un año más, celebramos las conexiones, alianzas y oportunidades que hemos construido juntos y que nos impulsan a seguir mirando hacia el futuro.

Seguimos conectando oportunidades entre Perú y Chile

ÍNDICE



EY PERÚ PRESENTA ETNOGRAFÍA DE LA CULTURA ANDINA, OBRA QUE REÚNE SEIS DÉCADAS DE INVESTIGACIÓN DE JUAN OSSIO ACUÑA

06

08 CENTRO MÉDICO DEL TRABAJADOR LLEVA LA CLÍNICA A LAS INSTALACIONES DE SUS CLIENTES



SC INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN: 26 AÑOS CONSTRUYENDO CON SEGURIDAD, CALIDAD Y COMPROMISO

12



14 ARAYA & CÍA. PARTICIPÓ POR CUARTO AÑO CONSECUTIVO EN EXPOALIMENTARIA



TERPEL IMPULSA LA ECONOMÍA CIRCULAR AL TRANSFORMAR RESIDUOS ORGÁNICOS JUNTO A SINBA

16



18 EL VERDADERO COSTO DE LA DETENCIÓN OPERATIVA: UNA OPORTUNIDAD PARA FORTALECER LA CADENA MINERA



EL CICLO DEL TALENTO EN MINERÍA: PERSONAS PARA CADA ETAPA DEL NEGOCIO

20



22 INFORME DE SHERIFF REVELA QUE LOS BANCOS CONCENTRAN EL 72% DEL FACTORING EN PERÚ



swissôtel LIMA



Un reconocimiento a **NUESTRA SEGURIDAD**

OBTUVIMOS LA CERTIFICACIÓN EJECUTIVA SAFEHOTELS.



EY PERÚ PRESENTA ETNOGRAFÍA DE LA CULTURA ANDINA, OBRA QUE REÚNE SEIS DÉCADAS DE INVESTIGACIÓN DE JUAN OSSIO ACUÑA



A través de una mirada etnográfica e histórica, la obra acerca al lector a una comprensión profunda del mundo andino.

• “Etnografía de la cultura andina” puede ser consultado a través del siguiente enlace: www.ey.com/pe/la-historia-en-ey

Lima, 23 de setiembre de 2026.- EY Perú, firma líder en servicios profesionales en el país, presenta “Etnografía de la cultura andina”, obra que compila más de seis décadas de investigación de Juan Ossio Acuña, doctor en Antropología por la Universidad de Oxford, uno de los principales referentes del estudio de la cultura andina y primer Ministro de Cultura del Perú.

A través de una mirada etnográfica e histórica, el autor acerca al lector a una comprensión profunda del mundo andino, al

explorar las formas de organización social, económica, ritual, tradicional y de parentesco que dan continuidad a la cultura andina.

“Construir un mejor futuro comienza por comprender nuestro pasado. Bajo esta convicción nace La Historia en EY, nuestra iniciativa cultural orientada a preservar, poner en valor y compartir la historia, el conocimiento y la identidad que nos han formado. Por ello, desde hace más de una década, estamos comprometidos con generar un impacto que trascienda el ámbito de los negocios. Al contribuir con el desarrollo cultural y educativo, buscamos fomentar una sociedad más informada, reflexiva y orgullosa de su historia, convencidos de que el conocimiento compartido es un pilar fundamental para nuestro desarrollo”, señala Paulo

Pantigoso, Country Managing Partner de EY Perú.

A través de investigaciones de campo, revisión de fuentes históricas y recopilación de testimonios personales distribuidos en 596 páginas, el autor pone al alcance del público una contribución clave para acercarnos a nuestra historia, nuestra identidad y aquello que nos permite comprender mejor quiénes somos.

Esta obra se suma a La Historia en EY, iniciativa que —desde hace más de una década y con más de 25 libros publicados— busca preservar y difundir nuestro patrimonio histórico y cultural.

“Etnografía de la cultura andina” está disponible en formato digital y puede descargarse de manera gratuita aquí: www.ey.com/pe/la-historia-en-ey

www.ey.com/pe/la-historia-en-ey

Acerca de EY Perú

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

Para más información, comunicarse con:
EY Perú Métrica

Miya Mishima Alvaro Barclay
993-530-249 955-331-536
miya.mishima@pe.ey.com



CENTRO MÉDICO DEL TRABAJADOR LLEVA LA CLÍNICA A LAS INSTALACIONES DE SUS CLIENTES



Con sus campañas in house, CMT | Centro Médico del Trabajador ya evaluó este año a más de 5.000 trabajadores en Perú, sin que tuvieran que salir de su lugar de trabajo.

Para muchas empresas, cumplir con los exámenes ocupacionales de su dotación es todo un desafío. Coordinar horarios, organizar traslados y cubrir los puestos de quienes salen a evaluarse puede tomar semanas y afectar la operación. Por eso, cada vez más organizaciones optan por otro camino: que la clínica llegue a ellas.

Eso es lo que hace CMT: en lugar de que los trabajadores se trasladen a sus sedes, su equipo se instala en las dependencias del cliente y realiza allí todas las evaluaciones. Una clínica completa, montada en terreno

Cada campaña implica movilizar equipamiento, personal médico y técnico y protocolos para replicar la atención de una sede. Según lo que requiera cada cliente, en terreno se habilitan más de 15 estaciones, como admisión, triaje, laboratorio, evaluación médica, oftalmología, audiometría, evaluación sensoriomotriz, rayos X, electrocardiograma, espirometría, dental y evaluación psicológica, entre otras.

Así, cada trabajador completa su evaluación en un solo lugar y en un mismo circuito. Para la empresa, el beneficio es concreto: no hay traslados ni tiempos muertos, las personas vuelven antes a sus puestos y la gestión de la dotación se vuelve más ágil.

Flexibilidad para cada empresa e industria. No hay dos campañas iguales. Cada una se diseña según cuántos trabajadores deben evaluarse, qué exámenes exige cada puesto, los plazos y el tipo de espacio.

Este año, las campañas se han concentrado en Lima, Lurín, Arequipa y alrededores, para empresas de rubros como el agrícola, la educación, la industria y la salud.

Cada una trajo su propio desafío. Para una red de salud, CMT realizó por tercer año consecutivo una campaña de más de dos meses, en la que evaluó a cerca de 3.000 trabajadores de distintas sedes. Para una empresa industrial, en cambio, el reto fue atender a cerca de 700 personas en solo ocho días, en dos locaciones y con jornadas de hasta 100 evaluaciones diarias. Son formatos muy distintos, pero con un mismo objetivo: que la evaluación se adapte a la empresa y no al revés.

“Cada empresa tiene una realidad distinta. Algunas necesitan evaluar a su dotación de forma continua durante semanas y otras requieren atender a cientos de trabaja-

dores en pocos días. Con las campañas in house nos adaptamos a cada escenario y llevamos a las instalaciones del cliente la misma calidad y confiabilidad de nuestras sedes”, señaló Romina Valenzuela, country manager de CMT Perú.

Los mismos estándares, en cualquier lugar. Sea en una planta industrial, un campo agrícola, una clínica o un colegio, las campañas se realizan con los mismos protocolos médicos y la misma auditoría de las sedes de CMT. Esa exigencia clínica está avalada por la certificación ISO 9001, y la norma ISO 27001 resguarda la seguridad y trazabilidad de la información de cada paciente.

Ese respaldo viene de una red con 14 años de trayectoria, más de medio millón de pacientes atendidos y presencia en 25 ciudades de Chile y Perú. En el país, CMT ofrece además exámenes médicos ocupacionales, vigilancia médica y administración de tópicos, con sedes en Lima y Arequipa.

Más información: www.cmtsalud.pe | (+51) 1 340 3282 | contacto@cmtsalud.pe



AIR POLLUTION SUMMIT

Un evento exclusivo de carácter técnico que reúne a profesionales de mantenimiento, operaciones, procesos, proyectos, confiabilidad y seguridad de las grandes empresas mineras del Perú, para abordar las *etapas, tecnologías y soluciones necesarias para una gestión integral del material particulado en operaciones mineras.*

PROGRAMA TÉCNICO

- 01** Contaminantes en polución de aire en minas y diagnóstico
Dra. Ana María Llerena, Cofundadora y embajadora [Pulso Salud](#)
- 02** Sistemas de supresión de polvo: criterios de selección
Javier Suazo, Consultor Senior [Experticia Ingenieros](#)
- 03** Seleccionando colectores de polvo para tu aplicación: lo que debes saber antes de seleccionarlo
Pablo Rocasermeno, Regional Manager LATAM [Camfil APC - Invitado internacional](#)
- 04** Control de polvo en puntos de transferencia
Juan Salis, Ingeniero de Producto Senior [Martin Engineering](#)
- 05** Mantenimiento de colectores de polvo enfocado en disponibilidad
Juan Pablo Noriega, Territory Manager Perú [Camfil APC](#)
- 06** Sistema de aire comprimido para supresión de polvos en área seca
Jose Zevallos Rodriguez, Business Development Specialist - Oil Free Air [Atlas Copco](#)
- 07** Panel de cierre: control de polvo, desafíos futuros e innovación

LUGAR: HOTEL COSTA DEL SOL / AREQUIPA
CUPOS LIMITADOS

Organizan

EXPERTICIA

 camfil
AIR POLLUTION CONTROL

Empresas colaboradoras:

 martin
engineering

 Atlas Copco

[experticia.cl](#)

5 NOV
09:00
HRS.

CONTROL
DE POLVO 360°
EN MINERÍA



RELLENO DE CASERONES

SOLUCIÓN INTEGRAL EN DIFERENTES TIPOS DE RELLENO



Reutilización de
residuos



Adaptabilidad al método de minado
con relleno a bajo costo



Estabilidad estructural
en excavaciones



Regístrate y ten una sesión
de **CONSULTORÍA GRATIS**

INCIMMET

SC INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN: 26 AÑOS CONSTRUYENDO CON SEGURIDAD, CALIDAD Y COMPROMISO



Cumplir 26 años representa para SC Ingeniería y Construcción la oportunidad de reconocer una trayectoria construida sobre la experiencia, la capacidad técnica y, principalmente, el compromiso de desarrollar cada proyecto bajo altos estándares de seguridad, calidad y cumplimiento.

A lo largo de estos años, SC Ingeniería y Construcción ha participado en proyectos para sectores altamente exigentes como la minería y la industria, respondiendo a requerimientos que demandan una adecuada planificación, capacidad de respuesta y una gestión orientada al control de riesgos en cada etapa de ejecución.

La seguridad se ha consolidado como un componente transversal de nuestra forma

de trabajar. Entendemos que el éxito de un proyecto no se limita al cumplimiento de los objetivos técnicos y los plazos establecidos, sino que también implica proteger a las personas, identificar y gestionar oportunamente los riesgos y respetar los procedimientos y requisitos aplicables a cada operación.

Esta forma de trabajo se complementa con una cultura de calidad y cumplimiento que orienta la planificación y ejecución de nuestros servicios. La experiencia adquirida durante estos años nos ha permitido fortalecer nuestros procesos y responder a las particularidades de cada cliente, proyecto y entorno operativo, manteniendo nuestros estándares de gestión.

En este camino, la sostenibilidad también adquiere una importancia cada vez mayor. Para SC Ingeniería y Construcción, el crecimiento debe ir acompañado de una actuación responsable, con el objetivo de generar valor para nuestros clientes y un impacto positivo en los entornos donde desarrollamos nuestras actividades.

Los 26 años de SC Ingeniería y Construcción son, sobre todo, el resultado del esfuerzo de nuestros colaboradores y de la confianza que clientes, socios y aliados estratégicos han depositado en nuestra orga-

nización. Cada proyecto ha representado una oportunidad para aprender, fortalecer nuestra forma de trabajar y consolidar relaciones de largo plazo.

Hoy miramos hacia una nueva etapa con el desafío de continuar creciendo y participando en proyectos cada vez más exigentes, manteniendo aquello que ha acompañado nuestra evolución: seguridad, calidad, cumplimiento y compromiso con nuestros colaboradores, nuestros clientes y nuestros proyectos.



ARAYA & CÍA. PARTICIPÓ POR CUARTO AÑO CONSECUTIVO EN EXPOALIMENTARIA



La firma contó con un stand durante los tres días de la feria, donde se reunió con clientes y empresas interesadas en asesoría legal para sus operaciones de exportación.

Por cuarto año consecutivo, Araya & Cía. Abogados participó en Expoalimentaria, la feria organizada por la Asociación de Exportadores (ADEX) que reúne a empresas y profesionales del sector de alimentos.

Durante las tres jornadas, el stand de Araya & Cía. recibió a numerosos visitantes y mantuvo una agenda de reuniones con empresas exportadoras. El equipo comercial, junto con los especialistas presentes

en la feria, se distribuyó los encuentros para atender a las empresas, conocer sus proyectos y conversar sobre los desafíos que enfrentan en sus operaciones.

Entre los representantes de la firma estuvo José García, Business Developer de Araya & Cía., quien compartió con los visitantes la importancia de contar con una cobertura legal integral durante todo el proceso de exportación: desde el campo hasta el mercado de destino. Esta asesoría permite acompañar a las empresas en las distintas decisiones y situaciones que surgen a lo largo de la cadena exportadora.

También participó Alonso Lavanderos, Claim Handler de la firma, quien abordó con los exportadores la importancia de estar preparados ante posibles siniestros durante el transporte de sus productos. En estas situaciones, contar con la asistencia permanente de un equipo especializado en transporte y seguros resulta clave para evaluar lo ocurrido, actuar oportunamente y gestionar el reclamo.

Para Araya & Cía. Abogados, participar con un stand en Expoalimentaria permite mantener un diálogo directo con el sector

agroexportador. Las reuniones de esta edición fueron una oportunidad para fortalecer la relación con sus clientes y conocer a nuevas empresas que buscan respaldo legal para operar y crecer en mercados internacionales.

La firma agradece a todas las personas y empresas que visitaron su stand durante los tres días de feria y reafirma su compromiso de seguir acompañando al sector exportador en cada etapa de sus operaciones.



TERPEL IMPULSA LA ECONOMÍA CIRCULAR AL TRANSFORMAR RESIDUOS ORGÁNICOS JUNTO A SINBA



La alianza permitirá valorizar los residuos orgánicos generados en el comedor de la fábrica de Callao, contribuyendo a reducir la cantidad de residuos enviados a rellenos sanitarios y promoviendo su reincorporación al ciclo productivo.

Lima, septiembre del 2026.- Como parte de su compromiso con una gestión ambiental responsable y el impulso de la economía circular, Terpel inició una alianza con Sinba para valorizar los residuos orgánicos generados en el comedor de su fábrica de Callao y transformarlos en compost para su reincorporación al ciclo productivo.

La iniciativa comenzó el 27 de julio con el primer recojo de residuos orgánicos por parte de Sinba, empresa social y Empresa B Certificada que promueve la economía

circular para transformar residuos en valor social y ambiental. A partir de esta colaboración, los residuos que antes eran considerados desechos son segregados desde su origen y trasladados a la biofábrica de Sinba, donde son procesados y transformados en compost. De esta manera, Terpel busca reducir la disposición de residuos en rellenos sanitarios y aprovechar el potencial de valorización de los residuos orgánicos.

A la fecha, Terpel ha entregado 2,010 kilogramos de residuos orgánicos para su valorización. De este volumen se estima obtener aproximadamente 251 kilogramos de compost, cuyo proceso de elaboración toma entre uno y dos meses.

Asimismo, la compañía tiene la meta de

entregar entre 16 y 18 toneladas de residuos orgánicos durante el primer año.

“Esta alianza nos permite dar un paso concreto en nuestra estrategia de sostenibilidad, al incorporar la economía circular en nuestra gestión de residuos y, al mismo tiempo, generar un impacto positivo en el entorno. Buscamos que aquello que antes considerábamos un residuo pueda tener una segunda vida y convertirse en un recurso para la recuperación de suelos y la agricultura local”, señaló Ximena Trinidad, Coordinadora de Medio Ambiente y Regulaciones de Terpel.

El proceso comienza en la propia operación de Terpel, donde los residuos orgánicos generados principalmente en el comedor de la fábrica de Callao son segregados adecuadamente para evitar su mezcla con empaques, envolturas y otros materiales. Posteriormente, Sinba realiza el recojo y traslado hacia su biofábrica, instalación es-

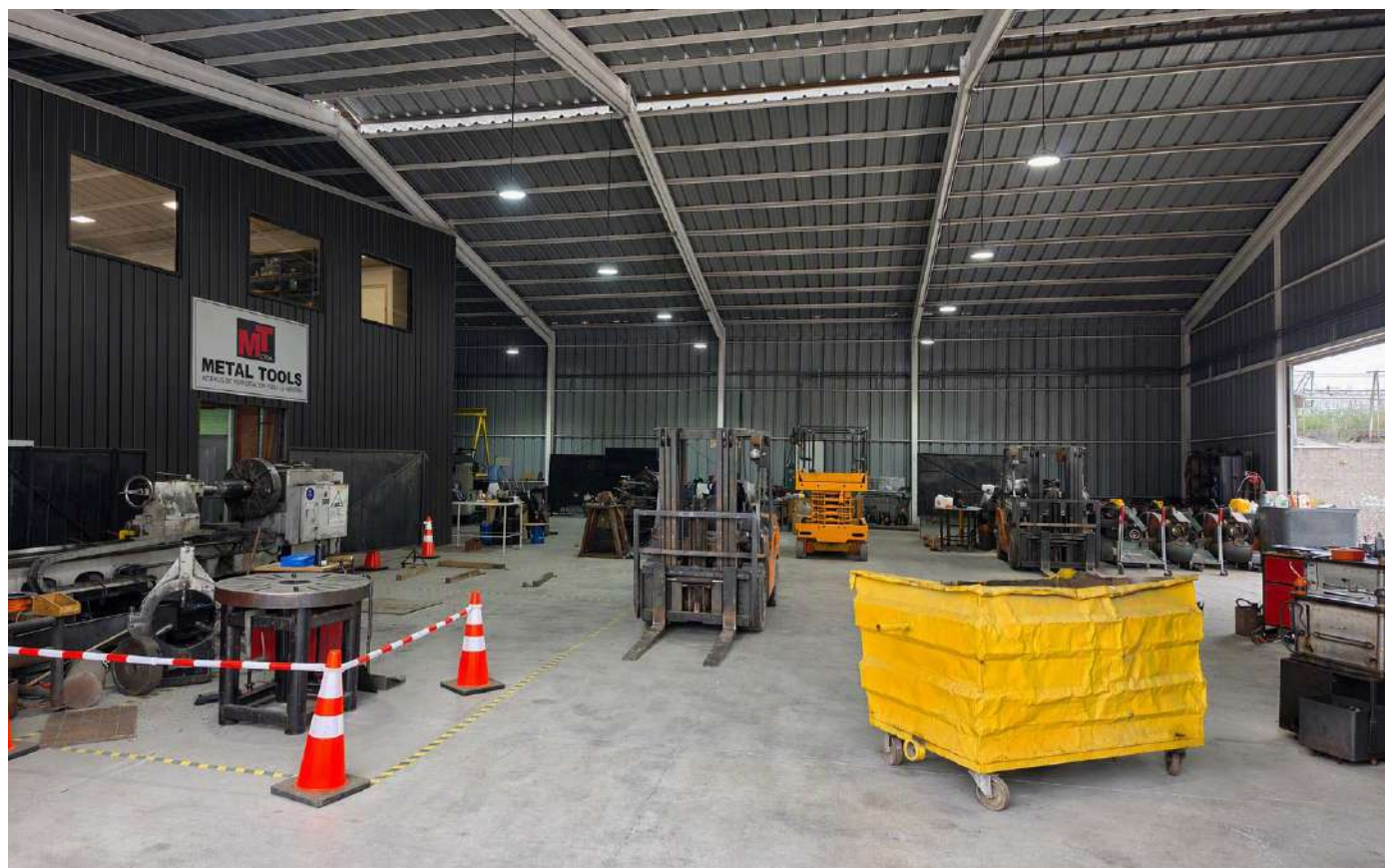
pecializada en el tratamiento de residuos orgánicos y elaboración de compost.

El compost obtenido puede ser utilizado como abono orgánico para contribuir a la recuperación y fertilización de suelos, permitiendo que los nutrientes provenientes de los residuos vuelvan a la tierra y puedan formar parte de nuevos ciclos productivos.

La alianza con Sinba se suma a las acciones que Terpel viene desarrollando para fortalecer su desempeño ambiental y avanzar hacia una operación cada vez más eficiente y responsable. En este caso, la gestión de residuos se aborda desde una perspectiva que integra la dimensión ambiental con la social, promoviendo soluciones que permitan generar valor más allá de las propias operaciones de la compañía.



EL VERDADERO COSTO DE LA DETENCIÓN OPERATIVA: UNA OPORTUNIDAD PARA FORTALECER LA CADENA MINERA



En la gran minería, una detención operativa no solo implica que una máquina deje de funcionar. Detrás de cada hora de inactividad existen costos asociados, recursos movilizados, retrasos en la cadena productiva y una mayor exposición de los trabajadores a intervenciones correctivas en terreno.

La falla tampoco termina en la perforadora. Una detención puede retrasar la perforación y la tronadura, afectando la continuidad de las etapas posteriores. Asimismo, cada intervención correctiva aumenta la exposición de los trabajadores a maniobras y condiciones de mayor riesgo.

El desafío consiste, entonces, en encontrar

un equilibrio entre disponibilidad, capacidad de respuesta y eficiencia financiera. Para lograrlo, la minería requiere proveedores con fabricación propia, trazabilidad, tiempos de reposición competitivos y capacidad para mantener componentes críticos cerca de la operación.

En este contexto, METAL TOOLS desarrolla soluciones metalmecánicas para perforación minera, incluyendo barras Rotary y DTH, adaptadores Top Sub, adaptadores Tricono Bit Sub, anillos guía Deck Bushing y accesorios de apoyo.

La empresa cuenta con instalaciones productivas en Santiago de Chile, un

equipo con más de 35 años de experiencia en el rubro y un sistema de gestión de calidad certificado bajo ISO 9001:2015. Su propuesta considera configuraciones a medida, pruebas operacionales, seguimiento del desempeño y alternativas de consignación de componentes críticos directamente en faena.

Entre sus próximas metas se encuentra fortalecer su presencia en Perú, ampliar los modelos de consignación en mina, reducir los tiempos de reposición y continuar de-

sarrollando soluciones adaptadas a las necesidades de cada operación.

La integración entre proveedores especializados y compañías mineras de ambos países abre una oportunidad para construir una cadena de suministro regional más ágil, confiable y competitiva. Porque en minería, el valor no está únicamente en disponer de un componente, sino en asegurar que ese componente contribuya a mantener la operación en movimiento.



EL CICLO DEL TALENTO EN MINERÍA: PERSONAS PARA CADA ETAPA DEL NEGOCIO



La minería peruana atraviesa un momento de importante actividad. En mayo de 2026, el sector alcanzó más de 287 mil empleos directos, mientras la Cartera de Proyectos de Inversión Minera 2026 contempla 66 proyectos por más de US\$64 mil millones. Detrás de estas cifras existe un desafío menos visible: contar con las personas y capacidades adecuadas para cada momento de un proyecto u operación minera.

El talento también cambia con la operación. En minería, una etapa de exploración no requiere necesariamente los mismos perfiles que una construcción, una ampliación o una operación madura. Tampoco es igual atraer talento para una posición corporativa que para una función que implica régimen de trabajo, desplazamiento o perma-

nencia en una operación alejada.

Por eso, gestionar talento en este sector exige comprender primero el negocio, el contexto de la operación y el momento que atraviesa.

El conocimiento técnico sigue siendo determinante. Geólogos, ingenieros de minas, metalurgistas, especialistas en mantenimiento, proyectos, seguridad o medio ambiente requieren experiencia específica. Sin embargo, a medida que una persona asume mayores responsabilidades, aparecen otras capacidades igualmente relevantes: liderazgo, adaptación, trabajo en equipo, toma de decisiones y gestión de conflictos.

Esto cobra especial importancia cuando un buen especialista técnico pasa a liderar equipos.

En esos casos, el reto ya no está únicamente en incorporar talento, sino también en desarrollar a las personas que ya conocen la operación y pueden asumir nuevas responsabilidades.

Encontrar y evaluar en un mercado especializado

La ubicación de las operaciones, los regímenes de trabajo y la disponibilidad de determinados perfiles también condicionan las estrategias de búsqueda. No basta con identificar quién tiene la experiencia técnica requerida; es necesario comprender su trayectoria en entornos similares, su capacidad de adaptación y su disposición para movilizarse.

En determinadas posiciones, la búsqueda puede incluso ampliarse hacia otras regiones o países. Perú y Chile comparten una importante actividad minera y una experiencia técnica que permite mirar algunos procesos de talento también desde una perspectiva regional.

Además, la minería funciona dentro de un

ecosistema amplio. En mayo de 2026, el 73% del empleo directo del sector correspondió a contratistas mineros y empresas conexas. Esto supone la convivencia de profesionales de distintas organizaciones dentro de operaciones que requieren altos niveles de coordinación, seguridad y desempeño.

Gestionar el ciclo completo

La gestión del talento no termina con la contratación. Continúa con la integración, el desarrollo, el liderazgo, la sucesión y, cuando corresponde, la transición hacia una nueva etapa profesional.

Desde Mandomedio acompañamos a empresas mineras y organizaciones vinculadas al sector en distintos momentos de ese ciclo, desde la búsqueda y evaluación hasta el desarrollo y la transición del talento.

Una industria donde los proyectos evolucionan, las capacidades que necesita el negocio también cambian. Anticiparse a esos cambios permite conectar mejor las decisiones de talento con la operación y con los desafíos futuros del sector.



INFORME DE SHERIFF REVELA QUE LOS BANCOS CONCENTRAN EL 72% DEL FACTORING EN PERÚ



El mercado movilizó S/32.255 millones entre enero y julio de 2026, 14,5% más que en el mismo periodo de 2025, mientras que 135 operadores participan actualmente en este mercado.

El mercado peruano de factoring continúa creciendo. Entre enero y julio de 2026 se negociaron S/32.255 millones a través de 1.249.056 facturas, un incremento de 14,5% en el monto y de 9,6% en las operaciones frente al mismo periodo de 2025. Sin embargo, los bancos concentran el 72% del monto negociado, según un análisis de Sheriff elaborado a partir del Observatorio PRODUCEmpresarial de PRODUCE/OGEIEE y registros de CAVALLI.

Actualmente, 135 operadores participan en el mercado. De ellos, 14 están supervisados por la SBS y 121 no lo están. Por tipo de entidad, los bancos concentran el 72% del monto, seguidos por las empresas inscritas en el Registro de la SBS, con 17%; las sociedades agentes de bolsa, con 6%; los fondos, con 3%; y otros operadores, con 2%.

La expansión también se refleja en la evolución del mercado. Los S/32.255 millones negociados entre enero y julio de 2026 equivalen a 2,4 veces todo el monto registrado durante 2019. En operaciones, durante los primeros siete meses de este año se negociaron 1,25 millones de facturas, frente a las 501.254 de todo 2019. Ju-

lio fue, además, el mes récord del periodo, con S/5.451 millones negociados, 18,8% más que en julio de 2025.

Las MYPE son uno de los principales motores de esta expansión. La microempresa registró un crecimiento de 65,8% en el monto financiado, 8,5 veces el crecimiento de la gran empresa. Las MYPE representan el 84,9% de las empresas financiadas mediante factoring, aunque concentran el 26,5% del monto negociado. El crecimiento también alcanza a las regiones: mientras Lima concentra el 79,3% del monto, Arequipa creció 48,4% y La Libertad 24,7%, frente al 11,8% de Lima.

Por sectores, los servicios concentran el mayor monto negociado, con S/10.649 millones, seguidos por comercio, con S/8.927 millones, e industria manufacturera, con S/7.872 millones. En crecimiento, la minería avanzó 24,5% frente al mismo periodo de 2025, seguida por pesca, con 21,8%, y comercio, con 19,9%. “El crecimiento del

factoring muestra que cada vez más empresas están utilizando sus facturas como una fuente de financiamiento. Pero también estamos frente a un mercado donde conviven 135 operadores y donde la banca concentra el 72% del monto negociado.

En este contexto, para las empresas cobra cada vez más importancia conocer con quién están operando y contar con información que les permita evaluar sus operaciones”, señaló Vicente Cruz, CEO de Sheriff.

El factoring gana así mayor relevancia como alternativa de financiamiento para las empresas, especialmente para las MYPE, mientras el crecimiento del mercado plantea nuevos desafíos en materia de información, evaluación de operadores y gestión del riesgo.

Mira el informe completo [aquí](#)



MBA UAI

L A T A M

Los nuevos escenarios exigen líderes que no solo sean resilientes, sino también capaces de crecer y diferenciarse en la adversidad.

Conecta con una red internacional en la Escuela de Negocios, parte del 1% de las mejores del mundo.

PENSAR MÁS ALLÁ PARA **CRECER+**

17 MESES | 8 MÓDULOS PRESENCIALES

Santiago, Bogotá, Ciudad de México,
Ciudad de Panamá, São Paulo, Buenos Aires, Miami.



SABER +



EVENTOS DEL MES DE SEPTIEMBRE

JORNADA EMPRESARIAL CHANCAY 2026: CONEXIONES Y OPORTUNIDADES EN CHANCAY



Chancay, 2 de septiembre de 2026. – En el marco de las actividades de la Jornada Empresarial Lima 2026, la Cámara de Comercio Peruano-Chilena realizó una visita empresarial a Chancay, reuniendo a representantes de empresas de diversos sectores con el objetivo de conocer de cerca operaciones estratégicas y generar nuevas oportunidades de colaboración y negocios.

La delegación visitó Austral Group, donde sostuvo un encuentro con representantes de la compañía para conocer su modelo de pesquería responsable, oferta exportable y prácticas de excelencia operacional. Asimismo, las empresas participantes presentaron sus soluciones y capacidades, generando un espacio de intercambio directo y exploración de oportunidades de colaboración.

La jornada incluyó además una presentación de Apro Chancay, a cargo de Liliana Capuñay, sobre desarrollo sostenible y gestión social, permitiendo a los participantes conocer los principales avances y desafíos de la actividad empresarial en la zona.

La Cámara de Comercio Peruano-Chilena agradece a COSCO SHIPPING Ports Chancay Perú, Austral Group, Apro Chancay y a todas las empresas participantes por contribuir al desarrollo de este espacio de intercambio empresarial y conocimiento estratégico.

Revive todo los momentos de esta jornada [aquí](#).

KICK OFF MISIÓN COMERCIAL SECTOR MINERÍA SEPTIEMBRE 2026



Lima, 7 de septiembre de 2026. – La Cámara de Comercio Peruano-Chilena dio inicio a la Misión Comercial Sector Minería Perú-Chile con el Kick Off de la delegación empresarial chilena, conformada por 16 empresas vinculadas al ecosistema minero y empresarial.

Como primera actividad, Araya & Cía. Abogados desarrolló el taller “Estrategias Corporativas para Operar en Perú”, donde se abordaron aspectos societarios, contratación laboral, trabajadores extranjeros y principales contingencias para empresas interesadas en desarrollar operaciones en el mercado peruano.

La jornada contó con la participación de Juan Carlos Fisher, Presidente de la Cámara; Franco Figari, Gerente General; Marcela Pineda, Country Manager Chile; y Juan Pablo Salva-

dores, Country Manager de Araya & Cía.

La misión continuará con una agenda de reuniones empresariales, networking y generación de oportunidades comerciales, fortaleciendo la integración de los ecosistemas mineros y empresariales de Perú y Chile.

16 empresas chilenas participan en esta misión: 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.

Revive todo los momentos de esta jornada [aquí](#).

RUEDA DE NEGOCIOS PERÚ-CHILE



Lima, 8 de septiembre de 2026. – Como segundo día de la Misión Comercial Sector Minería Perú-Chile, la delegación empresarial chilena participó en la Rueda de Negocios Perú-Chile, desarrollada en el marco de EXPOMINA PERÚ 2026.

La jornada reunió a las empresas participantes con representantes de importantes compañías mineras del país, entre ellas Antamina, Nexa Resources, Chinalco, Anglo American, Southern Copper Perú, Minsur, Marcobre, Newmont Yanacocha, Pan American Silver y Compañía Minera Poderosa, entre otras.

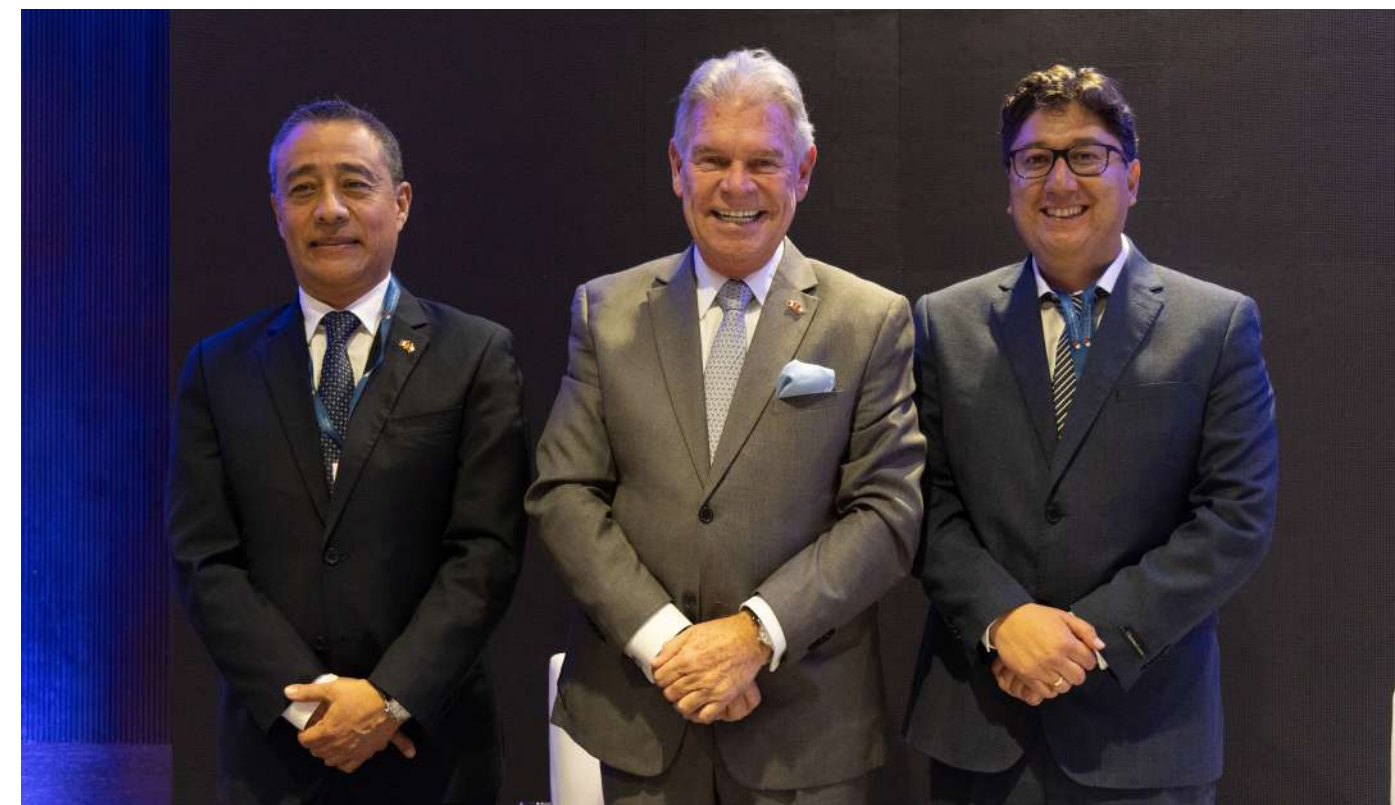
Las reuniones permitieron presentar soluciones y capacidades, intercambiar experiencias e identificar nuevas oportunidades comerciales y de colaboración

dentro del sector minero peruano.

Esta actividad reafirma el compromiso de la Cámara de Comercio Peruano-Chilena de generar espacios de conexión empresarial que fortalezcan la integración de los ecosistemas mineros de ambos países y faciliten el acceso a nuevas oportunidades de negocio.

Revive todo los momentos de esta jornada [aquí](#).

DESAYUNO MINERO PERÚ-CHILE REUNIÓ A LÍDERES DEL SECTOR EN EXPOMINA 2026



Lima, 9 de septiembre de 2026. – En el marco de la Misión Comercial Perú-Chile en EXPOMINA 2026, la Cámara de Comercio Peruano-Chilena realizó el Desayuno Minero Perú-Chile, un espacio de diálogo y conexión que reunió a autoridades, líderes y representantes del sector minero de ambos países.

El encuentro contó con la participación del Embajador de Chile en el Perú, Milenko Skoknic, y del Presidente de la Cámara, Juan Carlos Fisher, junto a miembros del Directorio y destacados representantes empresariales.

Durante la jornada, Luis Rivera, de Glencore, y Derly Vizcarra, de Antamina, compartieron sus perspectivas sobre los principales desafíos y oportunidades de la minería, abordando temas como minerales críticos, inteligencia artificial, auto-

matización, productividad, seguridad, sostenibilidad, regulación e inversión.

Asimismo, representantes de Fundación HK y MineClass presentaron una iniciativa orientada a fortalecer la formación y las oportunidades laborales de jóvenes mujeres en la industria minera.

La Cámara agradece a los auspiciadores Sigdo Koppers, MineClass, Veltis, Novamine, Pulso Salud, Movitecnica, Centro Médico del Trabajador, Antara y Montt Group, así como a todas las empresas participantes.

Revive todo los momentos del desayuno [aquí](#).



¡Síguenos!



WhatsApp +51 970 149 343