www.revistaeconomia.com

Economía®

REVISTA DE ACTUALIDAD, GESTIÓN Y TURISMO

EDICIÓN INTERNACIONAL | AÑO XXVII - Nº119

S/ 10.00



CRECIMIENTO ECONÓMICO

PERÚ CRECERÍA 3,2%, PERO PERSISTEN RIESGOS PARA LA INVERSIÓN

TURISMO RECEPTIVO

MÁS DIVISAS, PERO MENOS VISITANTES QUE ANTES DE LA PANDEMIA

INFRAESTRUCTURA

BID IMPULSA MÁS DE US$ 1.000 MILLONES EN PROYECTOS EN PERÚ

EL PERÚ LLEGARÁ A EL NIÑO SIN LAS OBRAS QUE PODÍAN EVITAR EL DESASTRE

Raúl Barrios, presidente de la Cámara de Comercio de Lima, advierte que faltaron S/ 11.000 millones para completar obras de prevención y evitar daños. . (Pág. 28-29)

OP SERVICE

Soluciones Integrales en Ingeniería

Diseñamos y ejecutamos proyectos de instalaciones con visión, precisión y compromiso para un mejor futuro.



PROYECTOS QUE IMPULSAN EL DESARROLLO

INSTALACIONES ELÉCTRICAS
Soluciones eléctricas seguras, eficientes y orientadas al futuro.

INSTALACIONES SANITARIAS
Sistemas sanitarios de alto rendimiento para proyectos de gran escala.

INSTALACIONES MECÁNICAS
Desarrollo de sistemas mecánicos con enfoque técnico y sostenible.

INSTALACIONES DE COMUNICACIONES
Infraestructura tecnológica que integra y conecta espacios.

SISTEMA DACI
Red electrónica que detecta incendios de forma temprana y activa alarmas.

SECTORES EN LOS QUE GENERAMOS IMPACTO

Contribuimos al desarrollo del país a través de proyectos en diversos sectores, aportando soluciones integrales en ingeniería que crean espacios más seguros, funcionales y sostenibles.



GRUPO OP

TRES EMPRESAS, UNA MISMA VISIÓN

Soluciones Integrales en Ingeniería y Energía

OP SERVICE | THABNA | OP ENERGÍA

Celebramos estos 14 años de trayectoria y éxito de nuestros grandes aliados de DVC.
Su compromiso y excelencia son una inspiración. Por muchos éxitos y más proyectos juntos!

Lima, Perú | +51 956 323 489 | ventas@opservicesac.com | www.opservicesac.com

CONSTRUYAMOS UN FUTURO CON MÁS POSIBILIDADES

RIB | Presto

CONTROL ECONÓMICO, PLANIFICACIÓN Y BIM PARA CONSTRUIR CON MAYOR CERTEZA.

- Elabore **presupuestos precisos** con bases de precios locales e internacionales.
- Obtenga **mediciones** directamente desde **modelos BIM.**
- **Controle costes, avances y desviaciones** en tiempo real.
- Integre planificación, producción y gestión económica en **una única plataforma**.

Más de **6.000 empresas constructoras en Latinoamérica** ya confían en Presto.

www.rib-software.com/es

Editorial

La economía peruana muestra señales de recuperación, impulsada por la inversión privada, la expansión minera y el desarrollo de nuevos proyectos de infraestructura. Sin embargo, el desafío no consiste únicamente en sostener el crecimiento, sino en convertirlo en empleo formal, mayor productividad y mejores oportunidades para las empresas y los hogares.

Las perspectivas para 2026 mantienen espacio para el optimismo, aunque también exigen cautela. El fenómeno de El Niño y las dificultades para consolidar la inversión plantean riesgos que el país no puede ignorar. A ello se suman problemas estructurales como la informalidad productiva, la pérdida de competitividad de algunos sectores y las limitaciones que enfrentan las micro y pequeñas empresas.

En esta edición, las voces del sector privado y los especialistas permiten examinar estas tensiones desde distintos ángulos. La discusión sobre el salario mínimo, las perspectivas de crecimiento, la competitividad exportadora y las condiciones para invertir revela una necesidad común: construir un entorno que favorezca la productividad y la generación de empleo sostenible.

El Perú cuenta con oportunidades en minería, infraestructura, comercio exterior y nuevos corredores logísticos. Aprovecharlas requiere estabilidad, reglas previsibles y mayor capacidad para ejecutar proyectos. El crecimiento es indispensable, pero su verdadero valor dependerá de cuánto contribuya a cerrar brechas y fortalecer la economía formal.

Índice

5 **INVERSIÓN PRIVADA**
Inversión creció 15,5% en primer semestre

11 **CRECIMIENTO ECONÓMICO**
Banco Mundial eleva previsión de Perú a 3,2%

13 **PERSPECTIVAS ECONÓMICAS**
Inversión y minería sostendrán crecimiento hasta 2027

16 **MYPES FORMALES**
Perú tiene 18,3% menos mypes formales que en 2019

21 **SISTEMA FINANCIERO**
SBS exigirá evaluar solvencia ante tres años de crisis

23 **ENTREVISTA**
ComexPerú plantea impulsar las exportaciones peruanas

27 **INFRAESTRUCTURA LOGÍSTICA**
Sur peruano busca atraer carga brasileña hacia Asia

32 **EDUCACIÓN FINANCIERA**
Solo 22% de peruanos tiene altas capacidades financieras

34 **ENTREVISTA**
IPE analiza crecimiento y riesgos para la economía peruana

48 **ENTREVISTA**
CPC advierte riesgos de la RMV para el empleo formal

AÑO XXVII N° 119 – 2026

Director : Elio Huamaní
Ger. de Gestión de Negocios : Nelly Barturén
Editor General : Erhik Jimenez
Prensa : Juan Carlos Peralta
Marketing : Pamela Vega, Shadi Moon, Yojany Alberca
Community Manager : Anali Barturen Alvarez
Diseño gráfico publicitario : Marco Ramírez A. / W.: 968872878
Dpto. Legal : Dr. Hernán Rondón C

Es una publicación de:
Editora Grupo Conceptos Perú S.A.C.
Calle Gonzáles Prada 342 of 203 Miraflores Lima 18 Perú
Telf.:(511) 651 2626 Telefax: (511) 651 2631
Dirección en EE.UU: 3022 Warder ST. NW. Washington DC
Prensa: prensa@revistaeconomia.com
Publicidad: marketing@revistaeconomia.com

Los artículos firmados son de responsabilidad de sus autores. Se autoriza la reproducción total o parcial de la información de esta edición, siempre y cuando se cite la fuente.

Hecho el Depósito Legal N° 2008 - 09483

Inversión privada creció 15,5% en el primer semestre: qué impulsó el avance y qué se espera para el cierre de 2026

El dinamismo de los proyectos mineros y de infraestructura coincidió con una mayor confianza empresarial y generación de empleo, aunque el fenómeno El Niño plantea riesgos para los próximos meses.

Un crecimiento que se aceleró

La inversión privada creció 15,5% en términos reales durante el primer semestre de 2026. Entre abril y junio avanzó 17,6% interanual, por encima del 13,2% registrado en el primer trimestre. El resultado reflejó el mayor gasto en proyectos mineros, infraestructura y construcción.

El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) señaló que la inversión no residencial creció 22,5% en el segundo trimestre, frente al 16% del periodo previo. El avance también abarcó actividades productivas e infraestructura.

Minería e infraestructura

La inversión minera fue uno de los principales motores del avance. En el primer trimestre creció 41,2% interanual, su mayor tasa desde 2011, sin considerar el rebote estadístico de 2021. Durante el segundo trimestre, el gasto minero continuó contribuyendo al resultado, junto con la aceleración de la inversión no minera.

Entre los proyectos de infraestructura que respaldaron la inversión figuran la Línea 2 del Metro de Lima y Callao, la ampliación del aeropuerto Jorge Chávez y las obras viales vinculadas a IIRSA Norte y la Red Vial N.° 6. Su ejecución moviliza recursos para construcción, equipos y servicios.

La inversión residencial también contribuyó al resultado. En el primer trimestre creció 7,3%, impulsada por la autoconstrucción y el sector inmobiliario, en un contexto de mejora del empleo y los ingresos formales, así como de mayores colocaciones de créditos hipotecarios. El consumo interno de cemento y las importaciones de bienes de capital se convirtieron en indicadores relevantes para seguir el desempeño de la inversión no minera.

Confianza y demanda interna

El avance de la inversión coincidió con una mayor confianza empresarial. Las expectativas se mantuvieron en terreno optimista durante 28 de los últimos 33 meses, de acuerdo con el Instituto Peruano de Economía (IPE).

El entorno también acompañó la creación de empleo formal. En los 12 meses previos a octubre se generaron 241.000 puestos de trabajo, por encima del promedio de 146.000 registrado durante la última década.

La construcción y el comercio sostuvieron el dinamismo de las actividades no primarias. En contraste, algunos sectores primarios comenzaron a sentir los efectos del fenómeno El Niño, lo que introduce riesgos para los próximos meses.

Qué se espera para el cierre del año

Los indicadores más recientes muestran que la inversión continúa creciendo, aunque a un ritmo inferior al del segundo trimestre. El IPE estimó que habría aumentado 13,7% en julio y agosto, impulsada por el mayor consumo interno de cemento y las importaciones de bienes de capital.

Con este resultado, el instituto elevó su proyección de crecimiento de la inversión privada para 2026 a 15,3%, desde



el 12,8% que estimaba anteriormente. El BCRP también revisó al alza su previsión anual, de 12,5% a 14%, en septiembre. Ambas estimaciones anticipan una expansión de dos dígitos, aunque el ritmo dependerá de la ejecución de proyectos y del comportamiento de la demanda interna durante el segundo semestre.

Riesgos para la inversión

El fenómeno El Niño representa uno de los principales riesgos para la actividad económica. El IPE advirtió que las condiciones climáticas podrían afectar la campaña agroexportadora y la pesca en los próximos meses.

En el caso de los arándanos, las altas temperaturas adelantaron las cosechas durante julio y agosto, pero se prevé una menor producción en los meses siguientes. El calor también afecta la floración del mango y la palta, mientras que el calentamiento del mar podría impedir una segunda temporada de pesca de anchoveta.

Estos cambios pueden reducir la producción de sectores primarios y afectar las actividades vinculadas a sus cadenas de suministro. También podrían alterar los planes de inversión de empresas expuestas a una menor disponibilidad de materias primas o a dificultades logísticas.

Por ahora, la construcción, las importaciones de bienes de capital y la confianza empresarial respaldan las perspectivas de inversión. Sin embargo, el resultado del segundo semestre dependerá de que los proyectos mantengan su ritmo de ejecución y de la magnitud de los efectos de El Niño sobre la actividad económica.



DVC: de los centros comerciales a una cartera de S/ 1.300 millones

La constructora de Grupo Flesan cumple 14 años en el Perú con más de 3 millones de m² construidos y proyectos en distintos sectores. Su cartera de obras adjudicadas supera los S/ 1.300 millones y apunta a un mejor 2027.

Del retail a una operación diversificada

De Vicente Constructora (DVC) llegó al Perú hace 14 años como la empresa constructora de Grupo Flesan, que ya operaba en el país en el negocio de las demoliciones. Su ingreso respondió a una oportunidad concreta: el déficit de infraestructura comercial y la expansión del retail, que demandaba nuevos espacios en Lima y otras ciudades. Ese mercado fue el punto de partida de una operación que hoy abarca distintos tipos de infraestructura.

"Hace 14 años había un déficit importante de infraestructura en retail y fue la que vinimos a complementar", recuerda Álvaro Beckdorf, gerente general de Grupo Flesan y DVC. Desde entonces, la compañía ha construido más de 3 millones de m² y extendido sus actividades a educación, industria y proyectos institucionales. Su experiencia también comprende oficinas, hoteles, vivienda y centros de distribución.

Entre sus primeros proyectos estuvieron MegaPlaza Barranca, de 18.900 m², y MegaPlaza Cañete, de 25.830 m², ejecutados en 2013. En 2017 desarrolló Tottus Comandante Espinar, en Miraflores, una intervención de 2.780 m². Estos trabajos consolidaron su experiencia en estructuras, arquitectura, instalaciones y acabados, que luego trasladó a otros sectores.

Puruchuco y Escuelas Bicentenario

El Centro Comercial Real Plaza Puruchuco, en Ate, marcó un salto de escala para DVC y se convirtió en una de sus obras más representativas. La obra exigió coordinar distintas especialidades y frentes de trabajo, y puso a prueba la planificación y el control de la constructora.

Otro hito fue su participación en Escuelas Bicentenario, programa en el que ejecutó 19 instituciones educativas en paralelo, con cerca de 200.000 m² de infraestructura pública. Las obras se desarrollaron bajo contratos NEC y una modalidad EPC, que integra ingeniería y construcción. A diferencia de un centro comercial concentrado en una sola ubicación, el programa exigió administrar varios establecimientos a la vez, coordinar equipos en distintas localidades y mantener estándares comunes durante la ejecución.

Entre los colegios construidos figuran la I.E. 1209 Mariscal Toribio de Luzuriaga, en Ate, con 8.006 m², y la I.E. Gustavo Mohme Llona, en Huaycán, con 13.766 m². La experiencia de DVC en infraestructura educativa había comenzado con 11 colegios para la Autoridad para la Reconstrucción con Cambios (ARCC).

Beckdorf considera que los contratos NEC y EPC elevaron el estándar de gestión de la empresa. DVC ha reforzado para ello el uso de herramientas digitales y la coordinación entre diseño y construcción. Cuenta con una gerencia BIM y profesionales certificados en VDC, disciplinas que permiten integrar arquitectura, estructuras e instalaciones, detectar interferencias antes de que lleguen a etapas avanzadas y reducir ajustes durante la obra.

De la vivienda a la infraestructura institucional

La diversificación también llevó a DVC a trabajar en vivienda, hotelería, infraestructura universitaria, industria y centros de distribución. En el segmento residencial participó en Residencial El Sol Oeste, en Barranco, con dos edificios de 10 y 16 pisos y una superficie de 7.210 m². En hotelería, su experiencia incluye el Holiday Inn Miraflores, el Hotel Atton Miraflores —hoy Pullman— y el Hotel Costa del Sol, en Tumbes.

En el segmento corporativo, Torre Tamayo, para Pacífico Seguros, suma 19.130 m², 14 pisos y siete sótanos en San Isidro. DVC participó en obras previas, obra gruesa, arquitectura, sostenimientos, BIM e instalaciones. Los trabajos comenzaron en junio de 2025 y concluyeron en julio de 2026, de acuerdo con el cronograma indicado para el proyecto.

En la misma zona, Torre Rosales, de Urbanova, integra oficinas, hotel y espacios para eventos en un desarrollo de 83.580 m². El conjunto contempla una torre de oficinas de 22 pisos, un hotel de 14 pisos, un ballroom de cuatro pisos y seis sótanos. DVC participa en la preconstrucción, la construcción y la gerencia de termi-



naciones. Las obras empezaron en noviembre de 2024 y tienen previsto concluir en mayo de 2027.

En agosto de 2026, la constructora inició la nueva sede de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), en Miraflores. El edificio trapezoidal tendrá siete niveles y 15.776 m², e integrará arquitectura, obras civiles, instalaciones, mobiliario y equipamiento. El proyecto cuenta con certificación LEED Silver y tiene como fecha prevista de término junio de 2028.

Obras en marcha y nuevos mercados

El retail sigue presente en la cartera, aunque algunos encargos actuales requieren intervenir infraestructura existente. Real Plaza Chimbote, iniciado en febrero de 2026, contempla 21.000 m² para ampliar el centro comercial y modernizar áreas actuales. Los trabajos incluyen nuevos espacios comerciales y de entretenimiento, instalaciones sanitarias y eléctricas y obras exteriores. La obra concluiría en julio de 2027.

En Piura, Mall Plaza Piura comenzó en junio de 2026 y comprende 10.341 m². El proyecto incorpora nuevos locales comerciales en dos niveles, la ampliación del boulevard y un edificio frente a la avenida Andrés Avelino Cáceres. Los trabajos abarcan demoliciones, estructuras, arquitectura e instalaciones sanitarias, eléctricas y contra incendios. La obra concluiría en marzo de 2027.

La experiencia educativa también se extiende a otras regiones. En Abancay, DVC ejecuta la modernización integral del colegio La Salle, un proyecto de 12.250 m² para el Banco de Crédito del Perú (BCP). La infraestructura contempla 42 aulas, una sala de psicomotricidad y cuatro espacios de innovación pedagógica. Las obras empezaron en enero de 2025 y tienen previsto concluir en septiembre de 2027.

En Cusco, el colegio Sahua Sahua, en Paruro, comprende 8.770 m² e incluye laboratorios, biblioteca y comedor. En Santiago, también en Cusco, se construye el colegio Ollanta, de 7.090 m², con aulas de innovación pedagógica, salas de psicomotricidad y espacios deportivos. Ambos proyectos se ejecutan entre 2026 y 2028 y tienen al BCP como cliente. A estas obras se suman tres sedes para la Universidad Científica del Sur, un edificio de oficinas para Lima Airport Partners (LAP) —el primero de una serie prevista en la ciudad aeroportuaria— y trabajos de demolición en la chancadora de Antamina.



Gestión, tecnología y crecimiento

La expansión de la cartera ha ido acompañada por el crecimiento de la organización. DVC cuenta actualmente con más de 1.500 colaboradores en el Perú y equipos dedicados a planificación, calidad, seguridad, gestión de proyectos y coordinación digital.

Beckdorf señala que la compañía llegó a duplicar sus ventas casi año a año durante el periodo de mayor crecimiento de los últimos cinco o seis años. Actualmente, registra un backlog superior a S/ 1.300 millones en obras adjudicadas, cerca del 80% bajo la modalidad EPC, que integra ingeniería y construcción. La empresa también ha aumentado su participación en el sector público mediante proyectos de Obras por Impuestos (OxI) y contratos NEC para infraestructura educativa.



La propuesta, explica el ejecutivo, es atender las necesidades del cliente desde el diseño hasta la entrega del proyecto listo para operar. La integración de ingeniería y construcción busca mejorar la coordinación y el control, mientras las herramientas digitales ayudan a anticipar interferencias. La compañía evalúa ampliar el uso de inteligencia artificial en el diseño, la revisión de expedientes, el control de calidad y la estimación de inversiones.

DVC utiliza Autodesk Forma para centralizar planos y datos vinculados con calidad y seguridad. El objetivo es que los equipos trabajen con información accesible y puedan aprovechar herramientas de inteligencia artificial para acelerar procesos y analizar datos.

En sostenibilidad, la empresa afirma que más del 90% de sus residuos se destinan a otros usos dentro de la economía circular. También gestiona su huella de carbono y trabaja en certificar las emisiones de una unidad de negocio. En el ámbito social, realiza voluntariado y participa en proyectos OxI. Beckdorf señala que el grupo espera impulsar en el Perú una iniciativa similar a la fundación Cambiemos Chile.

Una recuperación tras la pandemia

La pandemia fue el mayor desafío que enfrentó DVC, recuerda Beckdorf. La empresa tenía obras activas y más de 1.400 obreros cuando debió suspender sus operaciones. La paralización duró más de cuatro meses y sus efectos se prolongaron durante más de dos años, periodo en el que la compañía tuvo que reducir salarios y equipos. La recuperación exigió sostener la operación en condiciones difíciles y, según el ejecutivo, dejó a la empresa fortalecida. Beckdorf también observa con preocupación la posibilidad de un nuevo fenómeno de El Niño. DVC ejecutó colegios para la ARCC y construyó defensas ribereñas en los ríos Matagente y Chico, en Ica. Aunque confía en esas obras, advierte que deben formar parte de un sistema más amplio de prevención. La limpieza de quebradas, las obras de saneamiento y otras intervenciones estatales son necesarias para que las soluciones puedan cumplir su función ante posibles emergencias.

Tras un 2025 que describe como difícil, Beckdorf afirma que 2026 está siendo un mejor año y que 2027 se proyecta aún mejor. La cartera diversificada y la experiencia acumulada respaldan esa expectativa. A 14 años de su llegada al país, DVC ha ampliado su campo de acción más allá del retail y busca sostener su crecimiento con obras de mayor diversidad y una gestión integrada de ingeniería y construcción.



Petroperú asegura 16,2 millones de barriles de crudo ecuatoriano para Talara

La compra directa busca reducir costos de abastecimiento y transporte. ProInversión calcula ahorros de hasta US$ 180 millones anuales, una proyección aún por comprobar.

Suministro directo

Petroperú se adjudicó dos contratos para comprar 16,2 millones de barriles de crudo Oriente a EP Petroecuador. El suministro, destinado a la Refinería de Talara, restablece la relación comercial directa entre ambas empresas estatales después de cuatro años y busca mejorar las condiciones de compra.

El primer contrato comprende 4,32 millones de barriles durante seis meses y el segundo, 11,88 millones en un plazo de 11 meses. Petroecuador estimó el valor conjunto en US$ 1.652 millones, según la cotización del petróleo WTI. Es un valor referencial sujeto al mercado, no un ahorro para la empresa peruana.

La compra directa apunta a reducir la dependencia de operaciones de emergencia que, según ProInversión, generaban sobrecostos. También permitiría ordenar las entregas y dar mayor previsibilidad al abastecimiento.

Menores costos de compra y transporte

ProInversión calcula que el precio por barril podría ser entre US$ 8 y US$ 10 menor que en compras anteriores. La operación también reduciría el transporte marítimo de unos 17 días a alrededor de tres, al acortar la ruta de suministro.

Según la entidad, el flete pasaría de entre US$ 7 millones y US$ 8 millones a aproximadamente US$ 1,8 millones por buque. Con estas diferencias, estima un ahorro de unos US$ 3 millones por cargamento y proyecta que la compra de crudo Oriente podría generar hasta US$ 180 millones anuales.

Estas cifras son proyecciones, no ahorros registrados. Para evaluar el beneficio habrá que conocer los volúmenes entregados, la cantidad de cargamentos y la metodología usada para calcular el ahorro anual. También influyen la cotización internacional, los diferenciales del crudo, los costos logísticos y las condiciones de pago.

El volumen contratado se distribuirá durante los plazos establecidos para cada acuerdo, por lo que el impacto dependerá del cumplimiento del calendario de embarques. La información disponible no precisa todavía el precio final de cada entrega ni detalla cuánto del ahorro proyectado corresponde al menor costo del barril y cuánto al transporte. Esos datos permitirán contrastar las estimaciones con los costos efectivos de abastecimiento.

Talara busca procesar más petróleo

El crudo Oriente está vinculado con la meta de elevar el procesamiento de la Refinería de Talara. Petroperú y ProInversión plantean pasar de unos 60.000 barriles diarios a 82.000 en el mediano plazo. Por sus características, este petróleo permitiría reducir la necesidad de mezclar distintos tipos de crudo antes de procesarlos.

Sin embargo, asegurar la materia prima no garantiza por sí solo un aumento de producción. La meta depende de la estabilidad de las unidades, el mantenimiento y la solución de restricciones técnicas. En septiembre, Petroperú informó que la unidad de Flexicoking culminó una inspección general y entró en maniobras de arranque. La empresa proyectó superar los 80.000 barriles diarios hacia fines de 2026.

Un mayor procesamiento podría elevar la disponibilidad de combustibles y mejorar los ingresos de la petrolera, aunque el resultado dependerá de los costos operativos y los márgenes de refinación.



Cooperación con Ecuador

Petroperú y EP Petroecuador firmaron un memorando de entendimiento por cuatro años para explorar oportunidades de cooperación en hidrocarburos. Incluye suministro y comercialización de crudo y combustibles, uso de terminales y almacenamiento, transporte marítimo e intercambio técnico.

El documento establece un marco para evaluar iniciativas futuras, pero no equivale a contratos adicionales ni garantiza inversiones. Su alcance dependerá de los acuerdos que concreten ambas compañías.

El reto financiero

La reducción de costos es relevante para Petroperú, que busca estabilizar sus finanzas. En mayo de 2026, el Gobierno autorizó un mecanismo de financiamiento de hasta US$ 2.000 millones con respaldo estatal. Reuters reportó una deuda aproximada de US$ 7.900 millones y pérdidas de US$ 774 millones en 2025. En septiembre, ProInversión concretó un desembolso inicial de US$ 475 millones mediante un crédito puente.

Abaratar la compra y el traslado del crudo podría aliviar las necesidades de capital de trabajo. Sin embargo, el impacto financiero dependerá del ahorro real, los márgenes de refinación, las ventas de combustibles y el cumplimiento de obligaciones. Los contratos con Ecuador pueden mejorar el abastecimiento, pero no resuelven por sí solos el endeudamiento de la estatal.

Parques industriales en Perú: cuáles avanzan y qué falta para atraer inversiones

Cuatro parques privados proyectan más de US$400 millones, mientras Ancón prepara su desarrollo y las zonas económicas especiales buscan captar capitales.

El desarrollo de parques industriales en Perú avanza a diferentes ritmos. Algunos complejos privados ya albergan empresas y comercializan terrenos, mientras el Parque Industrial de Ancón continúa su implementación. En paralelo, las zonas económicas especiales buscan atraer actividades productivas y comerciales mediante ventajas tributarias y aduaneras.

La evolución de estos espacios depende de más que la disponibilidad de suelo. La instalación de fábricas, los servicios y la conexión con corredores logísticos son determinantes para convertir los proyectos en centros de producción y empleo.

Cuatro parques concentran inversiones privadas

La Chutana, Indupark, Sector 62 y Piura Futura reúnen más de 1.033 hectáreas de superficie industrial y proyectan inversiones superiores a US$400 millones. Según el Ministerio de la Producción (PRODUCE), podrían generar más de 90.000 empleos formales cuando operen al 100% de su capacidad.

Los cuatro forman parte del Sistema Nacional de Parques Industriales (SNPI). En junio de 2026, Indupark, Sector 62 y Piura Futura recibieron la declaratoria de relevancia nacional; La Chutana ya contaba con ese reconocimiento.

La Chutana, Indupark y Sector 62 están en Chilca, al sur de Lima, un corredor que concentra espacios para actividades industriales y logísticas fuera de las zonas urbanas. Piura Futura, situado en el distrito Veintiséis de Octubre, busca ampliar la oferta industrial en el norte del país.

Al cierre de 2024, el 85% de los lotes industriales de estos complejos ya había sido adquirido por empresas nacionales y extranjeras. Sin embargo, la compra de terrenos y las inversiones proyectadas no equivalen necesariamente a plantas terminadas ni a empleos generados.

A esta oferta se suma Macrópolis, ubicado en Lurín. En 2026, PRODUCE lo incorporó al sistema nacional tras evaluar el área destinada al parque. El proyecto contempla lotes industriales, vías privadas y servicios básicos para facilitar la instalación de empresas y fortalecer los encadenamientos productivos.

Ancón inicia una nueva etapa

El Parque Industrial de Ancón es uno de los proyectos de mayor escala previstos para Lima. El terreno estatal comprende 1.338 hectáreas, de las cuales 715 son aprovechables. La iniciativa contempla una inversión superior a US$1.200 millones y busca convertirse en un polo industrial y logístico conectado con los puertos del Callao y Chancay.

En marzo de 2026, el Ministerio de la Producción y la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (PROINVERSIÓN) suscribieron el contrato para desarrollar el proyecto con Junefield (Holdings) Limited. La firma abrió la etapa de estudios y planificación de las inversiones iniciales.

El proyecto sigue en implementación. La empresa responsable, Lima Industrial Park, prevé desarrollar el complejo por etapas y estima que su primera fase podría concretarse en menos de cuatro años. La inversión total y los puestos de trabajo anunciados siguen siendo proyecciones.

Zonas especiales buscan captar empresas

Perú cuenta con cuatro zonas económicas especiales: la Zona Franca de Tacna (ZOFRATACNA) y las Zonas Especiales de Desarrollo (ZED) de Paita, Ilo y Matarani.



A diferencia de los parques industriales, estos espacios ofrecen un régimen tributario y aduanero particular para determinadas actividades y condiciones destinadas a facilitar operaciones de comercio exterior.

ZOFRATACNA alberga actividades industriales, agroindustriales, almacenamiento y servicios. Las ZED buscan atraer empresas industriales, comerciales y de servicios, aprovechando su ubicación próxima a puertos y corredores comerciales.

Su potencial depende de atraer nuevos usuarios y ampliar las operaciones de las empresas instaladas. Los beneficios normativos no garantizan inversiones: también influyen la conectividad, los servicios disponibles y las condiciones para desarrollar actividades productivas.

El reto de pasar de terrenos a producción

Los avances de parques industriales y zonas especiales deben medirse por su capacidad para atraer empresas, ejecutar inversiones y ampliar la actividad productiva. La venta de lotes, la firma de contratos y las declaratorias oficiales son etapas distintas y no equivalen a resultados operativos.

En los parques privados, el desafío es convertir la demanda de terrenos en nuevas instalaciones y producción. En Ancón, la prioridad es avanzar con los estudios y las obras. Para las zonas especiales, el reto consiste en atraer empresas que aprovechen sus ventajas y generen actividad económica.

Banco Mundial eleva a 3,2% su previsión para Perú, pero advierte riesgos para la inversión

El encarecimiento de la energía, el crédito y los efectos de El Niño pueden presionar los precios, mientras la baja productividad limita el crecimiento.

El Banco Mundial elevó de 2,7% a 3,2% su proyección de crecimiento para Perú en 2026, pero advierte que los costos energéticos, las condiciones de financiamiento y los riesgos climáticos pueden complicar la desinflación y condicionar la inversión. La baja productividad también limita a América Latina y el Caribe, cuya economía crecería 2,2% este año, tras avanzar 2,4% en 2025.

Perú crecería 3,2% en 2026

El Panorama Económico de América Latina y el Caribe proyecta que Perú crecerá 3,2% en 2026 y 3% en 2027. Tras la contracción de 2023, el país mantiene una expansión respaldada por las exportaciones de cobre y la inversión en infraestructura.

La inversión privada tendrá un papel destacado en el crecimiento peruano, mientras el consumo seguirá siendo el principal motor de la expansión regional. Sin embargo, la informalidad, las brechas territoriales y las limitaciones de gestión pública dificultan que el dinamismo económico se traduzca en empleos formales y mayores ingresos.

Energía, inflación y crédito

El Banco Mundial advierte que la volatilidad de los precios energéticos puede frenar la desinflación y mantener cautelosos a los bancos centrales. El encarecimiento de combustibles y electricidad eleva los costos de empresas y hogares. Si la inflación permanece elevada, los recortes de tasas de interés podrían avanzar más lentamente.

Las tasas reales altas restringen el acceso al crédito y pueden postergar proyectos empresariales que requieren capital para ampliar operaciones, renovar equipos o contratar personal. En Perú, el financiamiento caro puede frenar inversiones; las tensiones comerciales y la incertidumbre internacional también presionan las perspectivas regionales.

A ello se suma el peso de la deuda pública y los intereses. El mayor peso de las obligaciones financieras reduce los recursos para infraestructura y servicios. Mejorar la eficiencia del gasto y acelerar la ejecución de proyectos resulta clave para cerrar brechas.

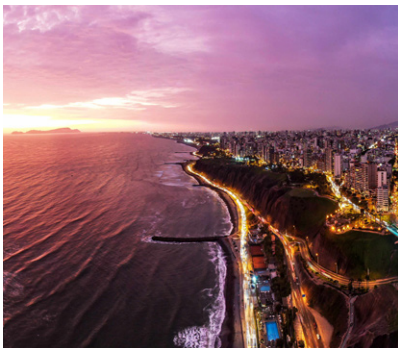
El Niño amenaza los precios y la actividad

El fenómeno de El Niño constituye otro riesgo para la economía regional. Las sequías pueden perjudicar los cultivos y reducir la generación hidroeléctrica, mientras las lluvias intensas pueden dañar carreteras, infraestructura y zonas productivas. La menor oferta agrícola y los costos eléctricos pueden elevar los precios.

En Perú, las inundaciones y las interrupciones viales refuerzan la necesidad de prevención. Los sistemas de alerta temprana, los planes de contingencia y los recursos de emergencia pueden reducir daños y acortar las interrupciones del transporte y la producción. La coordinación entre los niveles de gobierno también será decisiva para anticipar impactos y proteger actividades económicas.

La productividad, el desafío estructural

El informe identifica la inteligencia artificial (IA) como una oportunidad para elevar la productividad, pero disponer de estas herramientas no garantiza resultados. En América Latina y el Caribe, una mediana del 17% de los adultos en edad de trabajar afirma utilizar aplicaciones



de IA generativa, cerca de la mitad de la proporción registrada en Estados Unidos y Canadá.

La adopción empresarial todavía pocas veces alcanza los procesos centrales de los negocios. Entre los obstáculos figuran las capacidades de gestión, las habilidades de los trabajadores y las dificultades para reorganizar operaciones. Según el organismo, alrededor del 8% de la fuerza laboral regional ocupa empleos altamente calificados e intensivos en conocimiento que podrían beneficiarse de la IA, mientras cerca del 10% trabaja en ocupaciones cognitivas rutinarias más expuestas a la automatización.

Para Perú, aprovechar esta tecnología exige capacitación, mejores sistemas de datos y una gestión capaz de convertir información en decisiones. Las pequeñas y medianas empresas pueden incorporar herramientas de menor costo en ventas, logística, administración y atención al cliente.

El Banco Mundial plantea fortalecer las capacidades empresariales, ampliar la formación técnica y modernizar los sistemas digitales del Estado.

La estabilidad macroeconómica ofrece una base para sostener la actividad, pero no reemplaza reformas que faciliten la competencia, mejoren la infraestructura y eleven las capacidades de los trabajadores. La mejora de la previsión de crecimiento peruano para 2026 representa una perspectiva favorable, pero no asegura una expansión sostenida. La evolución de los precios energéticos, el costo del crédito, los impactos climáticos y la capacidad de elevar la productividad serán determinantes para convertir el crecimiento en inversión, empleo formal y mayores ingresos.

Perú ejecutó US$ 12.296 millones en APP de transporte desde 2002

Los 33 proyectos adjudicados entre 2002 y 2025 concentran inversiones superiores a US$ 18.000 millones, con una ejecución del 68,3%.

Inversión acumulada

Las Asociaciones Público-Privadas (APP) del sector Transportes acumularon inversiones superiores a US$ 18.000 millones en el Perú mediante 33 proyectos adjudicados entre 2002 y 2025. De ese total, se ejecutaron US$ 12.296 millones, equivalentes al 68,3%, de acuerdo con la ficha sectorial de la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (PROINVERSIÓN), presentada en octubre de 2026.

La cartera comprende infraestructura vial, portuaria, aeroportuaria, ferroviaria e hidroviaria en distintas regiones del país. A través de estos contratos, el Estado incorpora operadores privados para construir, ampliar, mejorar y gestionar infraestructura durante periodos determinados. Las obligaciones de inversión y operación se establecen en cada concesión.

Actividad portuaria y transporte de pasajeros

El presidente ejecutivo de PROINVERSIÓN, Luis Del Carpio, destacó el movimiento registrado en la infraestructura concesionada. Los indicadores de la entidad consignan más de 64 millones de toneladas métricas de carga portuaria movilizadas, un volumen relacionado con el comercio exterior y las operaciones logísticas del país.

En el transporte aéreo, la entidad reportó más de 12 millones de pasajeros, mientras que el sistema ferroviario registró 219 millones, principalmente por las operaciones de la Línea 1 del Metro de Lima. Estas cifras muestran el uso de la infraestructura concesionada y el volumen de actividad que soporta.

En el ámbito vial, las concesiones abarcan alrededor de 7.000 kilómetros de carreteras. La red conecta distintas zonas del país y cumple una función en el traslado de personas y mercancías. Su aporte a la competitividad también depende del mantenimiento, la seguridad, los tiempos de viaje y los accesos a centros de producción y terminales de transporte. La calidad de esos enlaces influye en la regularidad de los despachos, la distribución de productos y la capacidad de las empresas para cumplir plazos de entrega.

Brechas que limitan la competitividad

Pese a las inversiones, el país mantiene brechas de conectividad y capacidad logística que afectan a empresas y usuarios. Las deficiencias en infraestructura y operación pueden elevar los costos de transporte, prolongar los traslados y dificultar la conexión entre las zonas productivas y los mercados. Para los exportadores, estas limitaciones inciden en el costo de llevar sus productos a puertos y aeropuertos; para la población, restringen las opciones de movilidad.

Uno de los retos es integrar los distintos modos de transporte. Una carretera puede agilizar el traslado entre localidades, pero su efecto es menor si no cuenta con accesos eficientes a puertos, aeropuertos y centros logísticos. La conexión con redes ferroviarias e hidroviarias también puede ampliar las alternativas para movilizar carga, siempre que exista capacidad operativa y articulación entre los servicios.

En este escenario, las APP permiten incorporar capital y experiencia privada al desarrollo de infraestructura pública. Sin embargo, sus resultados dependen de la planificación estatal, el cumplimiento de los contratos y la supervisión de los servicios. La inversión debe reflejarse en infraestructura operativa, mantenimiento



adecuado y mejores condiciones para el transporte de carga y pasajeros.

Una cartera de largo plazo

En diciembre de 2025, PROINVERSIÓN presentó una cartera de transporte para el periodo 2025-2031 valorizada en más de US$ 80.000 millones. El portafolio incluía 55 intervenciones entre proyectos, adendas y Obras por Impuestos, dentro de la agenda de desarrollo de infraestructura del país.

El monto corresponde a inversiones proyectadas y no a recursos ya adjudicados o ejecutados. La materialización de la cartera dependerá del avance de los procesos, la estructuración de los contratos y el cumplimiento de los cronogramas. También será clave priorizar las iniciativas según la demanda de carga y pasajeros y su conexión con corredores productivos.

El seguimiento de los proyectos requiere observar no solo los montos comprometidos, sino también los desembolsos, los avances físicos y los niveles de servicio. Estos indicadores permiten establecer si las obras avanzan según lo previsto y si la infraestructura responde a las necesidades de sus usuarios.

Con US$ 12.296 millones ejecutados en los proyectos adjudicados entre 2002 y 2025, las APP de transporte registran un avance de 68,3%. El desafío es completar las inversiones previstas y articular la infraestructura existente con nuevos proyectos para reducir los costos logísticos, mejorar la conectividad y fortalecer el acceso del Perú a los mercados nacionales e internacionales.

Moody's: inversión y expansión minera sostienen las perspectivas de Perú hacia 2027

La recuperación de la inversión privada, el impulso minero y una mayor demanda de energía sostendrán la actividad, aunque El Niño introduce riesgos.

Inversión con mayor impulso

Perú encara los próximos dos años con fundamentos favorables para sus empresas no financieras y de infraestructura, según Moody's Ratings. La agencia proyecta un crecimiento de 3.4% para 2026 y de 3.2% para 2027, apoyado en la inversión privada, el consumo y la demanda sostenida por las exportaciones mineras.

La inversión privada creció 17.6% interanual en el segundo trimestre de 2026, incluso en un contexto de incertidumbre electoral. Moody's atribuye este desempeño a la fortaleza de la inversión minera y a una actividad sólida en otros sectores. A ello se suman condiciones favorables del mercado laboral y el crecimiento del crédito al consumo, que mantienen el dinamismo del gasto de los hogares.

En el frente corporativo, la agencia espera que las empresas no financieras y de infraestructura mantengan un flujo de efectivo libre positivo hasta 2028 y una liquidez adecuada. El apalancamiento mediano, sin embargo, aumentaría de 2.6 veces en 2025 a 3.4 veces en 2026. Moody's señala que este incremento responde principalmente a una asignación de capital orientada al crecimiento y no a un deterioro operativo. La cobertura de intereses se mantendría alrededor de 5.5 veces durante 2026-2028.

Minería como soporte

La minería mantiene un papel central en este escenario. Los precios elevados del cobre y los metales preciosos respaldan la generación de efectivo de los productores, mientras que la naturaleza polimetálica de las reservas peruanas, sus estructuras de bajo costo y las inversiones para ampliar capacidad fortalecen al sector.

La cartera minera alcanza 66 proyectos por un valor estimado de USD 64,000 millones a junio de 2026, de acuerdo con el Ministerio de Energía y Minas (MINEM). Además, la inversión minera aumentó 43% en el primer semestre frente al mismo periodo de 2025.

El reporte destaca también que los fundamentos de largo plazo del cobre están vinculados con las necesidades de electrificación y transición energética. No obstante, el avance de los proyectos puede verse condicionado por retrasos en permisos y oposición de comunidades en determinadas regiones. A ello se suma la expansión de la minería ilegal e informal como desafío para el sector formal.

El consumo privado también seguirá respaldado por un poder adquisitivo sólido y una mayor confianza de los consumidores.

Energía e infraestructura

El mayor dinamismo económico también se refleja en la demanda eléctrica. El consumo en el Sistema Eléctrico Interconectado Nacional (SEIN) aumentó 5.1% entre enero y agosto de 2026. En julio y agosto, el crecimiento interanual fue de 7.4% y 6.7%, respectivamente, tras la conclusión de las elecciones presidenciales.

Para Moody's, esta evolución incrementa la importancia de ampliar la transmisión. El plan propuesto por el Comité de Operación Económica del Sistema Interconectado Nacional (COES) para 2027-2036 contempla más de 1,200 kilómetros de nuevas líneas y mejoras en subestaciones y transformadores. El objetivo es atender la expansión minera, la generación renovable y el crecimiento general de la demanda.



La agencia identifica una cartera de infraestructura vinculada con energía y minería de USD 26,000 millones, con aproximadamente USD 5,000 millones en proyectos de corto plazo y USD 21,000 millones de mediano plazo. Entre las oportunidades figuran la generación renovable, la transmisión y las redes de gas natural.

Los márgenes de reserva seguirían siendo adecuados, aunque bajarían de 34% en 2026 a 22% en 2029 si la demanda supera las previsiones.

El riesgo climático

El principal factor de riesgo de corto plazo es la intensificación de El Niño hasta principios de 2027. Inundaciones, sequías, daños a infraestructura e interrupciones del transporte podrían afectar minería, energía, agricultura, turismo y logística.

En el sector eléctrico, una menor generación hidroeléctrica elevaría la dependencia del gas y, en escenarios de estrés, del diésel, aumentando la volatilidad de los precios y presionando el suministro de combustible y la red de transmisión. Moody's recuerda que una interrupción del ducto de gas natural de Transportadora de Gas del Perú (TGP) en marzo de 2026 dejó a generadoras sin suministro durante 12 días.

Así, el escenario para 2026-2027 combina mayor inversión, expansión minera y demanda energética con desafíos de ejecución y exposición climática. Para Moody's, la capacidad de concretar proyectos y reforzar infraestructura será determinante para sostener el impulso.



Ceplan plantea una ruta de 15 soluciones para enfrentar la informalidad productiva en el Perú

Estas medidas buscan elevar la productividad, reducir barreras y trámites, facilitar el acceso a mercados y crear incentivos para que las unidades económicas permanezcan en la formalidad.

En el Perú, el 86,4 % de las unidades productivas y el 70 % de los trabajadores se encuentran en condiciones de informalidad. Ante esta realidad, el Comité Multidisciplinario sobre Informalidad Productiva (CM-IP) del Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (Ceplan) presentó 15 soluciones estratégicas y un plan de acción orientados a enfrentar este problema y facilitar que más unidades económicas transiten hacia la formalidad.

Las propuestas son resultado del trabajo desarrollado por el Comité entre 2025 y 2026, con la participación de representantes del sector público, organismos internacionales y organizaciones vinculadas al ámbito empresarial y productivo. El proceso buscó identificar las principales barreras que dificultan la formalización y, al mismo tiempo, las condiciones necesarias para que las empresas puedan mantenerse dentro de ella.

Un problema con múltiples barreras

El análisis de Ceplan plantea que la informalidad no responde a un único factor. Entre las principales dificultades se encuentran las brechas de formación profesional y técnica, el limitado acceso a tecnología, las deficiencias de infraestructura y la débil articulación entre actividades productivas. A ello se suman los costos asociados a la formalización, la complejidad de algunos trámites y las dificultades de coordinación entre instituciones públicas.

El diagnóstico también identifica una segunda dificultad: existen pocos incentivos para que las unidades productivas permanezcan en la formalidad una vez que ingresan a ella. Por ello, el reto no se limita a facilitar el registro de un negocio, sino a crear condiciones para que pueda producir, competir, acceder a mercados y sostener sus obligaciones.

Productividad antes que trámites

A partir de este diagnóstico, el Comité plantea agrupar las 15 soluciones en seis grandes orientaciones. Estas buscan mejorar las capacidades productivas, cerrar brechas que afectan la competitividad, facilitar que los pequeños productores vendan más y lleguen a nuevos mercados, reducir trámites mediante herramientas digitales y acompañamiento, fortalecer la coordinación del Estado y generar mayores incentivos para permanecer en la formalidad.

El enfoque incorpora así dimensiones que van más allá de la relación entre las empresas y las entidades públicas. La capacitación, la tecnología, la infraestructura, el acceso a mercados y la articulación productiva forman parte de las condiciones que pueden permitir que una unidad económica eleve su productividad y encuentre mayores beneficios en operar formalmente.

De las propuestas a la acción

Durante la presentación, el director ejecutivo del Ceplan, Aldo Chaparro, destacó los aportes realizados por el Comité y señaló que corresponde ahora al Estado impulsar y difundir sus resultados para que puedan convertirse en acciones concretas.

En esa línea, el siguiente paso acordado es desarrollar acciones de incidencia y difusión ante la Presidencia de la República, la Presidencia del Consejo de Ministros, el Congreso de la República, entidades públicas y representantes de trabajadores y empleadores, entre otros actores. La finalidad es poner las propuestas en conocimiento de las instituciones vinculadas al problema y promover su discusión y eventual implementación.

El plan de acción busca acompañar esta etapa con actividades, responsables, plazos y condiciones necesarias para llevar las soluciones a la práctica. De esta manera, el trabajo del Comité no se limita al diagnóstico, sino que plantea una ruta para avanzar desde la identificación de barreras hacia medidas concretas.

Una agenda multisectorial

El Comité Multidisciplinario sobre Informalidad Productiva estuvo integrado por representantes del INEI, OIT, SUNAT, Municipalidad Metropolitana de Lima, Colegio de Economistas de Lima, CEDRO, MIDAGRI, Cámara de Comercio de Lima, Sociedad Nacional de Industrias, PRODUCE, MINEM y ComexPerú.

El coordinador del comité, Ernesto Mercado, destacó el trabajo desarrollado por el equipo técnico del Ceplan y el aporte de los especialistas que participaron en el proceso, lo que permitió recoger distintas perspectivas y consolidar las propuestas.

Lima hacia el 2030: el desafío de crecer sin repetir la expansión informal

La presión demográfica, el déficit habitacional, la movilidad y la necesidad de nuevas centralidades marcarán la planificación de la capital durante los próximos años.

Una ciudad bajo presión

Lima se prepara para una nueva etapa de crecimiento. Proyecciones del Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (Ceplan), elaboradas sobre la base de información del INEI, estiman que la población de Lima superará los 12,2 millones de habitantes hacia 2030. El incremento supone una mayor presión sobre el suelo urbano, la vivienda, los servicios públicos y la infraestructura.

El desafío, sin embargo, no consiste únicamente en atender a una población más numerosa, sino en determinar cómo y dónde crecerá la ciudad. La expansión urbana de las últimas décadas estuvo marcada por la informalidad. Un estudio de GRADE sobre las principales ciudades del país encontró que 93 % de la expansión urbana acumulada durante este siglo correspondió a ocupaciones informales, una dinámica que también ha caracterizado el crecimiento de Lima.

Para Carlos Conroy, vicepresidente de Desarrollo Urbano en Grupo Centenario, este escenario obliga a avanzar hacia un modelo de desarrollo más ordenado, policéntrico y con una visión de largo plazo. “La preparación de la capital para las próximas décadas requiere transitar decididamente hacia un modelo de desarrollo ordenado, policéntrico y con visión de largo plazo”, señaló.

Vivienda y suelo

Uno de los principales retos será atender la demanda habitacional sin reproducir los patrones de ocupación que posteriormente requieren costosas inversiones en servicios e infraestructura. Los indicadores del Instituto Metropolitano de Planificación (IMP) estiman un déficit habitacional cercano a 777 mil viviendas en Lima Metropolitana.

La brecha, además, no se distribuye de manera uniforme. Lima Este concentra alrededor de 262 mil viviendas de déficit, mientras que Lima Norte registra unas 219 mil y Lima Sur aproximadamente 170 mil. Estas cifras reflejan que la expansión de la oferta deberá estar vinculada a la disponibilidad de suelo habilitado, servicios básicos y conectividad.

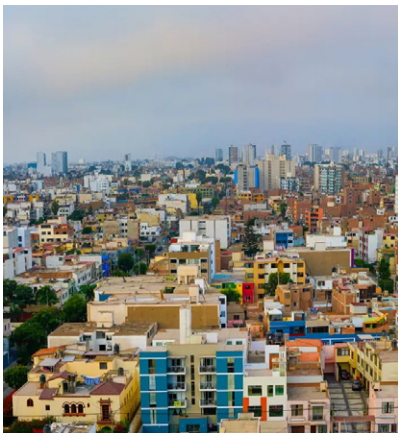
El crecimiento también deberá considerar dónde se concentra actualmente la población. El PLANMET Lima 2040 plantea una ciudad más compacta y policéntrica, con una distribución territorial que reduzca la dependencia de determinados sectores de la capital y acerque vivienda, empleo, comercio y servicios.

En esa lógica, el desarrollo de nuevas centralidades en Lima Norte, Este y Sur aparece como una alternativa para reducir desplazamientos y generar polos urbanos con mayor autonomía.

Movilidad como condición de crecimiento

La planificación territorial tendrá que avanzar junto con la movilidad. El problema del transporte tiene un impacto que trasciende el tiempo que cada persona permanece en el tráfico. De acuerdo con datos del TomTom Traffic Index 2025, los conductores en Lima pierden alrededor de 195 horas al año debido a la congestión.

El costo también alcanza a la actividad económica. Estimaciones difundidas por la Asociación Automotriz del Perú, sobre la base de información del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), sitúan el impacto económico de la congestión en alrededor de 2,4 % del PBI nacional.



Por ello, la integración del transporte masivo será determinante. El Plan de Movilidad Urbana para Lima y Callao, aprobado por la Autoridad de Transporte Urbano para Lima y Callao (ATU), plantea una articulación de los distintos sistemas, incluyendo el Metro, el Metropolitano, corredores y otros servicios, con un horizonte de 20 años.

Infraestructura y sostenibilidad

El crecimiento urbano también tendrá que responder a las condiciones ambientales de la capital. Lima dispone actualmente de alrededor de 2,84 m² de áreas verdes por habitante, por debajo de los 9 m² recomendados internacionalmente por la Organización Mundial de la Salud (OMS).

A ello se suman desafíos relacionados con la gestión del agua, la infraestructura ecológica y la adaptación frente al cambio climático. Los planes urbanos recientes incorporan estos factores como parte de la planificación territorial, junto con la protección de espacios naturales y cursos de agua.

“Preparar la ciudad implica apostar por proyectos integrales y planificados, donde la infraestructura básica, la seguridad jurídica y la calidad de vida estén garantizadas desde la concepción del diseño urbano”, sostuvo Conroy.

La próxima etapa de Lima, por tanto, no dependerá solo de cuántas viviendas, oficinas o comercios se construyan. El desafío será articular suelo, transporte, servicios, infraestructura y espacios públicos dentro de una misma estrategia.



Las mypes formales aún están por debajo del nivel prepandemia

En 2025, el país registró 801,134 mypes formales, 18.3% menos que en 2019, mientras la informalidad alcanzó al 86.5% del sector.

Menos negocios formales

Las micro y pequeñas empresas (mypes) todavía no recuperan el nivel de formalización registrado antes de la pandemia. En 2025, el Perú contabilizó 801,134 mypes formales, frente a las 980,357 de 2019. La diferencia alcanza 179,223 negocios, equivalente a una reducción de 18.3%, de acuerdo con el estudio "Desempeño anual de las MYPE y capacidad para formalizarse", elaborado por ComexPerú.

Pese a esta contracción, las mypes mantienen un peso central en la estructura empresarial. En 2025 representaron el 99.5% de las empresas del país y generaron ventas por S/164,010 millones, equivalentes al 13.7% del Producto Bruto Interno (PBI). El aporte, sin embargo, continúa por debajo del registrado antes de la pandemia, cuando las ventas de las mypes representaban el 19.5% del PBI.

La brecha muestra que la recuperación empresarial no ha avanzado al mismo ritmo que la actividad económica. El número de negocios formales permanece por debajo del nivel de 2019 y su contribución al PBI también se ha reducido.

Comercio y servicios concentran la actividad

Las diferencias también aparecen entre los principales sectores. En 2025, comercio concentró alrededor de 2 millones de mypes y registró una tasa de informalidad de 85.6%. Sus ventas alcanzaron S/74,694 millones.

Servicios reunió 3.3 millones de negocios y presentó la mayor tasa de informalidad, con 88.3%. El sector generó ventas por S/75,022 millones, ligeramente por encima del comercio.

En producción se registraron 871,079 mypes, con una informalidad de 84% y ventas por S/20,071 millones. Los datos muestran que la informalidad permanece extendida incluso en actividades con una participación significativa en la generación de ingresos.

En 2025, el 86.5% de las mypes operaba en la informalidad. Aunque el indicador disminuyó frente al 86.8% de 2024, todavía se encontraba 2.7 puntos porcentuales por encima de 2019, cuando alcanzó 83.8%.

Una década con escaso avance

La dificultad para avanzar hacia la formalidad no es reciente. El Índice de Capacidad Formal de las Mypes (ICF) se ubicó en 24.8 puntos en 2025, frente a los 25.3 puntos registrados en 2015. En una década, el indicador prácticamente no ha mostrado mejoras.

El ICF mide las condiciones que tienen las mypes para avanzar hacia la formalización a partir de tres dimensiones: el perfil del empresario, las características del negocio y las condiciones del empleo.

Entre los factores considerados figuran el manejo de registros contables, el acceso a productos financieros formales, la disponibilidad de un local y servicios básicos, así como las condiciones laborales.

Los resultados muestran brechas importantes. Más del 90% de los trabajadores de las mypes no cuenta con un sueldo fijo, mientras que solo 22.9% de los negocios lleva algún registro de sus cuentas. Asimismo, 57% accede a productos financieros formales.

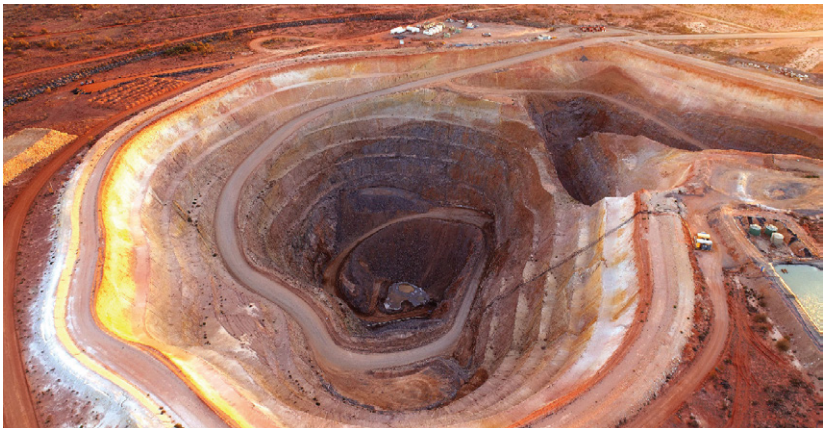
Las condiciones de infraestructura también representan una limitación. Más de la mitad de las mypes no dispone de un local propio y, entre aquellas que sí cuentan con uno, casi 80% carece de acceso a agua.

El desafío de una nueva formalidad

El escenario plantea un reto que va más allá de incrementar el número de empresas inscritas formalmente. El desafío consiste en generar condiciones que permitan a las mypes mantenerse dentro de la formalidad, acceder a financiamiento y ampliar sus operaciones.

En esa línea, ComexPerú plantea avanzar hacia una "Nueva Formalidad", con medidas orientadas a reducir las barreras que enfrentan los pequeños negocios para cumplir con sus obligaciones y desarrollarse.

La propuesta apunta a que la formalización no sea únicamente un proceso de registro, sino que esté acompañada por mejores condiciones para operar y crecer. Para ello, resultan relevantes factores como el acceso a servicios financieros, la capacidad de llevar registros contables, la infraestructura disponible y las condiciones laborales.



Cobre: el valor que Perú debe multiplicar en toda la cadena

La transición energética elevará la demanda global del metal, pero el reto para Perú será aprovechar mejor cada tonelada mediante transformación, trazabilidad y circularidad.

Un metal estratégico

El cobre se consolidó como un insumo crítico para la transición energética. Está presente en redes eléctricas, generación renovable, electromovilidad y digitalización industrial, sectores que elevarán la necesidad de suministro en los próximos años. En este escenario, Perú ocupa una posición relevante: es el tercer productor mundial y posee la segunda mayor reserva del planeta, según el Instituto de Ingenieros de Minas del Perú (IIMP).

Entre enero y junio de 2026, el país produjo cerca de 1,36 millones de toneladas métricas de cobre, 1,9% más que en el mismo periodo del año anterior, de acuerdo con el Ministerio de Energía y Minas (MINEM). A ello se suma una cartera de proyectos mineros de US$ 67.000 millones, de la cual cerca del 70% corresponde a cobre, según el IIMP. Su desarrollo podría ampliar significativamente la producción peruana.

La oportunidad también plantea una presión de largo plazo. INDECO by Nexans estima que la demanda mundial de cobre podría alcanzar 40 millones de toneladas hacia 2030, frente a una capacidad de producción cercana a 33 millones. La brecha de 10 millones de toneladas obliga a mirar más allá de la extracción: el desafío consiste en agregar valor dentro del país y reincorporar el metal a la cadena al final de su vida útil.

Más valor por tonelada

"Siempre se dice que el Perú exporta solo materia prima, pero en nuestro caso la cadena muestra otra cosa: las minas producen cátodos y nosotros los convertimos en alambrón y luego en cable", señala Fernando Sandoval, Sales Manager Minería de Nexans.

El ejecutivo explica que estas etapas permiten generar valor agregado, empleo industrial y capacidades técnicas. Una tercera instancia aparece con la recuperación del metal utilizado, que puede volver a la producción y extender el aprovechamiento de cada tonelada.

El recorrido muestra dónde se juega ese valor. El cátodo puede transformarse en alambrón y posteriormente en cable, utilizado en palas eléctricas, perforadoras, correas e izaje en operaciones mineras. Al terminar su vida útil, el conductor puede ser recuperado. Así, la diferencia entre exportar el metal en una etapa inicial y transformarlo en productos terminados determina cuánto valor industrial permanece en el país.

El escenario exige anticipar decisiones de abastecimiento. Para las operaciones mineras, la disponibilidad del cobre debe considerarse una variable de riesgo del proyecto y no únicamente un costo. La presión sobre la oferta puede trasladarse a los precios y a la seguridad del suministro, mientras la capacidad minera se aproxima a límites más estrechos hacia 2035. Asegurar contratos y planificar compras con mayor anticipación ganará importancia.

La calidad también importa

El valor del cobre no depende únicamente de su volumen. Según Nexans, entre 70% y 90% de la huella de carbono de un cable eléctrico está asociada a sus conductores metálicos. Por ello, la trazabilidad y la huella declarada del metal adquieren relevancia en licitaciones mineras y de infraestructura.

La pureza es otra variable. Un cobre con pureza de 99,9% ofrece mayor conductividad y puede reducir las pérdidas de energía durante la vida útil de una instalación. En operaciones expuestas a humedad, golpes y condiciones extremas, las características del conductor tienen efectos sobre el desempeño y los costos operativos.

La industria de conductores ocupa una posición particular en este circuito. INDECO by Nexans adquiere cátodos de productores mineros locales y los transforma en cables que, a su vez, son utilizados por las propias operaciones mineras. La compañía opera su planta en Perú con energía 100% renovable y, a nivel de grupo, Nexans apunta a alcanzar 25% de cobre reciclado en sus cables hacia 2028.

En un mercado donde la oferta podría quedar por debajo de la demanda, la circularidad adquiere una dimensión industrial. "La electrificación va a necesitar mucho más cobre del que hoy se produce, y ese volumen no saldrá únicamente de nuevas minas", afirma Sandoval. Para Perú, la discusión deja así de concentrarse en cuánto se extrae. También importa cuánto se transforma, cuánto valor industrial se retiene y cuántas veces puede utilizarse el mismo metal.



Minera Bateas: dos décadas de producción polimetálica

La empresa inició operaciones comerciales en octubre de 2006, tras la adquisición de Caylloma por Fortuna, y convirtió la unidad en productora de plata, plomo y zinc.

Una empresa creada para reactivar Caylloma

Minera Bateas S.A.C. se constituyó en Lima el 23 de marzo de 2005, como resultado de una reorganización de Compañía Minera Arcata y Compañía Minera Ares. Ese mismo año, Fortuna Silver Mines —hoy Fortuna Mining Corp.— adquirió la unidad minera Caylloma, en Arequipa, y la incorporó a su cartera. La empresa peruana quedó a cargo de desarrollar el activo y recuperar la producción, paralizada desde 2002.

La historia minera del distrito se remonta al menos a 1620, cuando existen registros de explotación de plata. En 1981, Compañía Minera Arcata, subsidiaria de Hochschild Mining, había adquirido la propiedad. Bajo esa administración, la producción se concentró en vetas argentíferas, entre ellas San Cristóbal, Bateas y Santa Catalina. Sin embargo, el agotamiento de reservas, los bajos precios de los metales y la falta de recursos para desarrollar las vetas en profundidad llevaron a suspender las operaciones en 2002.

La compra de Fortuna abrió una etapa distinta. En 2006, tras trabajos de ampliación y modernización de la planta, la mina retomó la producción comercial bajo la administración de Minera Bateas. La compañía dejó atrás el enfoque exclusivo en la plata y desarrolló vetas polimetálicas, con concentrados de plomo y zinc que incorporan plata y oro. Ese cambio amplió la composición de sus productos y la exposición comercial de la operación a varios metales.

La expansión de la planta

La reactivación requirió modificar la infraestructura de procesamiento para tratar minerales polimetálicos. En 2006, la planta inició esta etapa con una capacidad de tratamiento que fue ampliándose a medida que avanzó el desarrollo de la operación. En 2009, Fortuna completó una expansión que elevó la capacidad a 1.200 toneladas diarias e incorporó un circuito de cobre, cuya producción comercial comenzó en diciembre de ese año.

La siguiente ampliación importante llegó en 2016, cuando la planta concentradora Huayllacho fue acondicionada para procesar hasta 1.430 toneladas de mineral por día. El crecimiento de capacidad acompañó la evolución de la mina y permitió sostener una operación basada principalmente en la extracción subterránea y la venta de concentrados de plomo y zinc con contenidos de plata.

Minera Bateas continuó operando Caylloma como su activo productivo en el Perú, dentro de la cartera internacional de Fortuna. La matriz cambió su nombre de Fortuna Silver Mines a Fortuna Mining Corp. en 2024, reflejando una cartera que ya no se limita a la plata e incluye producción de oro y metales básicos. Caylloma conserva un papel propio dentro de ese portafolio por su producción de plata, plomo y zinc.

Una trayectoria medida en producción

La evolución de Caylloma se refleja en los volúmenes extraídos desde el reinicio de las operaciones. Entre 2006 y diciembre de 2023, la mina acumuló aproximadamente 23,4 millones de onzas de plata, además de 36.000 onzas de oro, 193.000 toneladas de plomo y 272.000 toneladas de zinc, según cifras históricas reportadas por Fortuna.

En 2025, la operación procesó 555.649 toneladas de mineral y produjo 966.108 onzas de plata, 34,7 millones de libras de plomo y 50,8 millones de libras de zinc. En comparación con 2024, la producción de plata descendió desde 1,17 millones de onzas, mientras que los volúmenes de plomo y zinc superaron los registrados el año previo. El resultado situó a Caylloma como una operación de escala menor dentro del portafolio de Fortuna, pero con una producción sostenida de varios metales.

Empleo y presencia empresarial

La actividad minera también sostiene una cadena de servicios que incluye transporte, mantenimiento, abastecimiento y contratistas. En 2025, Bateas reportó 925 trabajadores entre personal directo y contratistas. La empresa complementa su presencia económica con iniciativas sociales, entre ellas Becas Bateas, programa dirigido a jóvenes que buscan acceder a estudios superiores.

A veinte años del reinicio de sus operaciones comerciales, la trayectoria de Minera Bateas está marcada por tres hitos: la constitución de la empresa en 2005, la reactivación de Caylloma en 2006 y la ampliación progresiva de su capacidad de procesamiento. Desde entonces, la compañía ha mantenido la unidad arequipeña como su operación productiva y como parte del portafolio internacional de Fortuna Mining.



Bateas apuesta por la modernización y la exploración para prolongar el desarrollo de Caylloma

El ejecutivo analiza los avances tecnológicos de la operación, las prioridades de inversión y los planes de exploración para elevar la productividad y sostener la competitividad de la unidad minera.

Minera Bateas cumple veinte años de operación comercial en Caylloma. ¿Qué ha cambiado y qué significa este aniversario para ustedes?

Si, el 17 de octubre cumplimos veinte años de operación comercial. Durante este tiempo hemos modernizado la infraestructura, incorporado equipos y adoptado nuevos métodos de minado. Hoy tenemos una operación más mecanizada y mejores herramientas para controlar los procesos y gestionar los riesgos.

Estos cambios han sido posibles gracias a la experiencia y el compromiso de nuestros trabajadores, que han aportado su conocimiento a la incorporación de nuevas tecnologías y métodos de trabajo. En este aniversario, reconocemos a quienes han sido parte de estos veinte años, tanto en la operación como en nuestras oficinas de Caylloma, Arequipa y Lima.

¿Qué proyecto reciente permite apreciar mejor esa transformación?

La Planta de Relleno Hidráulico es un buen ejemplo. Antes trasladábamos en volquetes los relaves destinados al relleno de las labores mineras; ahora los conducimos por tuberías hacia el interior de la mina.

Con este cambio mejoró la continuidad del suministro de relleno y disminuyeron el tránsito pesado, el consumo de combustible y la generación de polvo. También se redujo la exposición de los trabajadores a los riesgos del transporte. Es una mejora que se aprecia en el trabajo diario.

¿Qué avances han logrado en el procesamiento del mineral?

En la Planta Concentradora evaluamos y validamos un depresor orgánico de menor impacto ambiental como alternativa al cianuro de sodio en la flotación de plomo. El propósito era mejorar la recuperación de plomo y plata y reducir los riesgos asociados a la manipulación de ese reactivo.

Pasamos de las pruebas de laboratorio a las pruebas industriales para comprobar su desempeño en condiciones reales. Los resultados mostraron mejoras en la recuperación de ambos metales y permitieron reducir el uso de cianuro de sodio y la exposición del personal. Detrás de este trabajo está el conocimiento de nuestro equipo de planta y el seguimiento de cada prueba.

¿Cuáles son los principales desafíos para mantener la competitividad de Caylloma?

Necesitamos mejorar la productividad y controlar los costos sin comprometer la seguridad. Eso implica prestar atención al mantenimiento, revisar cómo usamos los recursos y buscar mejores condiciones comerciales para nuestros concentrados.

También trabajamos en recuperar agua para volver a utilizarla en los procesos y en la gestión de los relaves. Son aspectos que forman parte de las necesidades actuales de la mina y de las inversiones que debemos planificar para los próximos años.

¿Hacia dónde se orientan esas inversiones y qué posibilidades de desarrollo ven para la operación?

Nuestras prioridades son el desarrollo de mina, la exploración y la infraestructura, incluidos los depósitos de relaves. La inversión en equipos y procesos acompaña esas necesidades.



En exploración, estamos concentrados en zonas cercanas a la operación para identificar mineralización adicional. Ese trabajo nos permitirá conocer mejor las posibilidades de Caylloma. Antes de avanzar con un proyecto, necesitamos evaluar sus condiciones técnicas y económicas y los recursos que requiere. Los resultados orientarán las siguientes decisiones de inversión y desarrollo.

¿Cómo se expresa la presencia de Bateas en la vida económica y social de Caylloma?

A través del empleo, las compras a proveedores y las oportunidades de formación. Durante estos años, trabajadores y empresas de Caylloma y Arequipa han participado en las actividades de la operación.

Queremos que esa experiencia también les abra oportunidades fuera de Bateas. Por eso trabajamos en la preparación de postulantes y el fortalecimiento de negocios locales para que puedan acceder a otros empleos y mercados. Con Becas Bateas, además de financiar estudios, acompañamos a los jóvenes durante su formación académica y personal.

Esta relación necesita atención constante. Tenemos que escuchar las preocupaciones de la población, comprender sus expectativas y explicar con claridad lo que podemos hacer. La confianza se cuida cumpliendo compromisos.

Después de estos veinte años, ¿qué espera para el futuro de Bateas?

Queremos que Caylloma siga siendo una operación competitiva y segura, y que nuestros trabajadores encuentren oportunidades para aprender y crecer con la empresa.

También esperamos que la población pueda reconocer el aporte de Bateas en su vida cotidiana, a través del empleo, los negocios locales y la educación. Al pensar en los próximos años, nos importa dar continuidad a ese trabajo con las personas que han sido parte de esta historia.



SBS exigirá a bancos y cajas evaluar si tienen capital para afrontar tres años de crisis

Las entidades deberán proyectar su solvencia bajo escenarios económicos adversos y presentar cada año un informe a la Superintendencia. La norma entra en vigor en diciembre de 2026.

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) aprobó un reglamento que obligará a bancos, cajas y financieras a evaluar si cuentan con patrimonio suficiente para cubrir los riesgos que enfrentan durante un horizonte de tres años.

La medida fue establecida mediante la Resolución SBS N.° 02387-2026, publicada el 30 de septiembre en el diario oficial El Peruano. El reglamento entrará en vigor el 1 de diciembre de 2026 y establece una evaluación anual para que cada entidad determine sus necesidades de capital según sus riesgos y planes de negocio.

El objetivo es que las empresas no se limiten a cumplir los requerimientos mínimos de capital, sino que anticipen si sus recursos serían suficientes para absorber pérdidas. La norma comprende a las empresas del sistema financiero incluidas en la Ley General, además del Banco de la Nación, Agrobanco, COFIDE y el Fondo MIVIVIENDA.

Proyecciones bajo tres escenarios

La evaluación deberá proyectar la situación patrimonial de cada entidad para los siguientes tres años y considerar tres escenarios: uno base, otro de estrés y un tercero de estrés severo. El primero estimará la evolución del negocio en condiciones esperadas; los otros medirán el impacto de circunstancias económicas y financieras desfavorables.

Entre los riesgos que podrían afectar el patrimonio figuran el aumento de la morosidad, el deterioro de la capacidad de pago de los clientes y las variaciones en las tasas de interés. Las empresas deberán estimar cómo responderían ante estas situaciones y si conservarían capital suficiente para absorber pérdidas.

Responsabilidad de los directorios

El reglamento asigna al directorio la responsabilidad final sobre la gestión y suficiencia del patrimonio efectivo. Entre sus funciones estarán aprobar la estrategia de capital, revisar el informe anual y verificar que los recursos de la entidad guarden relación con los riesgos asumidos.

La gerencia deberá monitorear los riesgos y proponer medidas si advierte que el capital podría quedar por debajo del nivel objetivo. Las respuestas pueden incluir la reinversión de utilidades, el fortalecimiento patrimonial, cambios en la composición de activos o mejoras en los controles internos y la gestión de riesgos.

Primer informe en abril de 2027

Las entidades deberán remitir a la SBS el Informe de Autoevaluación de Suficiencia de Patrimonio Efectivo (IASPE) dentro de los 30 días calendario de abril de cada año, luego de su aprobación por el directorio. El primer reporte incluirá información al cierre de diciembre de 2026 y deberá presentarse en abril de 2027.

El documento deberá incluir proyecciones financieras, el patrimonio mínimo regulatorio, el nivel objetivo de capital, los resultados de los escenarios de estrés, análisis de sensibilidad y las acciones previstas para reforzar la solvencia si fueran necesarias.



La SBS podrá solicitar información adicional, pedir que una entidad corrija o vuelva a elaborar su informe y exigir medidas complementarias cuando considere que sus planes no corresponden al nivel de riesgo que enfrenta. El supervisor podrá revisar las cifras y la respuesta ante situaciones adversas.

Cambios en auditoría y control

La resolución también modifica el Reglamento de Gestión de Riesgo de Crédito y el Reglamento de Auditoría Interna. Las áreas de auditoría deberán incorporar en sus planes anuales la revisión del cumplimiento de las nuevas obligaciones.

Además, se ajusta el reporte de requerimientos patrimoniales para precisar que un mismo recurso de capital no puede contabilizarse dos veces para cubrir exigencias regulatorias distintas. La disposición busca que los recursos disponibles respondan a los riesgos de crédito, mercado, operación y concentración.

La autoevaluación de capital no parte de cero: la SBS ya exigía análisis de suficiencia patrimonial mediante instrumentos anteriores. El nuevo reglamento reúne el proceso en un marco específico y refuerza las responsabilidades de los directorios y las gerencias.

La norma no implica que todas las entidades deban elevar de inmediato su capital ni supone que la SBS haya anunciado una crisis bancaria. La exigencia consiste en identificar posibles brechas patrimoniales y definir respuestas antes de que comprometan la capacidad de una entidad para absorber pérdidas. La aplicación dependerá del perfil de riesgo de cada entidad.

El progreso social del Perú avanza, pero a un ritmo limitado

El país alcanza 59,3 puntos en 2026, con mejoras en educación y conectividad, mientras salud, derechos y oportunidades mantienen brechas territoriales.

Una mejora que pierde fuerza

El Índice de Progreso Social Regional del Perú (IPSRP) 2026, elaborado por Centrum PUCP en alianza con Social Progress Imperative, muestra que el bienestar social continúa avanzando, aunque a una velocidad reducida. El promedio nacional llegó a 59,3 puntos, apenas 0,2 puntos por encima de 2025.

El resultado resume una década de cambios desiguales. Entre 2016 y 2026, la expansión de la conectividad, el acceso a la educación y el saneamiento figura entre los principales motores del progreso. Sin embargo, los avances no se han trasladado con la misma intensidad a ámbitos como salud, derechos personales, participación ciudadana y oportunidades.

El índice evalúa 26 territorios —24 regiones, Lima Metropolitana y Callao— mediante 49 indicadores agrupados en tres dimensiones: Necesidades Humanas Básicas, Fundamentos del Bienestar y Oportunidades.

Educación y conectividad avanzan

Uno de los cambios más notorios de la última década está en la educación. La asistencia a secundaria pasó de 82,4% en 2016 a 93,1% en 2026, mientras que la asistencia a educación superior aumentó de 66,7% a 84,1%.

La conectividad registra una transformación similar. Los hogares con acceso a internet pasaron de 26,4% a 58,9% durante el periodo analizado. La expansión de ambos indicadores muestra una mayor cobertura de servicios y capacidades que forman parte de las condiciones para el desarrollo social.

En la comparación anual, la asistencia a educación superior subió de 80,8% a 84,1%, mientras la asistencia secundaria pasó de 91,6% a 93,1%. También descendieron algunos indicadores vinculados con violencia e inseguridad: la violencia contra las mujeres bajó de 25,5% a 23,2% y la percepción de inseguridad de 86,0% a 84,4%.

Salud y derechos marcan los pendientes

El avance, sin embargo, convive con retrocesos. La desnutrición crónica aumentó de 8,6% a 12,1% y la obesidad pasó de 25,7% a 27,2% entre 2025 y 2026. También aumentó de 76,3% a 78,8% la población que percibe poco o ningún respeto por la libertad de expresión.

En salud infantil y materna se observan señales positivas: la enfermedad diarreica aguda en menores de cinco años bajó de 11,9% a 10,1%, la anemia pasó de 33,7% a 33,4% y la mortalidad materna descendió de 244 a 210 casos.

"Los resultados de 2026 muestran una doble realidad. Por un lado, la conectividad y la educación están ampliando capacidades en prácticamente todo el territorio; por otro, los retrocesos en salud y oportunidades revelan que el progreso todavía no es integral", señaló Ruben Guevara, director general de Centrum PUCP.

Brechas entre territorios

Las diferencias regionales siguen siendo relevantes. Moquegua encabeza el IPSRP con 66,6 puntos y es la única región ubicada en el nivel "Medio Alto". Le siguen Tacna, con 64,8, e Ica, con 62,9. En la parte baja se encuentran regiones como Puno, Loreto y Madre de Dios.

Sin embargo, Centrum PUCP advierte que las posiciones deben interpretarse



con cautela, debido a que en varias regiones las diferencias de puntaje no son estadísticamente significativas. Esto evidencia que el progreso social mantiene una distribución territorial desigual.

Por dimensiones, Necesidades Humanas Básicas registra el mayor promedio nacional, con 68,9 puntos. Fundamentos del Bienestar alcanza 49,4 y constituye el principal rezago, mientras Oportunidades llega a 59,6.

En Necesidades Humanas Básicas, Callao y Lima Metropolitana registran los mayores puntajes, con 79,0 y 78,8, respectivamente. En Fundamentos del Bienestar, Pasco lidera con 62,6, mientras Lima Metropolitana obtiene 41,6. En Oportunidades, Moquegua alcanza 69,0, seguida por Ayacucho e Ica.

El reto de la próxima década

La evolución de los últimos diez años muestra que ampliar cobertura es solo una parte del desafío. El crecimiento del acceso a internet y educación necesita acompañarse de servicios de salud eficaces, prevención, protección de derechos y mayores oportunidades de participación.

"Los resultados muestran que el reto es pasar de ampliar cobertura a asegurar calidad, continuidad y uso efectivo de los servicios, con políticas diferenciadas para cada región", sostuvo Guevara.

El desafío será convertir los avances acumulados en mejoras sostenibles. El IPSRP 2026 muestra que el progreso aún depende del territorio y de la capacidad regional para transformar cobertura en servicios efectivos.

Rafael Zacnich: "La competitividad debe impulsar las exportaciones peruanas"

El gerente de Estudios Económicos de ComexPerú plantea acelerar inversiones, cerrar brechas logísticas y recuperar la productividad textil.



¿Cómo diversificar las exportaciones, que crecieron 34% hasta agosto, y reducir la dependencia minera?

La minería tiene un peso importante por su valor y volumen, más aún con los precios del cobre y el oro por encima de los del año pasado. No debemos preocuparnos por una proporción fija entre productos tradicionales y no tradicionales, sino por incorporar más empresas y familias a las cadenas exportadoras. En agroindustria, textiles, pesca y manufactura ya hubo avances. Algunos productos pasaron de exportar US$600 millones a superar los US$14.000 millones en los últimos 10 a 15 años. Para sostener estos resultados se necesitan competitividad, estabilidad jurídica e inversión. La minería también genera tributos, canon y regalías que financian el gasto público.

La inversión privada aumentó cerca de 15% en el primer semestre. ¿Qué permitirá sostenerla en 2027?

El crecimiento responde a las expectativas, el crédito y la ejecución del gasto público. La inversión podría moderarse el próximo año, según el impacto de El Niño. Para sostenerla, el Gobierno debe avanzar en tres prioridades: prevención de desastres, simplificación administrativa y seguridad ciudadana. Las importaciones de bienes de capital e insumos también se han adelantado ante posibles bloqueos de carreteras y aumentos de precios. La confianza empresarial ha mejorado, pero habrá que ver si se mantiene. La continuidad de estas inversiones dependerá de las condiciones económicas y de la capacidad del Gobierno para resolver los problemas que afectan a las empresas.

¿Qué necesita el puerto de Chancay para aprovechar su potencial exportador?

Chancay ya es el segundo puerto de nuestro litoral en carga contenerizada y a nivel general es tercero. Sin embargo, faltan accesos y conexiones logísticas. Hay proyectos viales pendientes y una brecha de infraestructura logística estimada en más de S/92.000 millones. Sin mejores entradas y salidas, no se aprovechará toda su capacidad. El desafío también alcanza a otros proyectos, como el puerto de Corío: construir la infraestructura portuaria no basta si no se desarrollan sus conexiones. Se requieren obras que reduzcan costos y tiempos para exportadores e importadores.

¿Qué riesgos implica depender de pocos proveedores en las importaciones como diésel y maíz amarillo duro?

Una interrupción del suministro no necesariamente causaría desabastecimiento inmediato, pero sí podría elevar los precios. Cambiar de proveedor toma tiempo y genera costos que se trasladan a toda la cadena. El diésel afecta el transporte y, por esa vía, los alimentos; el maíz amarillo duro es clave para la industria avícola. Perú puede buscar alternativas en otros mercados, pero producir localmente depende de la inversión, la rentabilidad y la demanda. No corresponde que el Estado asuma la producción: debe haber condiciones para que el sector privado invierta.

¿Cómo recuperar la producción de algodón y fortalecer la industria textil?

Las medidas de emergencia para el sector deben tener seguimiento y ejecución; ya hubo planes similares sin resultados suficientes. La productividad del algodón es un problema y la moratoria que restringe los organismos genéticamente modificados limita alternativas para elevar rendimientos. Mientras otros países producen algodón transgénico a menores costos, el productor peruano enfrenta una desventaja. También se necesita financiamiento y formalización. La informalidad textil ronda el 85% - 86%, lo que limita el acceso al crédito y a mercados internacionales. Las empresas requieren condiciones para competir, no solo medidas temporales. Recuperar la productividad del algodón permitiría fortalecer el abastecimiento local y reducir las desventajas frente a competidores extranjeros.

¿Qué balance hace de los primeros meses del Gobierno?

Todavía es pronto para una evaluación definitiva. Se han tomado medidas de prevención ante El Niño, pero faltan avances en reformas y en el destrabe de grandes inversiones. Esperamos un shock de simplificación administrativa y resultados en seguridad. También sería conveniente ordenar la comunicación institucional y que la Presidencia del Consejo de Ministros centralice la vocería. Las reformas no dan resultados de un día para otro: requieren continuidad y pueden tardar años en reflejarse en la economía. Lo importante es que empiecen a ejecutarse y se mantengan en el tiempo.



Austral Group: una operación pesquera ante un nuevo escenario

La pesquera cerró 2025 con mayores ventas y producción, pero la menor disponibilidad de anchoveta condicionó sus resultados durante el primer semestre de 2026.

Una operación con escala industrial

Austral Group S.A.A. desarrolla en el Perú actividades de extracción, procesamiento y comercialización de productos pesqueros para consumo humano indirecto y directo. La compañía forma parte del grupo noruego Austevoll Seafood ASA y mantiene una operación integrada que comprende flota, plantas industriales y comercialización en mercados nacionales e internacionales.

Constituida en 1996, Austral consolidó su operación con infraestructura para producir harina y aceite de pescado, así como productos congelados y pescado para consumo humano.

Actualmente cuenta con cuatro plantas de harina y aceite de pescado en Coishco, Chancay, Pisco e Ilo, además de una planta de congelados en Coishco. Su flota está conformada por 19 embarcaciones. En 2025 incorporó la EP Adriana, una nave de origen noruego con 508 m³ de capacidad de bodega, mediante una inversión cercana a US$10 millones. La embarcación se dedica principalmente a la pesca de anchoveta y cuenta con un sistema de refrigeración de agua de mar (RSW).

La operación integra captura, procesamiento y comercialización, pero depende de la disponibilidad del recurso y de los precios internacionales.

Mayores ventas, pero menor rentabilidad

En 2025, Austral registró ingresos de actividades ordinarias por S/927.4 millones, 23% más que en 2024. Sin embargo, su utilidad neta disminuyó de S/113.8 millones a S/59.2 millones. El costo de ventas aumentó 59%, hasta S/733.8 millones, mientras que la utilidad operativa cayó a S/80.8 millones.

El mayor volumen producido y comercializado impulsó los ingresos, pero los menores precios internacionales de sus principales productos limitaron la rentabilidad. La producción alcanzó 112,465 toneladas métricas (TM) de harina de pescado y 15,490 TM de aceite, con incrementos de 16% y 19%, respectivamente.

Las ventas de harina aumentaron 79%, mientras que las de aceite crecieron 84%. No obstante, el precio promedio de la harina descendió 13%, hasta US$1,513 por TM, y el del aceite cayó 50%, hasta US$3,127 por TM.

Los resultados muestran que mayores volúmenes no garantizan mayores ganancias cuando los precios bajan o los costos aumentan.

La anchoveta condiciona el desempeño de 2026

Durante el primer semestre de 2026, la menor disponibilidad de anchoveta redujo las capturas y la producción de Austral. Entre enero y junio, la captura propia destinada a harina y aceite llegó a 47,108 TM, una caída de 76% frente a las 196,055 TM del mismo periodo de 2025. Las compras a terceros retrocedieron 90%, desde 71,609 TM hasta 7,403 TM.

La primera temporada de pesca de la zona Norte-Centro comenzó en abril con un límite global de captura de 1.914 millones de TM. Sin embargo, las condiciones oceanográficas y la presencia de ejemplares juveniles limitaron el avance de las capturas.

El impacto llegó a las plantas industriales. Austral produjo 25,430 TM de harina de pescado durante el primer semestre, 66% menos que un año antes. La producción de aceite alcanzó 3,430 TM, una reducción de 63%.

Pese a esta contracción, la empresa registró una utilidad neta de S/9.9 millones entre enero y junio. Los mayores precios internacionales contribuyeron a amortiguar parcialmente el efecto de los menores volúmenes disponibles, aunque no evitaron la caída de la actividad productiva.

Diversificación hacia el consumo humano

Austral también participa en el negocio de consumo humano directo, mediante la comercialización de pescado fresco y productos congelados. Esta actividad amplía su oferta más allá de los ingredientes marinos destinados principalmente a la elaboración de alimentos balanceados.

En 2025, la captura propia de jurel aumentó hasta 14,199 TM, mientras que las ventas de pescado fresco prácticamente se duplicaron en volumen e ingresos. El mercado local pasó a representar el 58% de los ingresos del segmento, frente al 25% registrado en 2024. La diversificación permite aprovechar especies como jurel, caballa y bonito, además de productos congelados, y atender mercados distintos. Sin embargo, el segmento también depende de las condiciones del mar, la demanda y la capacidad de colocar sus productos.

Renovación de activos y modernización

En 2025, Austral destinó S/127.7 millones a propiedades, planta y equipo, casi el doble de lo invertido en 2024. Los recursos se orientaron al reemplazo de activos y a la incorporación de equipos para mejorar los procesos extractivos y productivos.

La adquisición de la EP Adriana forma parte de esta renovación. Su sistema RSW permite refrigerar la materia prima desde la captura para preservar su calidad durante el traslado a las instalaciones de procesamiento.

La modernización de las plantas busca sostener la capacidad productiva y mejorar la eficiencia en el procesamiento y aprovechamiento de la materia prima.

Gestión ambiental y sostenibilidad

La gestión ambiental también forma parte de las actividades de Austral. En 2025, la compañía valorizó más de 1,430 toneladas de residuos y 308 toneladas de redes de pesca en desuso. Asimismo, participó en 27 jornadas de limpieza de playas, durante las cuales se recolectaron cerca de 40 toneladas de residuos.



En 2026 obtuvo nuevamente el Distintivo Empresa con Gestión Sostenible de Perú Sostenible, con una mejora superior a 11 puntos frente a la evaluación anterior.

La empresa también avanzó en la validación ambiental de sus ingredientes marinos mediante la metodología de datos de marca de la Global Feed LCA Institute (GFLI), que evalúa el impacto de ingredientes utilizados en alimentos balanceados.



El Niño 2026-2027: el riesgo que puede tensionar a la economía y al sistema eléctrico

Las condiciones oceánicas elevan el riesgo de un evento extraordinario, con impactos potenciales sobre infraestructura, producción, servicios y generación eléctrica.

Un escenario que gana intensidad

El Fenómeno El Niño 2026-2027 vuelve a colocar al Perú ante un escenario de riesgo que trasciende las lluvias y las temperaturas. La evolución de las condiciones oceánicas y atmosféricas mantiene la atención sobre los próximos meses, mientras el impacto potencial alcanza a sectores productivos, infraestructura y servicios.

A inicios de septiembre, la temperatura superficial del mar frente a la costa peruana registraba una anomalía promedio de +4,6 °C, de acuerdo con el análisis presentado por Patricio Valderrama, especialista en riesgos naturales. El experto también señaló la presencia de aguas cálidas a mayor profundidad, junto con cambios en variables atmosféricas y oceánicas que deberán seguirse durante los próximos meses. Estas señales son relevantes porque anticipan condiciones que pueden trasladarse desde el océano hacia actividades económicas y servicios esenciales del país.

El escenario es consistente con la alerta vigente del ENFEN. El organismo mantiene la posibilidad de que El Niño Costero alcance magnitudes fuertes o extraordinarias y se prolongue hasta el verano de 2027, elevando el riesgo de lluvias intensas en la costa norte y centro.

El costo de un escenario extremo

La dimensión económica dependerá de la intensidad que finalmente alcance el fenómeno. Según las estimaciones presentadas por Valderrama durante el encuentro "Escenarios para El Niño 2026-2027", un evento fuerte podría generar pérdidas de entre US$15 mil millones y US$25 mil millones, mientras que un escenario extraordinario podría superar los US$45 mil millones.

Estas cifras corresponden a escenarios potenciales y consideran daños directos e indirectos sobre infraestructura, agricultura, comercio y servicios. Como referencia, los eventos de 1997-1998 y 2017 generaron pérdidas estimadas en aproximadamente US$3.500 millones y US$3.100 millones, respectivamente.

Los efectos no se limitarían a los daños físicos. En el sector pesquero, las alteraciones de la temperatura del mar pueden modificar la distribución de especies como la anchoveta y afectar las actividades de extracción y procesamiento. En agricultura y alimentos, las variaciones climáticas pueden repercutir sobre la producción y los costos. A ello se suman riesgos de desbordes, inundaciones y daños en infraestructura durante la temporada de lluvias.

Electricidad bajo presión

El sistema eléctrico también enfrenta una combinación de cambios en la oferta y la demanda. En mayo de 2026, la generación hidroeléctrica cayó 6,26% interanual, mientras la termoeléctrica aumentó 28,16% y las renovables no convencionales crecieron 9,66%, según el INEI. El resultado muestra una mayor participación de fuentes distintas a la hidroelectricidad en un contexto de variabilidad climática.

La generación hidroeléctrica es particularmente relevante para el sistema peruano por su peso dentro de la matriz. Por ello, cambios en las condiciones de lluvia y disponibilidad hídrica pueden modificar el aporte de esta fuente y aumentar la necesidad de recurrir a otras tecnologías de generación.



El problema no está únicamente en contar con suficiente capacidad instalada. Temperaturas más elevadas pueden incrementar el consumo por necesidades de refrigeración, mientras las variaciones en los recursos disponibles para generar electricidad pueden exigir respuestas más rápidas para mantener el equilibrio de la red.

Más flexibilidad para responder

Este escenario pone el foco en la capacidad del sistema para adaptarse a cambios simultáneos de generación y demanda. César Pallete, gerente general de Hitachi Energy en Perú, señala que la resiliencia requiere no solo capacidad suficiente, sino también flexibilidad para responder rápidamente ante condiciones cambiantes.

En ese contexto, tecnologías como los sistemas de almacenamiento de energía mediante baterías (BESS) pueden entregar electricidad con rapidez cuando el sistema lo requiere y contribuir a regular la frecuencia. Los compensadores estáticos (STATCOM), en tanto, permiten gestionar variaciones de tensión mediante el control de potencia reactiva.

El desafío para el país será que la preparación frente a El Niño no se limite a atender sus efectos una vez ocurridos. La evolución del fenómeno obliga a considerar de manera conjunta los riesgos sobre producción, infraestructura, agua y energía, así como la capacidad de respuesta de las redes y servicios esenciales. Para el sistema eléctrico, contar con mayor flexibilidad será relevante en un escenario donde el clima puede alterar al mismo tiempo la oferta disponible y el comportamiento de la demanda.



De la Interoceánica a un corredor logístico hacia Brasil y Asia

Puno y Madre de Dios buscan aprovechar su ubicación estratégica para atraer carga brasileña hacia los puertos del Pacífico y ampliar la actividad logística del sur.

Una ruta por transformar

El sur peruano busca dar un nuevo uso a la infraestructura que conecta la costa con la frontera brasileña. La apuesta es convertir la Interoceánica en un corredor logístico capaz de mover más carga y articular a Puno y Madre de Dios con los puertos del Pacífico y Asia.

La estrategia toma fuerza con una agenda de proyectos que combina transporte, energía, conectividad digital y plataformas logísticas. En Madre de Dios, dos iniciativas apuntan a cerrar brechas que limitan la expansión productiva: el enlace eléctrico de 220 kV Nueva San Gabán–Puerto Maldonado, valorizado en unos US$99 millones, y una red de internet fijo para la región, estimada en US$37 millones. El primero prevé adjudicarse en el cuarto trimestre de 2026 y el segundo en el segundo trimestre de 2028.

Las iniciativas forman parte de una visión para consolidar el Eje Transversal Sur, que articula Matarani, Ilo y San Juan de Marcona con Iñapari y, desde allí, con los estados brasileños de Acre, Rondonia y Mato Grosso. El objetivo es captar mayor comercio brasileño y facilitar su salida hacia el Pacífico.

Juliaca como nodo

Una pieza central se encuentra en Puno. El Puerto Seco del Sur, previsto sobre 52 hectáreas en Juliaca, busca funcionar como plataforma de recepción, almacenamiento y transferencia de mercancías. El proyecto pretende articular la carga procedente de Brasil y Bolivia con Matarani, Ilo, Tacna y Corío, además de conexiones posteriores con Callao y Chancay.

El potencial económico ya existe. Según cifras presentadas por PROINVERSIÓN, las exportaciones del Eje Sur alcanzaron US$39.229 millones en 2025 y su participación en las ventas externas del país pasó de 26% en 2005 a 43% en 2025. Madre de Dios, aunque representa una fracción menor, exportó US$264 millones el año pasado, 34% más que en 2024, impulsada principalmente por el oro y la castaña amazónica.

El desafío consiste ahora en que el corredor genere condiciones para ampliar y diversificar esos flujos. Para ello se plantea incorporar plataformas logísticas, puntos de descanso, servicios digitales para transportistas, un puerto seco y coordinación aduanera y fitosanitaria entre Iñapari y Assis Brasil. Estos componentes buscan reducir fricciones fronterizas y hacer más predecible el tránsito.

La conexión con Asia

La ventaja que Perú busca ofrecer también está relacionada con la distancia hacia Asia. PROINVERSIÓN estima en unos 23 días el trayecto comercial entre Perú y los mercados asiáticos, frente a alrededor de 45 días desde Brasil. Esa diferencia abre la posibilidad de que parte de la carga brasileña utilice los puertos peruanos como alternativa para llegar al Asia-Pacífico, aunque dependerá de costos, frecuencia, infraestructura y capacidad de operación.

La Interoceánica es, por ello, solo el punto de partida. El corredor conecta Iñapari con los principales puertos del sur, pero convertirlo en una ruta comercial de mayor escala requiere sumar infraestructura para almacenar, transferir y distribuir mercancías. En esa lógica, Juliaca puede concentrar operaciones logísticas, mientras Madre de Dios cumple un papel de puerta de entrada y salida hacia Brasil.

El esquema incorpora proyectos portuarios y ferroviarios en distintas etapas. Matarani e Ilo ya forman parte de la infraestructura existente, mientras Corío aparece como alternativa futura para ampliar la capacidad portuaria del sur. A ello se suma Chancay, cuya conexión con el interior podría ampliar las opciones de salida hacia Asia.

Más que una carretera

El objetivo es una red en la que carretera, energía, conectividad, almacenamiento, aduanas y puertos funcionen coordinadamente. También se busca que los beneficios alcancen a las actividades productivas locales y mejoren la competitividad regional y ampliar oportunidades de inversión y empleo.

Para Puno y Madre de Dios, la oportunidad no se limita al tránsito de mercancías: una mayor actividad logística puede generar demanda por servicios, almacenamiento, transporte y nuevas inversiones alrededor de los nodos del corredor.

El reto será convertir esa planificación en proyectos ejecutados y, posteriormente, en flujos comerciales sostenibles.



Raúl Barrios

Presidente de la Cámara de Comercio de Lima

Faltaron S/ 11.000 millones para evitar que El Niño arrase con carreteras y puentes

El titular del gremio empresarial advierte sobre las obras de prevención inconclusas y los riesgos para la pesca, la agricultura y la infraestructura.

La CCL proyectó un crecimiento de 3,2% para este año. ¿Qué factores podrían frenarlo?

El fenómeno de El Niño es nuestra principal preocupación. Las altas temperaturas ya han perjudicado la pesca y todavía no sabemos dónde se concentrarán las lluvias ni cómo afectarán al campo. La estabilidad política también es importante: cada cambio ministerial implica modificaciones en otros cargos y puede paralizar autorizaciones, licencias y proyectos. La construcción ha crecido 10% y los servicios, 16%, mientras la inversión privada también aumenta. Estos resultados compensan parte de los efectos negativos, pero aún desconocemos el impacto agrícola.

¿Cuál es la perspectiva para el sector empresarial?

Este año será bueno. Las exportaciones han crecido 36% y la balanza comercial registra un superávit de US$ 30.000 millones, un récord. Tenemos una inflación baja, una deuda pública reducida y elevadas reservas internacionales. En términos macroeconómicos estamos muy bien. Lo que necesitamos es generar inversión y empleo. El Gobierno ha comenzado a destrabar proyectos, pero debemos mantener ese esfuerzo.

¿Qué medidas considera prioritarias para dinamizar la inversión privada?

Una medida importante es incorporar la minería informal al sistema formal mediante la ley MAPE. También necesitamos ampliar la base tributaria e integrar a más trabajadores a las planillas con seguro social.

No estuvimos de acuerdo con el aumento de la remuneración mínima vital porque debe responder a una fórmula técnica, no a decisiones políticas. El incremento afecta especialmente a las pequeñas empresas, que podrían retirar trabajadores de planilla si no pueden asumir los costos. Propusimos que se aplicara en tres partes, desde diciembre, para dar tiempo a las empresas. Los empresarios planteamos revisar el sueldo mínimo cada dos años. Sin embargo, los representantes de los trabajadores se retiran de las reuniones del Consejo Nacional de Trabajo y no permiten llegar a acuerdos. Si no están de acuerdo, deben expresarlo, pero permanecer en la mesa y negociar.

¿Cómo afecta la inseguridad ciudadana las decisiones de inversión de las pymes?

Una pequeña empresa puede destinar entre el 10% y el 15% de su planilla o de sus costos a este problema. Un negocio de Gamarra podría tener tres vendedores en lugar de un vigilante y dos vendedores. Muchos establecimientos ya incluyen el pago de extorsiones en sus costos. Necesitamos facultades del Congreso y apoyo de los servicios de inteligencia del extranjero. La inteligencia peruana y la Policía han sido debilitadas durante los últimos 20 años. No se puede exigir que el problema se resuelva en 30 días: la situación ha crecido demasiado y probablemente tomará más de un año. También tenemos corrupción en las entidades del Estado.

¿Qué resultados debería alcanzar el Gobierno hacia finales de 2026 para recuperar la confianza en la seguridad ciudadana?

Las Fuerzas Armadas y los servicios de inteligencia tienen que trabajar unidos. Cada institución tiene sus propios servicios, pero deben coordinar sus acciones. El problema es que la Fiscalía y el Poder Judicial no acompañan este esfuerzo. He leído casos de detenidos a quienes liberaron después de encontrar armas y granadas, porque no podían identificar a quién pertenecía cada arma. La Fiscalía debe actuar. También tenemos juicios contra militares que duran 30 años. Ningún proceso debería prolongarse tanto tiempo.

¿Qué medidas faltan para enfrentar la llegada de El Niño?

En 2017, se contrató al Gobierno británico para elaborar un plan. Durante décadas hicimos parches: si una inundación destruía un puente o una carretera, los reconstruíamos, pero no ejecutábamos las obras necesarias para evitar que volviera a ocurrir. El plan terminó en 2020. Muchos expedientes técnicos regionales eran deficientes y tuvieron que rehacerse. Entre 2022 y 2023 comenzaron a estar listos los proyectos, pero los gobiernos no asignaron los recursos. Es una vergüenza que hayan faltado S/ 11.000 millones para terminar las obras que permitirían que el agua fluya hacia el mar sin llevarse carreteras ni puentes. Ahora limpiamos riberas y ríos para reducir los efectos. Si las obras se hubieran ejecutado, hoy estaríamos menos preocupados.

¿Cuánto podrían cambiar las exportaciones por El Niño y cuáles serían los sectores más afectados?

La pesca ya está afectada y, en ese sector, el año está perdido. Se prevé que el fenómeno dure hasta abril del próximo año, por lo que la recuperación no llegaría antes de entonces. En la agricultura todavía no sabemos qué ocurrirá. Los productos sensibles a las altas temperaturas pueden verse perjudicados, pero todo dependerá de dónde llueva y de si las precipitaciones afectan las cosechas. Algunos productos ya se cosecharon y se salvaron; por eso las agroexportaciones han crecido 36%. Los efectos más importantes podrían observarse a partir del próximo año.

¿Qué cambios deberían implementarse para acelerar la formalización laboral?

El problema que tenemos en el Perú, y lo digo claramente, es la izquierda. Las pequeñas empresas, que representan el 98% de las empresas del país, no pueden asumir fácilmente todos los beneficios laborales. Cuando se presentó la ley Pulpín, la izquierda la rechazó. Permitía que un joven que salía de la universidad accediera a un empleo con sueldo mínimo, seguro social y una semana de vacaciones, aunque no recibiera gratificaciones. Sin embargo, la izquierda plantea que sea todo o nada. Y, al final, termina siendo nada. Necesitamos un régimen paralelo para incorporar a los jóvenes a la formalidad sin quitar derechos a quienes ya trabajan en empresas formales. Formalizar representa un costo adicional de alrededor de 43%: un sueldo de S/ 1.300 termina costándole a la empresa aproximadamente S/ 1.800.

¿Qué legado espera dejar al término de su gestión?

Mi legado es que los empresarios dejemos de escondernos. Ahora nos pronunciamos todos los días sobre lo que sucede en el país. También creo que debemos reducir el gasto del Congreso y exigir que los parlamentarios presenten propuestas en lugar de limitarse a rechazar las del Ejecutivo. Me preocupa, además, que se busque derogar la ley Chlimper, que considero importante para el desarrollo agrícola. Antes exportábamos US$ 300 millones y hoy superamos los US$ 16.000 millones. Si una norma funciona, no hay que cambiarla sin evaluar sus consecuencias.



Bechtel: más de cinco décadas en el Perú con proyectos mineros y de infraestructura

Fundada en Estados Unidos en 1898, la compañía llegó al país en 1973 con el diseño del Oleoducto Norperuano y luego participó en grandes proyectos mineros.

Bechtel es una empresa estadounidense de ingeniería y construcción con más de cinco décadas de actividad en el Perú. Su trayectoria local incluye infraestructura petrolera, plantas concentradoras de cobre y obras para el tratamiento de aguas. A escala internacional, ha desarrollado proyectos en minería, energía, transporte e instalaciones industriales, con servicios de ingeniería, suministro y construcción.

La compañía fue fundada en 1898 por Warren A. Bechtel y cumplió 128 años en febrero de 2026. Desde sus primeros trabajos ferroviarios en Estados Unidos, amplió sus operaciones hasta convertirse en una contratista internacional especializada en obras de gran escala.

El inicio en el Perú

Bechtel inició operaciones en el país en 1973, cuando recibió el encargo de desarrollar el diseño definitivo del Oleoducto Norperuano. Impulsada por Petroperú, esta infraestructura fue concebida para transportar petróleo desde la Amazonía hasta la costa norte.

El diseño se entregó en junio de 1974 y, seis meses después, se suscribió el contrato de construcción. El sistema comenzó a recibir petróleo en su primera estación a finales de 1976 y el crudo llegó al terminal de Bayóvar, en Piura, en mayo de 1977.

En las décadas siguientes, la empresa amplió su actividad hacia la minería y otros proyectos industriales.

La infraestructura conecta campos petroleros de la selva con instalaciones de almacenamiento y embarque en la costa. Su desarrollo exigió resolver desafíos de transporte en terrenos de difícil acceso y establecer un sistema para movilizar crudo a través de distintas regiones. El oleoducto se convirtió así en una de las obras centrales de la infraestructura petrolera nacional. La obra articuló regiones productoras y terminales de exportación.

Las Bambas y la minería del cobre

Uno de los proyectos más relevantes de Bechtel en el Perú es la planta concentradora de Las Bambas, operación de cobre ubicada en Apurímac. La compañía desarrolló servicios de ingeniería, adquisición de equipos y construcción para el proyecto, que inició su producción en 2015.

La concentradora fue diseñada para procesar 140.000 toneladas de mineral al día. La obra requirió coordinar equipos e instalaciones para procesar el mineral extraído.

Durante la ejecución, Bechtel y sus socios compraron más de US$ 100 millones en bienes y servicios a proveedores de 16 localidades peruanas. La cifra refleja el gasto local asociado con el proyecto.

La compañía también participó en el desarrollo de Antapaccay, en Cusco, donde completó una planta concentradora de cobre en 2012. La experiencia obtenida en esta obra permitió aplicar soluciones de diseño estandarizadas en proyectos posteriores, entre ellos Las Bambas.

Su historial de trabajos en el sector incluye proyectos vinculados con Toromocho y la expansión de Cerro Verde. La participación de contratistas especializados como Bechtel comprende etapas de ingeniería, adquisición y construcción, según el alcance de cada contrato.

Tratamiento de aguas en Yanacocha

Otra intervención importante se desarrolla en Cajamarca, como parte del plan de cierre de la mina Yanacocha. En 2021, Newmont adjudicó a Bechtel un contrato para desarrollar dos plantas destinadas al tratamiento de aguas ácidas.

El proyecto contempla una capacidad de tratamiento de 3.000 metros cúbicos por hora para la planta occidental y 2.700 metros cúbicos por hora para la oriental. También incluye 103,4 kilómetros de líneas de conducción y 14 estaciones de bombeo.

Las instalaciones forman parte de las obras para gestionar el agua en el entorno de la operación minera. El proyecto amplía la experiencia de Bechtel en el país más allá de las plantas concentradoras, al incorporar infraestructura hidráulica y sistemas de tratamiento ambiental. La compañía habilitó además una oficina en Cajamarca en diciembre de 2024, vinculada con estos trabajos.

Infraestructura y otros proyectos

La experiencia peruana de Bechtel también comprende trabajos relacionados con el Aeropuerto Internacional Jorge

Chávez, la Línea 1 del Metro de Lima, la red de distribución de gas natural de Contugas y la central hidroeléctrica de Huanza.

Estos antecedentes muestran que su actividad local no se limita a la minería. Sin embargo, el alcance de su participación varía según el proyecto: puede comprender servicios de ingeniería, gestión de suministros o construcción, por lo que cada contrato debe distinguirse del presupuesto total de la obra.

La empresa trabaja tanto para compañías privadas como para entidades públicas, en función de las características y necesidades de cada proyecto. Su cartera internacional comprende obras ferroviarias, aeropuertos, instalaciones de gas natural licuado, plantas energéticas y complejos industriales avanzados. En sus proyectos, la compañía suele integrar distintas etapas de ejecución, desde el diseño técnico y la selección de equipos hasta el montaje y la puesta en marcha de las instalaciones. El alcance depende de las obligaciones asumidas en cada contrato.

Cartera global

Bechtel registró ingresos globales por US$ 20.600 millones en 2024, un crecimiento aproximado de 25% frente al año anterior. En ese ejercicio obtuvo nuevos contratos por US$ 17.000 millones y cerró con una cartera de proyectos pendientes de ejecución valorizada en US$ 58.200 millones.

La cartera reúne los proyectos contratados que la empresa tiene pendientes de ejecutar y refleja el volumen de trabajo previsto para los siguientes años. Sus operaciones internacionales abarcan minería, energía, transporte e infraestructura industrial, sectores en los que compite por contratos de ingeniería y construcción de gran tamaño.

En el Perú, su trayectoria se ha apoyado principalmente en proyectos mineros, infraestructura petrolera y tratamiento de aguas. Las obras de Las Bambas y Yanacocha ilustran dos líneas de trabajo diferentes: la construcción de instalaciones para procesar cobre y el desarrollo de sistemas para gestionar aguas asociadas a una operación minera.

Una presencia ligada a grandes obras

Con 128 años de historia y operaciones en el Perú desde 1973, Bechtel ha participado en proyectos que demandan ingeniería especializada, coordinación de equipos y construcción de instalaciones complejas. Su experiencia local abarca desde el transporte de petróleo hasta plantas concentradoras y sistemas de tratamiento de aguas.





Solo el 22% de los peruanos tiene altas capacidades financieras

La encuesta de la SBS y CAF identifica brechas en conocimientos, planificación, seguridad digital y capacidad para afrontar imprevistos.

Solo el 22% de los adultos en el Perú alcanza un nivel alto de capacidades financieras, mientras el 53% se encuentra en desarrollo y una cuarta parte presenta capacidades limitadas. Así lo revela la Encuesta de Medición de Capacidades Financieras Perú 2026, elaborada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y el Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF).

El estudio evalúa conocimientos, comportamientos y actitudes relacionados con el manejo del dinero. También mide las capacidades financieras digitales y el bienestar de la población. La metodología sigue los lineamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y permite comparar los resultados con la encuesta de 2022.

La encuesta fue aplicada por Ipsos Perú a 1.200 adultos en los 24 departamentos y el Callao, entre el 9 de junio y el 2 de julio de 2026.

Conocimientos y planificación

Uno de los principales desafíos está en conceptos básicos para decidir sobre ahorro, crédito e inversión. Aunque el 84% reconoce el concepto de inflación, solo el 22% sabe calcular una tasa de interés simple. El 53% identifica el concepto de diversificación y el 60% comprende la relación entre riesgo y rentabilidad.

Las diferencias entre áreas urbanas y rurales son relevantes. En las ciudades, el 24% sabe calcular el interés simple; en el ámbito rural, la proporción cae al 13%. La brecha también aparece en otros conceptos financieros y evidencia la necesidad de ampliar el acceso a herramientas de aprendizaje.

Los hábitos cotidianos muestran otra dificultad: menos de la mitad de la población planifica sus ingresos y gastos. El 44% afirma ponerse metas de ahorro de largo plazo y esforzarse por cumplirlas, mientras el 53% vigila personalmente sus asuntos financieros. Al elegir productos, el 30% comparó alternativas de distintas entidades antes de adquirir el último producto o servicio financiero; el 31% no consideró ninguna otra opción.

Ahorro y acceso a productos

El 62% de los adultos ahorró durante los 12 meses previos a la encuesta, frente al 42% registrado en 2022. Sin embargo, el ahorro no siempre se canaliza por el sistema financiero: el 45% guarda efectivo en casa, el 43% deposita dinero en una cuenta de ahorro y el 19% utiliza una billetera móvil para reservar dinero.

La capacidad de cubrir los gastos también representa un reto. El 19% indicó que, en algún momento del último año, sus ingresos no fueron suficientes para cubrirlos. Entre quienes afrontaron esa situación, recurrir a los ahorros y pedir ayuda a familiares o amigos estuvieron entre las respuestas más frecuentes.

Riesgos en el entorno digital

El nivel de capacidades financieras digitales es alto para el 31% de los adultos, mientras el 42% se ubica en desarrollo y el 27% tiene capacidades limitadas. Los resultados advierten sobre prácticas que pueden exponer a los usuarios a fraudes y al uso indebido de sus datos.

Solo el 40% verifica que una página web sea segura antes de realizar una transacción financiera y el 26% cambia sus contraseñas con regularidad. En cambio, el 91% comprueba que los productos financieros sean ofrecidos por entidades reguladas y el 81% evita compartir información personal en línea.

Capacidad para afrontar imprevistos

La encuesta también revela dificultades para sostener los gastos ante una caída de ingresos. Solo el 39% podría afrontar un gasto imprevisto equivalente a un mes de ingresos sin recurrir a préstamos o ayuda. Además, el 22% podría mantener sus gastos durante tres meses o más si perdiera su principal fuente de ingresos, frente al 19% registrado en 2022.

La educación financiera desde edades tempranas aparece como una oportunidad. Apenas el 26% recibió clases de finanzas personales durante la secundaria y el 38% conversó con sus padres sobre el manejo del dinero durante la niñez. Entre quienes tuvieron estas experiencias, la encuesta registra mayores proporciones de capacidades financieras altas.

Los resultados se presentaron durante la Semana de la Educación Financiera 2026, organizada por la SBS, bajo el lema “Decide bien hoy”. El reto es poder convertir la información en hábitos concretos de planificación, comparación y protección financiera.



Confecciones peruanas pierden terreno en EE.UU. y exportaciones caen 5,7%

Los envíos sumaron US$ 764,1 millones entre enero y agosto. La producción retrocedió 9,9% y el Gobierno declaró en emergencia al sector por 120 días.

Las exportaciones peruanas de prendas de vestir sumaron US$ 764,1 millones entre enero y agosto de 2026, una caída de 5,7% frente al mismo periodo del año pasado, cuando alcanzaron US$ 810,6 millones. El retroceso ocurre en una industria que registra menores niveles de producción, pérdida de empleos y una reducción del número de empresas exportadoras.

La Asociación de Exportadores (ADEX) atribuye parte de la contracción al efecto de los aranceles adicionales aplicados por Estados Unidos, principal destino de las confecciones peruanas. El gremio advierte que estos gravámenes restan competitividad a la oferta nacional frente a proveedores asiáticos y centroamericanos, en un mercado donde los costos tienen un peso importante en las decisiones de compra.

Estados Unidos concentra casi dos tercios de los envíos

Entre enero y agosto, Estados Unidos recibió prendas peruanas por US$ 490,4 millones, equivalentes al 64,2% de las exportaciones del sector. Brasil fue el segundo destino, con US$ 57,6 millones y un crecimiento de 15,2%. Chile, Canadá, Alemania, Colombia, Venezuela, China, México y Argentina completaron los diez principales mercados, dentro de un total de 85 destinos.

La concentración en el mercado estadounidense expone a los exportadores peruanos a cambios en las condiciones comerciales y en la demanda de ese país. Según la Oficina de Textiles y Prendas de Vestir de Estados Unidos (OTEXA), las importaciones estadounidenses de prendas sumaron US$ 11.659 millones entre enero y agosto, una disminución de 2,5% interanual.

Perú ocupó el puesto 19 entre los proveedores de ese mercado, con una caída de 10,4% y una participación de 1,1%. Entre los diez principales proveedores, solo Camboya, Italia e Indonesia registraron avances, con crecimientos de 6,9%, 6,1% y 2,6%, respectivamente. China, Vietnam y Bangladesh concentraron en conjunto el 44,9% de las importaciones estadounidenses.

Menor producción y empleo

La debilidad del sector no se limita a las ventas. Entre enero y julio de 2026, la producción de la industria textil y de confecciones se contrajo 9,9% frente al mismo periodo de 2025. La caída fue de 5,4% en textiles y de 12,7% en confecciones, mientras que la utilización de la capacidad instalada descendió a 58,4%, por debajo del promedio manufacturero.

El deterioro también se refleja en el empleo y en la base exportadora. Hasta julio, el número de empresas exportadoras de confecciones disminuyó 5,6%, equivalente a 49 compañías menos. En el mismo periodo, el empleo vinculado a la actividad retrocedió 14,6%, lo que representó la pérdida de 33.487 puestos directos, indirectos e inducidos, según ADEX.

El deterioro es estructural. Entre 2018 y 2025, el valor agregado de la industria bajó cerca de 5%, de S/ 5.765 millones a S/ 5.482 millones. Su participación en el PBI nacional pasó de 1,1% a 0,9%, mientras que su peso en la manufactura cayó de 8,1% a 7,4%. La productividad laboral retrocedió 4,6% y la producción nacional de algodón disminuyó 53%.

Emergencia por 120 días

Ante este escenario, el Gobierno declaró en emergencia al sector textil y confecciones por 120 días calendario mediante el Decreto Supremo N.º 014-2026-PRODUCE, publicado el 1 de octubre. La norma encarga al Ministerio de la Producción (Produce) aprobar un plan de reactivación en un plazo máximo de 15 días hábiles, con medidas dirigidas principalmente a las micro y pequeñas empresas (MYPE).

El plan contempla cuatro líneas: impulso al financiamiento; fortalecimiento de capacidades, competitividad y productividad; acceso de las MYPE a las compras públicas mediante Compras a MYPErú; y promoción comercial para abrir nuevos mercados. De acuerdo con el Gobierno, más de 47.000 empresas están vinculadas a esta actividad y el 99,4% son MYPE.

El presidente de ADEX, César Tello Ramírez, saludó la declaratoria, pero sostuvo que la recuperación requiere atender también los obstáculos que afectan a los exportadores. Entre ellos mencionó los elevados costos logísticos, la escasez de mano de obra calificada y la apreciación del sol. También planteó acelerar la transformación digital y la automatización de los procesos productivos.

Economía peruana crece, pero El Niño amenaza el avance de 2026

Miguel Alzamora, economista senior del Instituto Peruano de Economía (IPE), analiza el crecimiento, la inversión y los riesgos climáticos.



La economía creció 3,6% en julio. ¿Qué lectura hace el IPE del resultado?

La economía se expande, pero avanza a dos ritmos. Construcción, comercio y servicios muestran resultados positivos, mientras agro, pesca e hidrocarburos se contraen. El Fenómeno El Niño ya afecta al agro y la pesca. La construcción crece por la inversión privada y el consumo sostiene el comercio. En contraste, el agro cayó 1% en julio, con menor producción de arroz y papa, mientras la pesca retrocedió cerca de 30% por la suspensión de la temporada de anchoveta.

¿Puede mantenerse el dinamismo de construcción, comercio y servicios hasta fin de año?

Esperamos que continúe. La construcción podría crecer cerca de 10%, impulsada por obras privadas. El empleo formal se expande y favorece el consumo y los servicios. El transporte, en cambio, acusa el encarecimiento de los combustibles.

El empleo en Lima aumentó 6% entre junio y agosto, pero los ingresos reales cayeron 0,5%. ¿Por qué?

Aunque se crean puestos de trabajo y los ingresos nominales de planilla aumentaron más de 4%, el costo de vida creció más. La inflación de los combustibles se trasladó al transporte urbano, interprovincial y aéreo, reduciendo el poder adquisitivo. El alza responde a los precios internacionales y al conflicto en Medio Oriente.

¿Cuál es el impacto económico previsto del Fenómeno El Niño?

Es el principal riesgo para la economía. Entre enero y julio, el PBI creció poco más de 3%, pero podría haberse acercado al 4% sin este impacto. El IPE estima que El Niño restaría cerca de un punto al crecimiento entre 2026 y 2027, con un costo aproximado de S/10.000 millones en cada año. Los más afectados son agro y pesca. En 2027 podría sumarse la manufactura vinculada al procesamiento de harina y aceite de pescado. La menor producción agrícola y los desembarques más bajos de anchoveta repercutirán en esas actividades.

¿Qué escenario observa para la inflación y la tasa de referencia del BCR?

El Banco Central mantiene su tasa de referencia mientras evalúa si el aumento de los combustibles se trasladará a otros precios. Hasta ahora, el impacto se concentra en transporte y no se refleja de manera generalizada en los alimentos. Si el choque se disipa el próximo año, la inflación podría moderarse. En agosto llegó a 4% interanual, en buena parte por los combustibles; sin ese efecto, estaría cerca de la mitad.

Aunque bajen los precios internacionales del petróleo, la reducción tardaría meses en llegar a los grifos. Habrá que monitorear los precios y las medidas de apoyo al transporte.

¿Qué revela el debate sobre los topes a las tasas de interés y el acceso al crédito?

La informalidad limita el acceso al sistema financiero, porque las entidades necesitan verificar ingresos mediante planillas y boletas. El Banco Central advirtió que, entre 2021 y 2024, cerca de 500.000 usuarios quedaron restringidos del sistema formal por los topes a las tasas. La respuesta debe impulsar la formalización y facilitar la acreditación de ingresos.

La inversión privada creció cerca de 15% en la primera parte del año. ¿Qué explica el avance y qué podría sostenerlo?

Es un crecimiento que no se veía desde 2012 o 2013. Hay más inversión inmobiliaria y minera, con obras en Tía María, ampliaciones de Shougang y Antamina, además de avances en la Línea 2 del Metro de Lima. La inversión podría seguir impulsando la actividad en el segundo semestre. También han mejorado indicadores de confianza empresarial, lo que podría favorecer la inversión hacia el cierre de 2026 y la primera mitad de 2027. La continuidad dependerá de la confianza y del manejo de los riesgos.

¿La situación política puede afectar el crecimiento?

La turbulencia política impacta cuando los cambios de autoridades alteran el trabajo de ministerios y entidades como Sunat o ProInversión. En los primeros dos meses de la actual gestión no se ha observado la inestabilidad del quinquenio anterior. Mantener esa continuidad será importante para no afectar las decisiones de inversión.

Turismo peruano genera más divisas, pero aún no recupera los visitantes prepandemia

Perú generó US$ 5.351 millones por turismo receptivo en 2025, pero recibió menos extranjeros que en 2019.

Más ingresos, menos visitantes

El turismo receptivo peruano recuperó su capacidad de generar divisas, pero aún no alcanza el volumen de visitantes internacionales previo a la pandemia. En 2025, el país recibió 3.416.464 turistas extranjeros, frente a los aproximadamente 4,4 millones de 2019, aunque los ingresos del sector ya superaron ese nivel.

Las divisas por turismo receptivo sumaron US$ 5.351 millones en 2025, un incremento de 10,1% respecto de 2024 y 14% por encima del registro prepandemia. El crecimiento de los ingresos no ha ido acompañado de una recuperación equivalente en el número de visitantes.

Esta brecha fue uno de los temas abordados por Teresa Mera, presidenta ejecutiva de PROMPERÚ, y Juan Stoessel, CEO y fundador de Casa Andina, en el podcast «Repensando el Perú», del Instituto Peruano de Economía (IPE). Mera señaló que los turistas permanecen más tiempo y gastan más durante sus viajes. El gasto por estadía bordea los US$ 1.302 y la permanencia promedio alcanza diez días. El reto es sostener ese valor económico y atraer a más viajeros.

Conectividad y acceso

La gastronomía y la cultura figuran entre los principales motivos de visita. El perfil del turista extranjero de PROMPERÚ indica que el 98% realizó actividades gastronómicas y el 96% participó en actividades culturales. Lima concentró el 79% de las visitas y Cusco el 37%; los porcentajes se superponen porque un mismo turista puede recorrer varias ciudades.

Stoessel sostuvo que el interés por Perú va más allá de Machu Picchu. La gastronomía, la historia, el patrimonio y los paisajes también impulsan los viajes, pero aprovechar esa demanda requiere mejorar la conectividad y las condiciones de acceso a los destinos.

Entre enero y julio de 2026, Perú recibió 1.956.084 turistas internacionales. El aeropuerto internacional Jorge Chávez concentró cerca del 65,9% de las llegadas. Esta concentración refuerza la necesidad de mejorar las conexiones aéreas y terrestres hacia otras regiones. Una red de transporte más eficiente facilitaría los recorridos y ayudaría a distribuir el gasto turístico fuera de Lima.

Machu Picchu muestra las dificultades de gestión que pueden limitar el crecimiento. Stoessel indicó que en los últimos años se dejaron de vender más de 300.000 entradas, mientras operadores turísticos reportaban listas de espera para acceder a la ciudadela. Además, entre enero y mayo de 2026, el sitio arqueológico recibió 644.844 visitantes, 7,9% menos que en el mismo periodo de 2025.

Más destinos en la oferta

La diversificación permitiría distribuir mejor los beneficios del turismo y crear oportunidades económicas fuera de los circuitos tradicionales. Entre los destinos con potencial figuran las playas del norte, el circuito nororiental de Amazonas, los Valles de los Volcanes en Arequipa y Choquequirao. Su incorporación a las rutas turísticas ampliaría las alternativas para quienes buscan experiencias naturales, culturales y arqueológicas.

Sin embargo, contar con atractivos no basta. Para convertirlos en visitas efectivas, se requiere transporte confiable, servicios turísticos, información para los viajeros y condiciones adecuadas de acceso. La promoción debe acompañarse de infraestructura y una gestión eficiente, con coordinación entre autoridades y



empresas para que los destinos puedan recibir visitantes durante todo el año.

En 2025, Chile fue el principal país de origen de los turistas internacionales, seguido por Estados Unidos, Ecuador, Bolivia, Brasil y Colombia. Sudamérica representó el 58,8% de las llegadas, Norteamérica el 19,7% y Europa el 14,4%. La composición del mercado hace importante mantener la conectividad regional y, a la vez, fortalecer la captación de viajeros de larga distancia.

Recuperar el flujo y ampliar los recorridos

El crecimiento turístico exige coordinación entre las autoridades nacionales y regionales, las empresas de transporte, los operadores y las comunidades locales. Mejorar los accesos y los servicios permitiría extender los beneficios del turismo a más regiones y generar actividad económica local.

La brecha frente a 2019 sigue siendo considerable: Perú necesita atraer cerca de un millón de turistas adicionales para recuperar el volumen prepandemia. El avance de las divisas demuestra que cada visitante puede generar un aporte importante, pero el siguiente paso es ampliar el flujo internacional y facilitar que los viajeros recorran más destinos. Sin mejoras en conectividad, acceso y gestión, el potencial turístico seguirá concentrándose en unos pocos lugares.

afin
Asociación para el Fomento de la Infraestructura Nacional

AFIN: 30 años entre la inversión privada y las brechas de infraestructura

La asociación que nació en 1996 como gremio de empresas privadas de servicios públicos llega a tres décadas con una agenda centrada en destrabar inversiones.

Tres décadas después de su creación, la Asociación para el Fomento de la Infraestructura Nacional (AFIN) se ha convertido en uno de los gremios empresariales vinculados al desarrollo de infraestructura y servicios públicos en el Perú. Su trayectoria acompaña la expansión de las concesiones, las asociaciones público-privadas (APP) y la participación privada en sectores como transporte, energía, telecomunicaciones, agua y saneamiento.

De ADEPSEP a AFIN

AFIN fue fundada el 17 de junio de 1996, bajo el nombre de Asociación de Empresas Privadas de Servicios Públicos (ADEPSEP). Sus primeros años estuvieron vinculados a la participación privada en servicios públicos, en un periodo en que el país ampliaba el uso de concesiones como mecanismo para incorporar capital y gestión privada a actividades de infraestructura.

En enero de 2006, la organización inició una nueva etapa institucional y adoptó el nombre de Asociación para el Fomento de la Infraestructura Nacional. El cambio respondió a una ampliación de su agenda: el gremio dejó atrás una denominación centrada en empresas privadas y servicios públicos para incorporar con mayor énfasis los conceptos de inversión, infraestructura e integración.

Para entonces, AFIN ya reunía a 29 empresas y buscaba ganar presencia en el debate sobre las necesidades de infraestructura del país. En ese momento estimaba una brecha de US$23.000 millones y planteaba elevar la inversión en infraestructura para ampliar la cobertura de servicios y reducir los costos asociados a su falta.

La evolución del gremio también acompañó el crecimiento de las APP y las concesiones. En 2007 contaba con 29 asociados y en 2018 llegó a 56. Ese crecimiento reflejó la incorporación de empresas de distintos segmentos de infraestructura.

Un mapa más amplio

Actualmente, AFIN agrupa empresas vinculadas con infraestructura de transporte, energía, telecomunicaciones, saneamiento, riego e infraestructura social. Entre sus asociados figuran concesionarias de carreteras como Lima Expresa, Norvial y Autopista del Norte; operadores de transporte como Línea 2 del Metro de Lima y Callao y Transvial; y empresas aeroportuarias como Lima Airport Partners, Aeropuertos del Perú y Aeropuertos Andinos del Perú.

El sector portuario también ocupa un lugar importante, con compañías como DP World Callao, APM Terminals, TISUR, Terminales Portuarios Euroandinos y Puerto Paracas. En energía aparecen Kallpa e ISA Energía, mientras que en telecomunicaciones figuran Claro, Entel, Bitel, Movistar e Integratel.

El crecimiento de estas actividades ayuda a dimensionar la transformación ocurrida durante las últimas tres décadas. En el sector portuario, las inversiones privadas en terminales concesionados superaron los US$2.100 millones a febrero de 2024. Además, los terminales portuarios de uso público en concesión concentraron 97,9% del tráfico de carga portuaria en 2023, según cifras citadas por AFIN.

En electricidad, el gremio destaca la expansión de las inversiones y de la red de transmisión durante este periodo. El avance de estos sectores modificó el tamaño y la cobertura de la infraestructura privada, aunque no eliminó las necesidades pendientes en otras áreas.

Una parte de esa transformación puede verse en el cambio de los propios temas que AFIN colocó en agenda. En sus primeros años, el foco estuvo en la ampliación de cobertura y en atraer capital privado a servicios que requerían nuevas inversiones. Con el paso del tiempo, la discusión incorporó regulación, calidad de servicio, seguridad jurídica, sostenibilidad, conectividad entre infraestructura y, cada vez con mayor peso, la capacidad de ejecución del Estado.

Los estudios elaborados o promovidos por el gremio también muestran ese recorrido. AFIN ha trabajado estimaciones de brecha, análisis del impacto económico de las concesiones y propuestas sobre APP, obras por impuestos, regulación y permisos. Un estudio sobre sus empresas asociadas calculó los efectos directos, indirectos e inducidos de las concesiones en actividad económica, empleo e impuestos. La producción de estos documentos acompañó la intervención del gremio en el debate sobre infraestructura.

La brecha cambia de escala

La brecha de infraestructura se convirtió en uno de los ejes de la agenda de AFIN. En 2007, el gremio hablaba de US$23.000 millones. Una década des-

pués, el cálculo había aumentado considerablemente. El estudio encargado por AFIN para el periodo 2016-2025 estimó una brecha de US$159.549 millones, considerando requerimientos de inversión en agua y saneamiento, transporte, energía, sector hidráulico, telecomunicaciones, salud y educación.

El salto no significó solamente que las concesiones hubieran quedado rezagadas. También mostró que, conforme avanzó la cobertura de determinados servicios, aumentaron las exigencias sobre calidad, capacidad y conectividad. El debate pasó de incorporar infraestructura básica a ampliar redes, elevar estándares y atender sectores que seguían acumulando déficits.

El agua y saneamiento resume parte de esa dificultad. En julio de 2026, Juan Pacheco, presidente del Consejo Directivo de AFIN, señaló que durante los ocho años anteriores se habían invertido alrededor de S/32.000 millones en obras públicas de agua y saneamiento, mientras la brecha seguía sin reducirse en la misma proporción. Para el gremio, este resultado reforzaba la discusión sobre una mayor participación privada en el sector.

El problema también aparece en el transporte. Las concesiones requieren, además de financiamiento, estudios, permisos, adquisición de terrenos, liberación de interferencias y modificaciones contractuales. Cada etapa puede extender los cronogramas y postergar la puesta en operación de proyectos que ya cuentan con compromisos de inversión.

Ese trabajo ha coincidido con cambios en la relación entre Estado y empresas. Las concesiones dejaron de concentrarse en pocos servicios y pasaron a abarcar corredores viales, terminales portuarios, aeropuertos, redes de telecomunicaciones y sistemas de transporte urbano. Al mismo tiempo, los proyectos comenzaron a enfrentar exigencias mayores de integración territorial y continuidad operativa.

De la concesión a la ejecución

En los últimos años, la discusión sobre infraestructura se ha desplazado hacia la capacidad del Estado para estructurar y ejecutar proyectos. Las APP continúan siendo uno de los mecanismos centrales para canalizar inversión privada, pero su avance depende de procesos que involucran a distintas entidades públicas.

La agenda de AFIN incorpora por ello asuntos regulatorios, legales, tributarios y laborales, además de los vinculados directamente con cada sector. La asociación cuenta actualmente con comités de infraestructura de transporte, infraestructura social, puertos, telecomunicaciones, asuntos legales y regulatorios,



tributación, trabajo, cumplimiento, antenas y diversidad e inclusión.

En paralelo, los proyectos de ampliación muestran la magnitud de las inversiones que todavía pueden movilizar las concesiones existentes. En 2024, por ejemplo, el sector portuario tenía pendientes nuevas ampliaciones en el Callao, mientras que la extensión de los plazos de concesión abrió espacio para nuevas inversiones. La Ley N.° 32048, promulgada en junio de 2024, elevó de 30 a 60 años el plazo máximo de las concesiones portuarias.

Una nueva etapa

La presidencia de AFIN pasó en julio de 2026 a Juan Antonio Pacheco Romaní, quien previamente se desempeñó como gerente general del gremio y tuvo experiencia en el sector público, incluido el Viceministerio de Comunicaciones del Ministerio de Transportes y Comunicaciones. Fue elegido por la Asamblea General de Asociados el 10 de julio.

La nueva etapa coincide con una cartera de proyectos de gran escala. Pacheco sostuvo en julio que existen proyectos por cerca de US$50.000 millones que podrían ejecutarse en un horizonte de cinco o seis años y generar alrededor de dos millones de empleos formales. La estimación está vinculada al universo de proyectos identificado por el gremio y a la metodología de cálculo del Plan Nacional de Infraestructura.

La magnitud de esa cartera vuelve a colocar la ejecución en el centro de la discusión. El reto ya no es solamente identificar cuánto necesita invertir el país, sino conseguir que los proyectos avancen desde su estructuración hasta la operación. En ese recorrido intervienen permisos, contratos, terrenos, financiamiento, regulación y capacidad de gestión. Treinta años después de su fundación, AFIN ha pasado de representar a empresas privadas de servicios públicos a reunir a compañías vinculadas con buena parte de la infraestructura concesionada del país. En ese periodo, el Perú amplió la participación privada en carreteras, puertos, aeropuertos, energía, telecomunicaciones y transporte urbano, mientras las necesidades de agua, saneamiento, infraestructura social y conectividad continuaron creciendo.

El siguiente capítulo de la asociación se desarrolla sobre una paradoja que ha acompañado buena parte de estas tres décadas: mientras la inversión privada permitió ampliar la infraestructura y transformar sectores completos, las brechas no desaparecieron. La discusión actual está menos concentrada en incorporar el modelo de concesiones y más en lograr que los proyectos ya identificados lleguen a convertirse en infraestructura operativa y servicios efectivos.



BID mueve más de US$ 1.000 millones en proyectos de infraestructura en Perú

Las inversiones comprenden saneamiento, drenaje pluvial, internet, electrificación rural y transporte fluvial en distintas regiones.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) financia en Perú proyectos de agua potable, alcantarillado, tratamiento de aguas residuales, drenaje pluvial, conectividad digital, electrificación rural y transporte fluvial. La cartera combina intervenciones urbanas de gran escala con iniciativas para ampliar servicios básicos en localidades rurales y comunidades amazónicas.

Juliaca concentra las mayores inversiones en saneamiento

En Juliaca, el BID financia dos operaciones para ampliar y mejorar los servicios de saneamiento. La primera contempla la expansión de los sistemas de agua potable y alcantarillado, con un préstamo de US$ 350 millones y una inversión total de US$ 425,2 millones. Incluye infraestructura resiliente y el fortalecimiento de EPS Juliaca, responsable de los servicios en la ciudad.

La segunda operación busca tratar aguas residuales y mejorar el drenaje pluvial urbano para reducir la exposición a inundaciones y adaptar la infraestructura al cambio climático. Cuenta con US$ 307,9 millones del BID y una inversión total de US$ 376,1 millones, incluida una contrapartida nacional de US$ 68,3 millones.

En conjunto, ambos proyectos suman cerca de US$ 657,9 millones en préstamos y US$ 801,3 millones en inversión total. Estas operaciones forman parte de las intervenciones del BID en infraestructura y servicios urbanos, un ámbito en el que el organismo también mantiene cinco líneas de crédito por US$ 734 millones para financiar 174 proyectos de agua, saneamiento y drenaje pluvial en el país.

Agua rural y drenaje para reducir inundaciones

El Programa Integral de Agua y Saneamiento Rural, segunda fase (PIASAR II), apunta a ampliar y mejorar los servicios en localidades rurales. Sus intervenciones buscan cerrar brechas de acceso a agua potable y disposición sanitaria, con obras adaptadas a las condiciones de cada comunidad. En septiembre de 2026 avanzó la contratación de obras.

En las ciudades, el Programa Integral de Drenaje Pluvial en ciudades priorizadas dispone de un préstamo de US$ 100 millones del BID y un costo total de US$ 123,6 millones. Busca reducir el riesgo de inundaciones mediante sistemas de drenaje y mejorar la sostenibilidad de su operación. En agosto se adjudicó un contrato vinculado con la iniciativa.

Internet y electrificación en regiones

La conectividad digital también forma parte de la cartera. El proyecto de internet fijo de última milla para centros poblados de Apurímac, Ayacucho y Junín cuenta con US$ 106,1 millones del BID, dentro de una inversión total de US$ 132,7 millones. Su objetivo es extender el acceso a internet y fortalecer las competencias digitales en localidades que enfrentan barreras de conectividad.

En la Amazonía peruana, el Programa de Electrificación Rural Sostenible y Productivo dispone de US$ 70 millones del organismo multilateral y una inversión total de US$ 88 millones. La iniciativa busca ampliar el acceso a energía renovable y mejorar la gestión de sistemas eléctricos rurales aislados, donde la dispersión de las comunidades dificulta la prestación continua del servicio.

A estas inversiones se suma el programa para mejorar la sostenibilidad del transporte fluvial amazónico, aprobado en marzo de 2026 y actualmente en implementación. Prevé mejorar embarcaderos y la conectividad de comunidades ribereñas de los ríos Nanay, Napo, Huallaga, Marañón, Ucayali, Santiago y Amazonas. La mejora de estos puntos de embarque busca facilitar el desplazamiento de personas y mercancías, así como el acceso a servicios de salud y educación en zonas donde los ríos cumplen un papel central en la movilidad.



Modernización financiera

El BID también respalda la transformación digital del Banco de la Nación mediante un préstamo de US$ 40 millones y una inversión total de US$ 65,8 millones. El proyecto apunta a ampliar el acceso a servicios financieros y fortalecer la interoperabilidad y la ciberseguridad de la entidad, con mejoras en sus capacidades tecnológicas.

En julio de 2026, el organismo aprobó además una cooperación técnica no reembolsable de US$ 400.000 para apoyar reformas de política en agua, saneamiento y drenaje pluvial. El trabajo incluye propuestas normativas, herramientas de planificación del drenaje urbano y medidas para fortalecer la sostenibilidad financiera de los servicios.

La cartera reúne inversiones en infraestructura básica, conectividad, energía, transporte y servicios financieros. Los montos corresponden a presupuestos aprobados y no equivalen necesariamente a obras ejecutadas; su impacto dependerá del ritmo de desembolsos y de la implementación de cada proyecto.



Cartavio Rum Company apuesta por los rones premium y amplía su portafolio

La compañía peruana renovó sus líneas añejas, incorporó nuevas categorías y reforzó su estrategia comercial para crecer en un mercado con mayor competencia.

Cartavio Rum Company atraviesa una etapa de transformación comercial. La empresa, conocida por su negocio de ron, busca elevar el valor de su portafolio con productos de mayor precio y ampliar su presencia en otras categorías de bebidas espirituosas.

La apuesta se desarrolla en un mercado cada vez más competitivo. Euromonitor estimó que Cartavio Rum Company mantuvo en 2025 el primer lugar entre las compañías de bebidas espirituosas del Perú, con una participación de 36% por volumen, menor al 46% registrado en 2020. En la categoría de ron, su participación supera el 60%.

Más valor por botella

En 2026, Cartavio reforzó su estrategia hacia los segmentos premium y súper premium. En julio, la compañía informó que duplicó el presupuesto de marketing destinado a impulsar sus rones de alta gama. De acuerdo con Rafael Cisneros, director comercial de la empresa, estos segmentos concentran cerca del 70% del valor de sus principales categorías, lo que los convierte en una oportunidad para mejorar la mezcla de ventas.

La renovación de Cartavio Selecto de cinco años y Reserva de ocho años forma parte de esa estrategia. Ambas presentaciones estrenaron imagen, botella y etiquetas, en un intento por reforzar su posicionamiento frente a etiquetas importadas. Selecto no había renovado su presentación en más de una década.

La compañía también amplió su oferta en el extremo superior del portafolio. En diciembre de 2025 presentó Cartavio Signature, un ron extra añejo de más de 21 años, elaborado mediante el sistema Solera. El lanzamiento apuntó al segmento de lujo y acompañó los reconocimientos internacionales obtenidos por Cartavio XO 18 años, que recibió doble medalla de oro en la San Francisco World Spirits Competition de 2025.

Nuevas categorías

El crecimiento no depende únicamente del ron. Cartavio Rum Company comercializa un portafolio que incluye vodka, whisky, tequila y bebidas listas para tomar, conocidas como RTD por sus siglas en inglés. En 2025 incorporó Maniak, una bebida en lata de 500 mililitros y 12% de alcohol, orientada a consumidores que buscan formatos prácticos.

La diversificación también incluye marcas internacionales. Entre las incorporaciones recientes figuran el mezcal mexicano 400 Conejos Joven Espadín y el limoncello italiano Pallini. La ampliación permite a la compañía participar en categorías distintas al ron y responder a cambios en las preferencias de consumo.

Distribución y exportaciones

La expansión del portafolio requiere capacidad logística y acceso a nuevos mercados. Cartavio inauguró un centro de distribución en Lurín para fortalecer su red de abastecimiento y mejorar la eficiencia de sus operaciones. La infraestructura se suma a la estrategia comercial con la que busca ampliar la cobertura de sus productos en el país.

Las exportaciones son otro frente de crecimiento, aunque todavía representan una proporción reducida de las ventas. La empresa se ha planteado elevar su peso de 5% a 10% en un horizonte de diez años. Entre enero y julio de 2026, Cartavio Rum Company exportó ron y otros aguardientes de caña por US$ 1,29 millones, según cifras de PromPerú. La cifra representa una caída de 27,8% frente al mismo periodo de 2025, cuando alcanzó US$ 1,79 millones. La compañía concentró el 83,65% del valor exportado por el país en esa partida durante esos siete meses.

El reto de sostener el crecimiento

La compañía reportó un crecimiento de dos dígitos durante el primer trimestre de 2026 frente al mismo periodo del año anterior, tras cerrar 2025 con un avance de un solo dígito, según declaraciones de su dirección comercial. No obstante, el desempeño futuro dependerá de convertir el interés por las líneas premium en ventas sostenidas, mientras mantiene competitividad en los segmentos de mayor volumen.

El desafío para Cartavio será equilibrar la renovación de sus marcas históricas con el desarrollo de nuevas categorías y una expansión internacional que exige continuidad comercial. La estrategia apunta a capturar más valor por botella y diversificar sus fuentes de ingreso; su resultado se medirá en la evolución de las ventas y en su capacidad para sostener su posición en un mercado que ya no crece únicamente alrededor de las marcas tradicionales.



Perú y Chile retoman interconexión eléctrica con proyectos de US$ 550 millones y US$ 30 millones

Una línea de 1.000 MW entre Moquegua y el norte chileno sigue en evaluación, mientras una conexión fronteriza ingresó a trámite ambiental en Chile.

Perú y Chile buscan avanzar en la interconexión de sus sistemas eléctricos, una iniciativa que podría facilitar el intercambio de energía y aprovechar las diferencias de sus matrices de generación. El ministro de Energía y Minas, Guillermo Shinno, señaló que el tema forma parte de la agenda bilateral y que espera coordinar una reunión con su homóloga chilena. Si no se concreta antes, dijo, podría abordarse en el encuentro binacional previsto para el 29 de noviembre.

La propuesta contempla una línea de transmisión de 500 kilovoltios (kV) y 1.000 megavatios (MW) entre la subestación Montalvo, en Moquegua, y Kimal, en el norte de Chile. Un estudio contratado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en 2025 estimó que requeriría una inversión de US$ 550 millones.

El análisis calcula beneficios económicos conjuntos promedio de US$ 170 millones al año y un intercambio eléctrico en ambos sentidos de entre 3.600 y 5.700 gigavatios hora (GWh) anuales. Sin embargo, la cifra corresponde a una alternativa evaluada: no supone que la inversión esté aprobada ni que exista un calendario definitivo para su construcción.

Dos proyectos de distinta escala

La interconexión permitiría aprovechar la complementariedad entre la generación solar y eólica de Chile y la producción hidroeléctrica y a gas natural de Perú. En función de la disponibilidad y las necesidades de cada sistema, los países podrían importar o exportar electricidad, en lugar de depender exclusivamente de sus recursos locales.

El anuncio peruano coincidió con un avance concreto del lado chileno. EnorChile Transmisión ingresó el 13 de octubre al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental de Chile una declaración para construir el tramo Los Héroes–Parinacota, en la región de Arica y Parinacota. La inversión estimada asciende a US$ 30 millones.

El proyecto considera una línea de doble circuito de 220 kV y unos 22 kilómetros de longitud, desde las proximidades de la subestación Parinacota hasta la frontera peruana. Allí deberá enlazarse con la infraestructura que continúa hacia la subestación Los Héroes, ubicada en Tacna. La propuesta también incluye una subestación conversora, necesaria para adaptar las condiciones de operación de ambos sistemas eléctricos.

La capacidad máxima de transporte prevista es de 250 megavoltamperios (MVA). Aunque esta iniciativa también busca habilitar el intercambio de electricidad entre Perú y Chile, sus características son distintas a las de la línea Montalvo–Kimal, proyectada para transportar hasta 1.000 MW. Por ello, los montos de US$ 30 millones y US$ 550 millones corresponden a proyectos y alcances diferentes, y no deben sumarse como si integraran una sola inversión confirmada.

Trámites y acuerdos pendientes

La iniciativa de EnorChile se encuentra en etapa de admisión en el procedimiento ambiental chileno y todavía no cuenta con una resolución de calificación ambiental favorable. La compañía ha proyectado comenzar las obras en enero de 2028, pero ese plazo depende de la evaluación ambiental y de los permisos. También se requiere coordinar las instalaciones necesarias a ambos lados de la frontera para que la conexión opere.

La idea de una conexión por Tacna y Arica tiene antecedentes. El Comité de Operación Económica del Sistema Interconectado Nacional (COES) incluyó en su propuesta de actualización del Plan de Transmisión 2027-2036 un apartado sobre la interconexión con Chile. Además, estudios técnicos anteriores evaluaron el enlace de 220 kV entre las subestaciones Los Héroes y Parinacota. Estos antecedentes muestran que la integración ha sido analizada, aunque todavía debe traducirse en obras y acuerdos concretos.

Para el proyecto de mayor capacidad, el siguiente paso es que las autoridades de ambos países definan cómo avanzar desde el análisis técnico hacia decisiones sobre inversión, operación e intercambio comercial. La conexión requerirá reglas para programar los flujos de energía, establecer condiciones de acceso a las redes y resolver los aspectos regulatorios entre ambos mercados.

La interconexión también se enmarca en el Compromiso 21 del Plan de Acción de Santiago, que contempla la integración energética en la agenda bilateral. Por ahora, el avance político anunciado por el Minem y la tramitación ambiental del tramo chileno son hitos distintos. Ninguno equivale, por sí solo, a la aprobación y construcción de una conexión binacional completa.

Ana Reátegui: “La inversión ha empezado a inflarse y la economía podría crecer 4%”

La profesora de Economía y Finanzas de ESAN Graduate School of Business analiza la inversión privada, el crecimiento, El Niño y Petroperú.



La inversión privada creció alrededor de 15% durante el primer semestre. ¿Qué explica el avance y qué tan sostenible será?

Son buenas noticias. La inversión era el motor rezagado y limitaba el crecimiento a 3% o 3,5%. La inversión creció cerca de 10% el año pasado y alrededor de 15% este año, lo que permitiría un avance económico de 4%. El principal riesgo es El Niño. Detrás de la inversión hay confianza.

A meses del inicio del nuevo Gobierno, ¿cómo evalúa sus señales económicas y qué podría mejorar?

Debe mejorar la comunicación. Elmer Cuba está devolviendo confianza al Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), que había perdido protagonismo. Julio Velarde y los profesionales considerados para el directorio del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) también generan confianza en la continuidad monetaria. En materia fiscal, esperamos que Cuba maneje los desafíos. La macroeconomía se conduce bien, aunque hay cosas que deben acelerarse. Los principales problemas son la criminalidad y el desorden político. Pese al ruido, los empresarios miran indicadores y la inversión responde a una confianza que puede recuperarse.

¿Cuál sería el impacto de El Niño sobre las agroexportaciones?

En el norte se sentirá una caída que podría ubicarse entre 10% y 30%, según el producto. Algunos agricultores, sin embargo, esperan que las lluvias mejoren el rendimiento del arroz. Habrá ganadores y perdedores, pero el impacto promedio será negativo. La menor oferta peruana podría elevar los precios internacionales. El empleo también caerá: si disminuyen las cosechas, se necesitarán menos trabajadores. Cultivos como el arándano requieren mucha mano de obra, por lo que una menor producción puede reducir las contrataciones.

¿Qué debe cambiar en infraestructura y prevención para reducir la vulnerabilidad ante El Niño?

Debemos aprender de eventos anteriores y prepararnos antes de la emergencia. El Gobierno refuerza la prevención recuperando ríos en Piura, Tumbes y otras zonas del norte. Esto ayudará a mitigar los efectos, aunque podría no bastar ante un fenómeno extraordinario. Se necesitan puentes e infraestructura capaces de soportar eventos intensos. Solemos construir con presupuestos mínimos, pero debemos planificar para escenarios extremos. Con el calentamiento global, eventos excepcionales pueden volverse habituales.

Moody's cambió la perspectiva de Petroperú de negativa a positiva, pero mantuvo su calificación en Caa1. ¿Qué significa realmente?

Es una noticia que tranquiliza a corto plazo y respalda al nuevo directorio, pero dependerá de que ejecute cambios drásticos. Los inversionistas quieren una gestión clara y señales concretas de reestructuración. De aquí a diciembre, Petroperú debería mostrar avances; dentro de un año, el mercado tendrá que comprobar un cambio estructural, no solo anuncios.

Petroperú recibió un desembolso de US$475 millones. ¿Puede resolver sus problemas financieros?

No. Le dará un balón de oxígeno para pagar cuentas y avanzar con la reestructuración. Para atraer inversiones de gran alcance se necesitan cifras mucho mayores, alrededor de US$6.000 millones. El desembolso permite atender la coyuntura, pero no soluciona los problemas financieros de la empresa.

Los ingresos tributarios acumulan más de 20 meses de avance. ¿Es una mejora estructural o depende de la actividad económica?

Responde principalmente a la recuperación económica, más que a un cambio en la forma de recaudar de Sunat. Sigue pendiente ampliar la presión tributaria. Una economía con mejor desempeño genera más recaudación, pero no significa necesariamente que más personas o empresas estén pagando impuestos.

¿Cuáles serán los principales desafíos para sostener el crecimiento durante los próximos dos años?

Se necesita tranquilidad política. El Niño exige trabajo y organización, y hay personas capaces encargándose de la prevención. Sin embargo, el ruido político y la inestabilidad ministerial dificultan la gestión. La pugna refleja la incapacidad política para llegar a acuerdos. Discutir la ratificación de Julio Velarde es una señal de interferencia: cuando la política interviene en la economía, la inversión se frena o avanza con cautela. El país debe enfrentar El Niño y continuar las reformas, pero necesita orden y previsibilidad.



FMI eleva a 3% la proyección de crecimiento del Perú para 2026

El World Economic Outlook mejora la perspectiva peruana, pero advierte que el petróleo caro, los conflictos y la incertidumbre sobre la inversión en IA amenazan el avance mundial.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) elevó de 2,8% a 3% su proyección de crecimiento para Perú en 2026 y ajustó de 2,8% a 2,9% la estimación para 2027. La revisión del World Economic Outlook (WEO) de octubre, sitúa a la economía peruana por encima del promedio sudamericano, aunque en un escenario internacional marcado por riesgos inflacionarios y financieros.

La mejora no implica una aceleración frente al año pasado: el FMI estima que el producto bruto interno (PBI) peruano creció 3,4% en 2025. Si se concreta el pronóstico, la expansión de este año será menor, aunque superior a la que el organismo calculaba en abril. El cambio refleja una revisión de expectativas, no una garantía sobre el resultado final.

Perú por encima del promedio regional

El organismo prevé que Sudamérica crezca 2,1% en 2026 y 2,4% en 2027, frente a tasas de 3% y 2,9% para Perú, respectivamente. Con estas cifras, el país registraría la tercera mayor expansión sudamericana este año, detrás de Venezuela (5%) y Paraguay (4,5%). Además, Perú crecería por encima del promedio regional en ambos años.

La diferencia no basta para concluir que el país tenga un crecimiento sólido o que sus beneficios lleguen por igual a hogares y empresas. La evolución del empleo formal, los ingresos, la productividad y la inversión será clave para evaluar la calidad de esa expansión.

Un crecimiento mundial expuesto a riesgos

A escala global, el WEO proyecta un crecimiento de 3,1% en 2026 y de 3,4% en 2027. Para este año, la estimación subió una décima respecto de julio, pero permanece por debajo del 3,5% registrado en 2025. A la vez, la inflación mundial llegaría a 4,7% en 2026 antes de moderarse a 4,1% el próximo año.

El FMI atribuye parte de la resistencia de la economía mundial a la inversión en inteligencia artificial (IA), que impulsa el gasto tecnológico, el comercio y la actividad en las economías integradas a esa cadena de suministro. Sin embargo, los beneficios se concentran en un grupo limitado de países y sectores. Una corrección de las expectativas sobre la rentabilidad de la IA podría frenar inversiones y generar turbulencias financieras; si la inversión y las ganancias de productividad superan lo previsto, el efecto podría ser positivo.

El conflicto en Oriente Medio añade presión por el encarecimiento de la energía. El FMI advierte que una escalada podría elevar el precio del petróleo hasta US$130 por barril, con consecuencias para la inflación y el crecimiento. Para Perú, un petróleo más caro puede aumentar los costos de combustibles, transporte y producción, mientras que cotizaciones favorables de los metales pueden sostener las exportaciones y los ingresos mineros. El balance dependerá de cómo evolucionen ambos mercados.

Inversión y cuentas fiscales bajo vigilancia

La perspectiva peruana también parte de condiciones internas que respaldaron la actividad reciente. En su evaluación de mayo, el FMI destacó los términos de intercambio favorables, los precios de los metales, el repunte de la inversión privada y la recuperación del consumo como factores que apoyaron el crecimiento de 2025. También señaló riesgos relacionados con la incertidumbre política, los conflictos sociales, los fenómenos climáticos y la evolución de los precios energéticos.

El informe global advierte, además, que la deuda pública y los mayores costos de financiamiento reducen el margen de los gobiernos para responder a nuevos shocks. Por ello, recomienda reconstruir reservas fiscales, preservar la estabilidad monetaria y financiera y elevar el crecimiento potencial. Ante aumentos del costo de vida, el organismo favorece ayudas temporales y focalizadas en los hogares vulnerables, en lugar de subsidios generales que pueden resultar más costosos.

La revisión al alza sitúa a Perú en una posición relativamente favorable frente a la región, pero el entorno externo continúa siendo frágil. El desempeño dependerá de la demanda de minerales, los costos energéticos, la inversión y la capacidad interna para sostener la actividad. El 3% proyectado por el FMI es una referencia para 2026, no una garantía de crecimiento ni de una mejora equivalente en el bienestar de la población.



GLP y leña: las dos caras del acceso energético en el Perú

Tres millones de hogares utilizan leña para cocinar, mientras el GLP mantiene una amplia cobertura y enfrenta el reto de llegar a más zonas del país.

Un mapa energético desigual

El acceso a energía para cocinar muestra realidades muy distintas en el Perú. Los Censos Nacionales 2025 del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) registraron 7,1 millones de hogares que utilizan gas en balón de GLP, equivalente a 67,3% del total. Al mismo tiempo, 3 millones de hogares, el 28,4%, utilizan leña, mientras que 1,67 millones recurren al gas natural.

Estas cifras no representan alternativas excluyentes. Un hogar puede utilizar más de un combustible, por lo que los porcentajes no deben interpretarse como una distribución cerrada del mercado. Sin embargo, el registro permite observar la diversidad de fuentes que conviven en el país y las diferencias que persisten según el territorio.

La brecha se hace más evidente entre las zonas urbanas y rurales. Durante 2025, el uso de gas para cocinar alcanzó alrededor del 95% de los hogares urbanos y 70% de los rurales, mientras que la utilización de leña se situó aproximadamente en 2% y 22%, respectivamente, según información del INEI. La diferencia refleja no solo los niveles de ingreso, sino también la disponibilidad de infraestructura y las condiciones geográficas que determinan qué alternativas pueden llegar a cada localidad.

El GLP frente a las limitaciones de infraestructura

En este escenario, una de las características que explica la presencia del GLP es su facilidad de transporte. El balón puede ser distribuido sin requerir una red de tuberías que conecte cada vivienda, lo que permite abastecer localidades alejadas y zonas donde otras alternativas todavía enfrentan limitaciones de infraestructura.

La Sociedad Peruana de Gas Licuado (SPGL) estima que más de 8 millones de hogares utilizan GLP para cocinar. Esta cifra es superior a los 7,1 millones registrados por el Censo 2025 del INEI, pero ambas mediciones corresponden a fuentes y metodologías diferentes, por lo que no deben compararse como si fueran equivalentes.

La cobertura del GLP también convive con una barrera económica. Para una parte de los hogares vulnerables, contar con acceso físico al combustible no garantiza necesariamente la posibilidad de adquirirlo de manera regular. En este punto, el Fondo de Inclusión Social Energético (FISE) cumple un papel relevante mediante descuentos para la compra de balones de GLP.

Actualmente, el programa beneficia a más de 1,3 millones de hogares, principalmente en zonas con mayores niveles de pobreza energética. La política busca facilitar el acceso a una fuente que puede sustituir parcialmente el uso de combustibles tradicionales como la leña, el carbón o la bosta.

Más cobertura, pero también mayor seguridad

La discusión sobre el acceso energético también incorpora un segundo desafío: asegurar que el abastecimiento pueda sostenerse. La expansión del consumo requiere infraestructura de almacenamiento y distribución capaz de responder a una demanda extendida por distintas regiones y, al mismo tiempo, enfrentar eventuales interrupciones de suministro.

Durante 2026, el sector de GLP ha puesto mayor atención en fortalecer la capacidad de almacenamiento y la resiliencia del sistema. Para las empresas, esto supone generar condiciones que permitan mantener el abastecimiento y acompañar el crecimiento del mercado, especialmente en zonas donde el balón constituye una alternativa frente a la ausencia de redes de gas.

"El Perú tiene realidades energéticas muy diferentes y eso exige soluciones que respondan a las condiciones de cada zona. No se trata de pensar en una única alternativa para todo el país, sino de avanzar hacia una matriz diversificada que permita ampliar el acceso a energía de manera segura y confiable", señaló Ignacio Schneider, gerente general de Limagas.

La empresa conmemora sus 65 años de operaciones en el país bajo el concepto "65 años uniendo al Perú con buena energía", en un contexto en el que la discusión sobre energía doméstica continúa marcada por la coexistencia de distintas fuentes.

El desafío, por tanto, no pasa únicamente por aumentar el número de hogares que utilizan GLP. También implica reducir las barreras económicas, ampliar la infraestructura y mejorar la seguridad del abastecimiento. En un país donde millones de hogares todavía utilizan leña mientras el GLP alcanza a una mayoría, la transición energética tendrá que responder a realidades territoriales que no avanzan al mismo ritmo.

Factoring en Perú: el siguiente salto debe llegar a las regiones

El mercado de facturas negociables crece a doble dígito, pero Lima todavía concentra la mayor parte del financiamiento. La expansión regional abre una nueva frontera para empresas e inversionistas.

Un mercado que gana escala

El factoring dejó de ser una alternativa financiera de nicho. Durante el primer semestre de 2026, las facturas negociables alcanzaron S/27,019 millones, 14.6% más que en el mismo periodo de 2025. El monto equivale a alrededor del 24.2% del crédito empresarial y representa aproximadamente 4.4% del PBI.

La expansión viene de años atrás. Según CAVALI, en 2025 se negociaron S/52,699 millones en facturas negociables, 22% más que en 2024. Además, 30,038 empresas proveedoras utilizaron este mecanismo, 19% más que el año anterior, y 10,465 lo hicieron por primera vez. Las facturas inferiores a S/10,000 también aumentaron 15%, señal de una mayor participación de proveedores de menor tamaño. Sin embargo, el crecimiento todavía tiene una marcada dimensión geográfica.

La brecha regional

Lima concentró el 79.4% del monto negociado durante el primer semestre de 2026. Callao, Arequipa, La Libertad, Ica y Piura reunieron otro 15.2%. El resto del país todavía representa una fracción reducida de un mercado que podría acompañar con mayor profundidad la expansión de las economías regionales.

El dato contrasta con una tendencia favorable. En 2025, CAVALI registró S/7,130 millones negociados en regiones distintas de Lima y Callao, 34% más que el año previo. Aunque la concentración persiste, el ritmo de crecimiento regional muestra que existe una base para ampliar el acceso.

"La diferencia evidencia una de las mayores oportunidades para la siguiente etapa en el desarrollo del mercado: acompañar con mayor profundidad el crecimiento económico fuera de la capital", sostiene Gonzalo Murguía Llosa, director de inversiones de ANKA SAFI.

Más actividad, mayor necesidad de caja

Durante el primer trimestre de 2026, la producción aumentó en 21 departamentos, mientras 12 crecieron por encima del promedio nacional de 3.5%, según el INEI. Cajamarca encabezó la expansión con 8.6%, seguida por Madre de Dios, con 8.3%, y Huánuco, con 7.4%.

La expansión estuvo vinculada a construcción, minería, agricultura, comercio, manufactura y transporte. En estas actividades, obtener nuevos contratos puede generar una tensión entre crecimiento y liquidez: las empresas deben comprar insumos, pagar planillas y ampliar inventarios antes de recibir el pago de sus clientes.

"El dinamismo genera una mayor necesidad de capital de trabajo. Una empresa que consigue nuevos contratos, incrementa sus ventas o amplía operaciones puede enfrentar una presión creciente sobre su caja si debe esperar 60, 90 o más días para cobrar sus facturas", explica Murguía.

El reto es incorporar más empresas

Las MYPE son centrales en esta expansión. En el primer semestre de 2026 representaron el 84.5% de las empresas que utilizaron facturas negociables, más de 25 mil unidades de negocio. En construcción, su participación llegó a 91.1%; en servicios, a 88.5%; y en comercio, a 77.4%.

Por ello, el desafío no pasa únicamente por elevar el monto negociado. También implica incorporar empresas que todavía no utilizan esta herramienta, especialmente fuera de Lima. Para ANKA SAFI,



esto requiere fortalecer la educación financiera, profundizar la digitalización y acercar el capital a iniciativas productivas regionales.

La infraestructura digital también facilita el proceso. SUNAT cuenta con una plataforma para confirmar facturas electrónicas emitidas al crédito y dejarlas listas para su anotación en CAVALI y posterior negociación.

En 2025 CAVALI registró 127 entidades financieras participantes activas: 73% correspondió al sector financiero, 24% a empresas de factoring y 3% a SAB y SAFI.

La siguiente frontera

La oportunidad no consiste solo en que el factoring siga creciendo en soles. El desafío será que ese crecimiento acompañe la diversificación económica del país y llegue a más proveedores regionales.

A medida que nuevas empresas ingresen al mercado, también será posible diversificar los portafolios por sectores y geografías, mientras negocios fuera de Lima acceden a una herramienta para convertir sus ventas a crédito en capital de trabajo.

"El siguiente salto del factoring peruano no debería medirse únicamente en cuánto aumenta el monto negociado. También deberíamos preguntarnos cuántas nuevas empresas logramos incorporar fuera de Lima", plantea Murguía. La evolución del mercado muestra que la siguiente frontera no está solo en negociar más facturas, sino en ampliar quiénes pueden utilizarlas.

Brecha salarial entre hombres y mujeres asciende a 25.5%

Las mujeres ganaron en promedio S/ 557 menos que los hombres en 2025, en un mercado donde persisten diferencias de participación y acceso a empleos adecuados.

Una brecha que va más allá del salario

La brecha salarial de género en Perú llegó a 25.5% en 2025, según el Instituto Peruano de Economía (IPE). Aunque representa una mejora frente al 27.1% registrado en 2024 y al 27.0% de 2019, la diferencia continúa siendo significativa: las mujeres percibieron en promedio S/ 1,631 mensuales, frente a S/ 2,188 de los hombres, una diferencia de S/ 557.

El problema, sin embargo, no se limita al ingreso. En 2025, 80% de los hombres en edad de trabajar participó en el mercado laboral, frente a 63% de las mujeres. La diferencia también aparece en la calidad del empleo: solo 45.3% de las mujeres accedió a un empleo adecuado, frente a 65.9% de los hombres. Para el IPE, estas condiciones reflejan barreras que se acumulan a lo largo de la trayectoria laboral.

La carga doméstica pesa desde jóvenes

Las responsabilidades del hogar empiezan a marcar diferencias antes de la incorporación plena al mercado laboral. En 2025, 21.9% de las mujeres de 15 a 29 años eran Ninis, es decir, no estudiaban ni trabajaban, frente a 12.2% de los hombres.

Entre las mujeres Ninis, 26.5% señaló que los quehaceres domésticos limitaron su búsqueda de empleo. En los hombres, esa razón fue mencionada apenas por 2%. Esta diferencia ayuda a explicar cómo la distribución desigual del trabajo no remunerado puede restringir la participación laboral y las oportunidades de generación de ingresos.

La maternidad profundiza esta distancia. La brecha salarial llega a 33.0% entre madres y padres, mientras que entre personas sin hijos alcanza 21.3%. A ello se suman factores como las interrupciones laborales después del embarazo, el embarazo adolescente y la violencia de pareja, que pueden afectar la continuidad y las oportunidades laborales de las mujeres.

El territorio también marca diferencias

La brecha salarial no es homogénea en el país. En el área rural alcanza 36.2%, por encima del 25.9% registrado en el ámbito urbano y del promedio nacional de 25.5%. La mayor informalidad y los menores niveles de productividad contribuyen a ampliar esta diferencia.

El Índice Regional de Brechas de Género (IRBG) 2025 del IPE permite observar que las desigualdades también varían considerablemente entre regiones. Moquegua presenta la menor brecha, con un puntaje de 20.2, seguida de Ica, con 22.4, y Lima Metropolitana y Callao, con 22.6. En el otro extremo se encuentran Cajamarca, con 36.7; Amazonas, con 36.1; y Puno, con 35.5. El índice considera seis dimensiones: mercado laboral, educación, salud, poder y toma de decisiones, acceso financiero y autonomía individual.

El IPE identifica además una relación entre menores brechas de género, mayor competitividad y mayores niveles de riqueza regional. En Cajamarca, por ejemplo, la edición anterior del índice registró una brecha salarial de 41% en 2023, frente a alrededor de 25% a nivel nacional.

Una diferencia que permanece aún en condiciones similares

Incluso al comparar hombres y mujeres con características similares de edad, educación, zona geográfica y experiencia laboral, la diferencia persiste. La brecha salarial ajustada alcanzó 19.7% en



2025 y se ha mantenido entre 19% y 23% durante la última década.

El resultado sugiere que las diferencias observadas no se explican únicamente por características laborales medibles. El IPE señala que también podrían intervenir factores no observados, entre ellos posibles prácticas discriminatorias.

América Latina avanza, pero el cierre tomará décadas

El Global Gender Gap Report 2026 del Foro Económico Mundial estima que América Latina y el Caribe necesitaría 60 años para alcanzar la paridad al ritmo actual. La región ha cerrado 74.5% de su brecha de género y ocupa el tercer lugar entre las regiones evaluadas.

Perú, en tanto, obtuvo un puntaje de 70.0% y ocupó el puesto 94 de 145 economías. El índice mide cuatro dimensiones: participación y oportunidades económicas, logro educativo, salud y supervivencia, y empoderamiento político. Por ello, este resultado no equivale específicamente a un ranking de brecha salarial. El reto para Perú pasa por ampliar la participación laboral femenina, facilitar la reinserción después de la maternidad, fortalecer los servicios de cuidado y mejorar las oportunidades económicas, especialmente para mujeres de hogares rurales y de bajos ingresos.

Billeteras y transferencias digitales cambian los hábitos de pago en el Perú

La expansión de cuentas digitales, la interoperabilidad y el uso creciente de transferencias inmediatas están modificando la forma de pagar y mover dinero.

Más operaciones digitales

Los pagos digitales dejaron de ser una herramienta asociada únicamente a usuarios jóvenes o familiarizados con la tecnología. En el Perú, su uso se ha extendido tanto por el crecimiento de las billeteras como por la incorporación de nuevos mecanismos para transferir dinero entre entidades.

Según el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), durante 2025 cada adulto realizó, en promedio, 655 pagos digitales, equivalentes a 1,8 operaciones por día. El indicador aumentó 45,8% frente a 2024 y más de 1.200% respecto de 2019. La tendencia continuó en 2026: en junio se registraron alrededor de 1.594 millones de operaciones digitales y en julio la cifra llegó a 1.681 millones.

El avance refleja un cambio en la frecuencia de uso. Los pagos digitales abarcan transferencias, pagos con tarjetas, operaciones mediante billeteras y otros mecanismos electrónicos que permiten movilizar dinero sin recurrir al efectivo.

Más allá de las billeteras

La expansión también se observa en el acceso. Al cierre de 2025, aproximadamente 67% de los adultos peruanos tenía una cuenta o billetera digital, frente a 42% en 2020, según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). La cifra, sin embargo, comprende la tenencia de cuentas de depósito o billeteras digitales y no significa que todos esos usuarios utilicen exclusivamente billeteras.

Entre quienes emplean servicios financieros digitales, nueve de cada diez utilizan una billetera digital y cerca de tres cuartas partes lo hacen diariamente. Esto muestra que el uso ya forma parte de actividades cotidianas, desde transferir dinero hasta pagar servicios, dividir gastos o conservar un registro de movimientos.

El cambio también está relacionado con la interoperabilidad. El BCRP inició en 2022 una estrategia para conectar diferentes participantes del ecosistema. Para junio de 2025, las tres primeras fases generaban más de 186 millones de transacciones interoperables mensuales. Así, una persona puede enviar dinero entre distintas entidades utilizando, por ejemplo, un número de celular o un código QR.

El efecto de red

La interoperabilidad ha reducido una de las barreras que existían cuando cada plataforma funcionaba de manera más aislada. Mientras más usuarios y comercios aceptan pagos digitales, mayor es la utilidad del sistema y más oportunidades existen para utilizarlo en situaciones cotidianas.

Los pagos inmediatos mediante alias, principalmente el número de celular, también ganaron espacio. En 2025 crecieron 63% y representaron 73,6% del total de pagos de bajo valor, frente a 66,3% un año antes, de acuerdo con el BCRP.

Para Alfredo Marín, gerente de Pasivos de BanBif, la facilidad, rapidez y disponibilidad de estas herramientas explican parte de su expansión. El directivo sostiene que la posibilidad de realizar operaciones las 24 horas, dividir gastos y mantener un registro puede facilitar la administración de las finanzas personales.



Nuevos participantes

El ecosistema también continúa incorporando actores. Durante 2026, la SBS autorizó nuevas empresas emisoras de dinero electrónico y modificó los límites de determinadas cuentas de dinero electrónico simplificadas. Estos cambios buscan reducir barreras de acceso y ampliar las alternativas disponibles para realizar operaciones digitales dentro del sistema financiero formal.

El reto de la seguridad

El crecimiento, sin embargo, también amplía la exposición a fraudes. Las aplicaciones de entidades formales incorporan mecanismos como claves, autenticación, cifrado y monitoreo de operaciones, pero estos recursos no eliminan el riesgo de ingeniería social.

"Una aplicación puede ser tecnológicamente segura y el usuario puede igualmente ser víctima de una estafa", advierte Marín. Entre las modalidades están los enlaces falsos, la solicitud de claves o códigos de seguridad y las operaciones que el propio usuario termina autorizando bajo engaño.

Por ello, las recomendaciones básicas mantienen vigencia: no compartir claves ni códigos, evitar enlaces sospechosos y revisar cuidadosamente una operación antes de aprobarla.

El desafío ahora no es únicamente ampliar el acceso, sino conseguir que el uso de estas herramientas sea seguro y responsable. La SBS ha señalado que la inclusión financiera requiere también educación para que los servicios sean comprendidos y utilizados adecuadamente. La facilidad para pagar puede simplificar la vida cotidiana, pero también hacer más sencillo gastar. Por eso, la digitalización de los pagos debe ir acompañada de mayor control sobre las finanzas personales.

Tomás Reto: "El aumento de la RMV puede frenar el empleo formal"

El economista del CPC advierte que elevar el sueldo mínimo sin mejoras de productividad aumentará los costos laborales y dificultará nuevas contrataciones.



¿Qué evaluación hace el Consejo Privado de Competitividad del aumento de la remuneración mínima vital en dos tramos?

Es una historia repetida. Cada cierto tiempo, el Poder Ejecutivo decide aumentar el sueldo mínimo, a veces de golpe y otras por tramos. La gradualidad puede moderar el impacto, pero no cambia el problema de fondo: incrementar la RMV sin mejoras de productividad es contraproducente para la formalidad laboral.

El Gobierno anunció un bono de S/100 para trabajadores de microempresas, por octubre. ¿Es suficiente para compensar los mayores costos?

El bono reconoce que las microempresas serán las más afectadas. Sin embargo, es un paliativo de un mes; después, cada negocio tendrá que afrontar el costo según su situación económica. Los sueldos aumentan de manera sostenible cuando crece la productividad: la empresa vende más y genera mayor valor. Una norma que eleva la remuneración cerca de 15% hasta el primer semestre del próximo año no significa que la productividad ni las ventas aumenten en la misma proporción. Las empresas que no puedan asumir el nuevo costo podrían dejar de contratar formalmente.

¿Cuánto representa el costo laboral real para las empresas y qué sectores tendrán mayores dificultades?

El empleador no paga solamente el sueldo. También debe cubrir aportes a salud, gratificaciones, CTS y vacaciones, según el régimen laboral aplicable. Para una pequeña bodega que se formalizó y tiene dos o tres trabajadores, asumir cerca de S/170 adicionales por persona puede ser difícil si sus ventas no aumentan. El 94% de las empresas formales son microempresas. El nuevo sueldo mínimo beneficia directamente a quienes tienen empleo formal y ganan entre S/1.130 y S/1.300, siempre que mantengan sus puestos. Según nuestros cálculos con datos de 2025, son alrededor de 374.000 trabajadores. En cambio, las empresas enfrentan costos más altos y algunas podrían optar por no contratar en planilla.

¿Qué reformas ayudarían a elevar los salarios sin perjudicar la formalización?

La solución de largo plazo es aumentar la productividad mediante inversión en capital humano, infraestructura, salud y educación. También se necesita reformar los costos laborales y los impuestos que enfrentan las empresas para que aumenten gradualmente según su capacidad. Hoy, superar ciertos umbrales tributarios o laborales puede elevar los costos de manera abrupta, incluso cuando las ventas solo aumentan un poco. Eso desincentiva a las empresas a crecer y formalizarse. Los sobrecostos y las tasas impositivas deberían avanzar de forma gradual y coherente con la realidad de cada negocio.

El Estado debe impulsar una estrategia de productividad y competitividad, y facilitar que las empresas sean formales. Así, los salarios podrán aumentar como resultado de una mayor capacidad productiva, en lugar de depender de decisiones administrativas.

¿Qué debería evaluar el Gobierno antes de aplicar el segundo tramo de S/70?

La variable clave es la productividad. Entre 2002 y 2008, sus mejoras aportaban 3,7% al crecimiento potencial de la economía; entre 2016 y 2022, el aporte fue negativo, de -0,4%. Pasamos de una etapa en la que la productividad impulsaba el crecimiento a otra en la que los trabajadores producen menos en términos competitivos. El Gobierno debería evaluar si la productividad ha aumentado lo suficiente para respaldar un incremento salarial. Si existe esa mejora, puede analizarse un ajuste; no debería decidirse por razones políticas.

¿El aumento puede presionar los salarios por encima de la RMV y qué efectos tendrá a largo plazo?

Puede generar presión para que otros trabajadores también pidan aumentos, aunque dependerá de factores como la fuerza sindical de cada empresa. No necesariamente se producirán reajustes para quienes no están afectados directamente por el mínimo. El aumento quedará incorporado, porque difícilmente se reducirá después. Las empresas tendrán que asumir el costo, elevar sus ventas para compensarlo o dejar de contratar formalmente. Por eso, sin un avance de productividad, la medida puede beneficiar a un grupo limitado y, al mismo tiempo, dificultar que otros trabajadores ingresen al empleo formal.



Cerro Verde extiende su horizonte hasta 2053

La minera obtuvo US$927,7 millones de utilidad en el primer semestre y proyecta invertir US$2.100 millones para prolongar sus operaciones en Arequipa.

Sociedad Minera Cerro Verde atraviesa una nueva etapa marcada por sus resultados financieros y la ampliación de su horizonte productivo. En el primer semestre de 2026 obtuvo US$927,7 millones de utilidad neta, mientras que la aprobación de una modificación ambiental permitirá extender la operación hasta 2053 y desarrollar inversiones estimadas en US$2.100 millones.

El resultado económico se produjo en un periodo de menores volúmenes de producción de cobre, pero con precios internacionales más altos. A la vez, la compañía prepara cambios en su infraestructura y en su plan de minado para sostener la actividad durante las próximas décadas. Ambos factores definen el momento actual de una de las principales operaciones cupríferas del Perú.

Una operación de gran escala

La historia de Cerro Verde comenzó en 1917, cuando Anaconda adquirió el yacimiento ubicado en Arequipa. En 1970 pasó a Minero Perú y, en 1993, se constituyó Sociedad Minera Cerro Verde S.A.A. La operación atravesó después distintas etapas de inversión y cambios de propiedad hasta quedar bajo el control de Freeport-McMoRan.

Actualmente, Freeport-McMoRan mantiene una participación de 55,66% en la compañía, mientras que Sumitomo Corporation posee 21% y Buenaventura, 19,58%. El porcentaje restante corresponde a otros accionistas.

Uno de los principales saltos de escala llegó con la expansión de la operación y la puesta en marcha de la Concentradora 2 en 2015. La unidad comprende tajos abiertos, plantas concentradoras e instalaciones hidrometalúrgicas para producir concentrados de cobre y molibdeno, además de cátodos de cobre.

La infraestructura permite procesar grandes volúmenes de mineral, aunque el resultado final depende también de la ley del material extraído, la recuperación metalúrgica y las condiciones del mercado internacional. Estos factores influyen tanto en la cantidad de metal recuperado como en los costos y los ingresos de cada periodo.

Más utilidad con menos cobre

Durante los primeros seis meses de 2026, Cerro Verde registró ingresos de actividades ordinarias por US$2.867,6 millones, frente a US$2.116,7 millones en el mismo periodo de 2025. La utilidad operativa ascendió a US$1.462,5 millones, mientras que la utilidad neta aumentó de US$527,1 millones a US$927,7 millones.

El avance de los resultados coincidió con una menor producción de cobre. En el segundo trimestre, la compañía produjo 202,9 millones de libras de cobre contenido en concentrados y cátodos, frente a 215,8 millones de libras en igual periodo del año anterior. La reducción estuvo asociada principalmente con una menor ley del mineral.

En contraste, el precio realizado por el cobre subió de US$4,39 por libra durante el segundo trimestre de 2025 a US$6,55 en el mismo periodo de 2026. El mayor precio de venta compensó el efecto de la reducción productiva y favoreció los ingresos de la compañía. En molibdeno también se registraron mejores precios.

La evolución de los resultados muestra la influencia de las cotizaciones internacionales sobre el negocio. Aunque la producción física determina el volumen disponible para la venta, el precio al que se comercializan los metales puede modificar sustancialmente los ingresos y los márgenes de una operación minera.

En el primer semestre, Cerro Verde destinó US$168,3 millones a propiedad, planta y equipo, por debajo de los US$176,4 millones invertidos durante el mismo periodo de 2025. La cifra refleja el gasto registrado en esos seis meses y no debe confundirse con la inversión de largo plazo prevista para extender la vida de la mina.

El punto de partida: 2025

Los resultados de 2026 tienen como antecedente un ejercicio de elevada rentabilidad. Cerro Verde cerró 2025 con ventas netas de US$4.728,3 millones y una utilidad neta de US$1.367,1 millones.

La producción anual alcanzó 1,61 millones de toneladas métricas de concentrado de cobre, que contenían 363.291 toneladas recuperables de cobre. También produjo 20.027 toneladas de concentrado de molibdeno, con 9.694 toneladas recuperables, y 28.204 toneladas de cátodos de cobre.

La distinción entre concentrado y metal recuperable es importante para dimensionar la operación: el peso total del concentrado no equivale a la cantidad de cobre que contiene. La producción de cobre recuperable permite comparar de forma más precisa el volumen de metal obtenido entre periodos.

Cerro Verde fue el tercer productor de cobre y el segundo de molibdeno del Perú en 2025. Su actividad se concentra en Arequipa, donde sostiene una cadena de servicios vinculados con mantenimiento, transporte, operación de equipos y abastecimiento industrial.

El peso de las exportaciones

La escala de la compañía también se refleja en el comercio exterior. Entre enero y julio de 2026, las exportaciones de minerales de cobre y sus concentrados registradas a nombre de Cerro Verde sumaron US$2.080,75 millones, equivalentes al 14,98% del valor nacional de esa partida arancelaria.



El monto fue menor al registrado durante los primeros siete meses de 2025, cuando los envíos alcanzaron US$2.877,99 millones. La diferencia no representa necesariamente una caída equivalente de la producción, pues el valor exportado depende de los precios, los contratos y el calendario de los embarques.

En el conjunto del país, las exportaciones de minerales de cobre y sus concentrados llegaron a US$19.207,57 millones entre enero y julio de 2026, un crecimiento de 39,31% frente al mismo periodo del año anterior. China concentró cerca del 80% del valor exportado por el Perú en esta categoría, lo que evidencia la importancia de la demanda asiática para el comercio cuprífero nacional. Esta distribución corresponde al total peruano y no debe atribuirse directamente a los destinos comerciales de Cerro Verde.

El molibdeno constituye otra fuente de ingresos para la operación, junto con los cátodos de cobre. Sin embargo, los concentrados representan el grueso de su negocio exportador. La combinación de productos permite comercializar distintos metales, aunque mantiene a la compañía expuesta a las variaciones de precios y demanda de los mercados internacionales.



Una vida minera hasta 2053

En febrero de 2026, el Servicio Nacional de Certificación Ambiental para las Inversiones Sostenibles (Senace) aprobó la Segunda Modificación del Estudio de Impacto Ambiental y Social de la Unidad de Producción Cerro Verde. La resolución establece el marco ambiental para una nueva etapa de desarrollo de la operación.

El proyecto contempla una inversión estimada en aproximadamente US$2.100 millones durante los próximos años. Entre sus componentes figuran un nuevo plan de minado y producción, mejoras en la infraestructura existente, la ampliación de la plataforma de lixiviación PAD 4B y actualizaciones en el sistema de disposición de relaves y desmonte. La modificación también eleva la capacidad de procesamiento prevista de aproximadamente 408.000 a 420.000 toneladas de mineral por día. Con estos cambios, el horizonte operativo se extiende hasta 2053, siete años más allá del plazo contemplado anteriormente, que llegaba a 2046.

La ampliación no supone abrir una mina independiente, sino adaptar y expandir instalaciones que ya forman parte de la unidad productiva. La ejecución será progresiva y requerirá desarrollar los componentes previstos, gestionar los permisos correspondientes y sostener la operación mientras avanzan las obras. La aprobación ambiental ofrece un horizonte de planificación más largo para una inversión intensiva en infraestructura. También permite proyectar durante más años la actividad económica vinculada con la producción de cobre y molibdeno, aunque el desempeño futuro seguirá condicionado por la ley del mineral, los precios y los costos operativos.

El agua acompaña la siguiente etapa

La continuidad de Cerro Verde está vinculada con la infraestructura hídrica de Arequipa. Uno de sus componentes principales es la Planta de Tratamiento de Aguas Residuales La Enlozada, que inició operaciones en 2016 y forma parte del sistema de tratamiento de aguas residuales de la ciudad.

En diciembre de 2025, Cerro Verde y SEDAPAR suscribieron un nuevo convenio para ampliar la infraestructura de saneamiento y mantener la operación de La Enlozada durante un periodo extendido. El acuerdo contempla compromisos de inversión superiores a US$1.292 millones y establece la continuidad del mantenimiento de la planta hasta 2060 o hasta el cierre de la mina, si este ocurre después.

La infraestructura hídrica forma parte de la relación de largo plazo entre la actividad minera y las necesidades de saneamiento de Arequipa. Para la operación, disponer de sistemas de tratamiento y abastecimiento es un componente de continuidad productiva; para la ciudad, las instalaciones están vinculadas con el manejo de aguas residuales y la infraestructura regional.

La extensión de la vida de la mina vuelve más relevante la planificación de estos sistemas. Su funcionamiento y las inversiones previstas deberán acompañar las necesidades de una operación que seguirá activa durante las próximas décadas.

El siguiente capítulo

Cerro Verde encara el cierre de 2026 con una rentabilidad favorecida por el precio internacional del cobre y una hoja de ruta para prolongar su actividad hasta 2053. Los resultados del primer semestre muestran que los mayores precios pueden compensar una producción menor, aunque la evolución de los volúmenes seguirá siendo determinante para el desempeño futuro.

La inversión proyectada de US$2.100 millones apunta a extender la vida productiva y adaptar la infraestructura existente. Su ejecución será uno de los factores centrales de la siguiente etapa, junto con la gestión del mineral, los costos y las necesidades hídricas.

Para Arequipa, la continuidad de Cerro Verde supone mantener una de sus principales actividades económicas y la demanda asociada de servicios y proveedores. El reto será convertir el nuevo horizonte operativo en una etapa sostenida de producción e inversión, en un negocio donde los precios internacionales pueden impulsar los resultados, pero no eliminan los desafíos propios de explotar un yacimiento de gran escala.



¡Felices 33 años, Cerro Verde!

Celebramos su trayectoria impulsando
el desarrollo de la minería peruana
y fortaleciendo juntos el **valor** de la **confianza**.

ULMA

PERÚ 25 años

Almacenes:
Lima
Av. Argentina 2882, Cercado.
Arequipa
Vía Evitamiento KM4, Cerro Colorado.

Contacto:
ventas@ulmaconstruction.com.pe
T. +51 613 6700
www.ulmaconstruction.com.pe

Redes:

Minería regional acelera la modernización de sus operaciones para elevar la productividad

La incorporación de tecnología, analítica avanzada y digitalización gana espacio en faenas existentes, donde mejorar el desempeño de activos en operación se vuelve una prioridad.

La industria minera latinoamericana está poniendo creciente atención en el desempeño de las operaciones que ya se encuentran en marcha. Junto con el desarrollo de nuevos proyectos, la modernización y expansión de activos existentes se ha convertido en una vía para aumentar capacidad, mejorar productividad y aprovechar inversiones realizadas durante los últimos años.

El escenario responde también a una mayor presión por elevar la eficiencia de operaciones maduras. La tecnología permite intervenir sobre variables operacionales sin depender exclusivamente de grandes ampliaciones.

En este contexto, la analítica avanzada, la inteligencia artificial y los sistemas de control permiten identificar oportunidades de mejora en procesos que deben mantener una operación continua. “En muchas faenas existe una oportunidad importante para capturar mayor valor de las inversiones que ya se han realizado. El desafío está en llevar las capacidades de los modelos y sistemas de optimización al proceso productivo, de manera que las decisiones que se toman en la operación estén respaldadas por información y puedan traducirse en mejores resultados”, señala Sergio Campana, gerente de Negocios de Software para América Latina de Rockwell Automation.

Datos que sostienen la operación

Una de las áreas donde estas herramientas han ganado espacio es la optimización de procesos. Los modelos predictivos permiten analizar información, reconocer patrones y anticipar desviaciones. Esto facilita ajustar variables y anticipar fallas de equipos críticos.

Sin embargo, para que estas soluciones entreguen resultados sostenibles se requiere una base tecnológica adecuada. La calidad de los datos, la instrumentación y la integración de los sistemas son determinantes para que la analítica avanzada opere de manera efectiva. “He visto proyectos de control avanzado en los que el desafío no estaba en el algoritmo, sino en la calidad de la información disponible. Cuando la instrumentación y los datos no tienen el nivel necesario, cualquier herramienta que se construya sobre esa base tendrá limitaciones. Por eso, ambos aspectos deben avanzar de manera coordinada”, explica Campana.

La experiencia de la minería chilena muestra una situación similar. Un estudio de Deloitte Chile y CESCO encontró que 47% de las organizaciones consultadas se ubicaba en una etapa de madurez digital “en desarrollo”, mientras que las mineras en niveles avanzado o líder alcanzaban 29%. El resultado evidencia que la adopción tecnológica no depende solo de incorporar soluciones, sino de contar con capacidades para integrarlas a escala operacional.

Optimizar la cadena completa

La mirada también debe extenderse más allá de una etapa específica. El desempeño de una planta concentradora está condicionado por variables previas, entre ellas la fragmentación y las características geometalúrgicas del material.

“Una planta no funciona de manera aislada. Lo que ocurre en etapas anteriores tiene un efecto directo sobre su desempeño, por lo que cuando se analiza la cadena completa, aparecen oportunidades de optimización que no necesariamente



son visibles al observar cada proceso por separado”, agrega Campana.

Esta lógica también gana espacio en Perú. En 2025, el Hub de Innovación Minera del Perú impulsó una Hoja de Ruta de Transformación Digital con participación de empresas mineras y proveedores tecnológicos, orientada a priorizar proyectos de automatización, eficiencia, seguridad y sostenibilidad.

Modernizar sin detener la producción

La modernización de una operación activa plantea un desafío distinto al de construir una nueva instalación. Las obras deben ejecutarse procurando mantener la continuidad productiva, con una planificación que considere construcción, operación y seguridad. A ello se suma la ciberseguridad industrial, cuyo peso aumenta conforme se conectan equipos, sistemas de control y plataformas digitales.

Para Campana, el proceso requiere combinar infraestructura para disponer de información confiable, herramientas de optimización, integración entre áreas y capacitación. El objetivo, sostiene, no es simplemente instalar un sistema, sino incorporar nuevas capacidades a la operación y mantenerlas en el tiempo.

La transformación no se limita a sumar tecnología. La experiencia regional muestra que el valor depende de cómo los datos se integran a los procesos, de la capacidad de los equipos para utilizarlos y de que las decisiones operacionales incorporen esa información. Para una minería que busca elevar la productividad de sus activos existentes, esa combinación se vuelve tan relevante como la propia inversión tecnológica.



La brecha petrolera que le cuesta hasta US$13,000 millones al Perú

La producción nacional bordea los 40,000 barriles diarios frente a una demanda estimada de 250,000. La SGP pide acelerar la exploración.

La dependencia peruana de los hidrocarburos importados representa un costo de entre US$12,000 millones y US$13,000 millones al año, según las cifras expuestas por Carlos Bianchi, presidente de la Sociedad Geológica del Perú (SGP), durante el XXIII Congreso Peruano de Geología.

El problema parte de una brecha estructural entre producción y consumo. Bianchi señaló que el país produce alrededor de 40,000 barriles de petróleo por día, mientras que la demanda interna alcanza aproximadamente los 250,000 barriles diarios. La diferencia, de unos 210,000 barriles por día, debe ser cubierta mediante importaciones.

Los registros recientes de Perupetro muestran una producción en niveles similares: en agosto de 2026, el promedio nacional se ubicó en alrededor de 39,000 barriles diarios, además de registrar una caída frente al mismo mes de 2025.

Con las cifras planteadas por Bianchi, la producción local cubre apenas cerca del 16% de la demanda señalada, mientras que el resto depende del abastecimiento externo. Para la SGP, esta situación refleja los efectos acumulados de una actividad exploratoria insuficiente y de la dificultad para convertir recursos geológicos en nueva producción.

Un potencial todavía poco desarrollado

El país cuenta con 18 cuencas relacionadas con recursos de hidrocarburos, pero Bianchi señaló que solo cinco están siendo aprovechadas. La situación adquiere mayor relevancia ante la necesidad de asegurar fuentes de energía para una economía que podría incrementar su consumo en los próximos años.

El presidente de la SGP advirtió que una eventual ejecución de la cartera de proyectos mineros elevaría también la demanda de energía y combustibles. De concretarse nuevas inversiones en minería, la presión sobre el abastecimiento de petróleo podría aumentar si la producción nacional permanece estancada.

Existen, sin embargo, señales de movimiento exploratorio. Bianchi indicó que en la cuenca de Trujillo hay dos compañías que podrían iniciar trabajos en uno o dos años, mientras que en Tumbes también existen dos empresas con intención de invertir. Para la SGP, estas iniciativas muestran avances, aunque todavía insuficientes frente al potencial identificado.

Exploración que toma años

Uno de los principales obstáculos señalados por Bianchi es el tiempo requerido para pasar de un contrato a la perforación de un pozo. Bajo las condiciones actuales, estimó que un contrato firmado hoy para explorar un área como Madre de Dios podría llevar a que el primer pozo exploratorio se perfore recién dentro de unos 15 años.

El problema no termina con el descubrimiento. El representante de la SGP mencionó hallazgos de gas realizados en 2006, gas condensado descubierto en 2008 en zonas del norte y petróleo liviano identificado en Situche, en la cuenca Marañón, que todavía no se han traducido plenamente en producción comercial.

Así, el desafío no consiste únicamente en encontrar nuevos recursos, sino en reducir el tiempo entre exploración, descubrimiento, desarrollo y producción. Mientras un hallazgo permanece sin desarrollo, su aporte a la oferta energética y a la reducción de importaciones es limitado.

Gas y nuevas inversiones

El potencial también alcanza al gas natural. Según Bianchi, existen estudios que estiman recursos por alrededor de 43 trillones de pies cúbicos, equivalentes a unas cuatro veces Camisea. No obstante, señaló que el desarrollo de nuevos proyectos enfrenta limitaciones de infraestructura y la necesidad de identificar mercados adicionales.

La discusión ocurre además en un contexto en el que las importaciones continúan teniendo un peso significativo en el abastecimiento energético. El BCRP reportó que en 2025 el valor de las compras de petróleo crudo y derivados se redujo 9,9%, hasta US$272 millones menos que el año anterior, debido principalmente a menores precios internacionales, mientras que el volumen importado aumentó 2%.

Por ello, la cifra de hasta US$13,000 millones planteada por la SGP debe entenderse como la estimación presentada por su presidente sobre el costo de la dependencia, y no como el valor oficial registrado por el BCRP para las importaciones de petróleo y derivados.

Las nuevas reglas del crecimiento empresarial

Por Yessenia Valverde, Digital Growth & Brand Strategist

Nunca tuvimos tanta tecnología para acelerar el crecimiento ni tanta complejidad para convertirla en valor. Una empresa puede mejorar su ROAS mientras deteriora su margen, captar más leads de los que ventas puede atender o acelerar su ecommerce sin preparar inventarios y logística. Incluso puede incorporar inteligencia artificial para automatizar procesos que antes necesitaban rediseñarse.

La pregunta cambia. ¿Cómo construir crecimiento rentable, repetible y escalable?

En Perú, el Observatorio Ecommerce 2024-2025 de CAPECE registra US$15,600 millones en ventas online, 18.7 millones de compradores y cerca de 335 mil comercios, equivalentes al 5.5% del PBI. El desafío ya no consiste en sumar herramientas, sino en conectarlas con los resultados del negocio.

El enfoque Growth propone entender la empresa como un sistema interconectado e identificar las restricciones que limitan su crecimiento. Cinco reglas permiten llevar esta visión a la práctica. La prioridad es detectar dónde se pierde valor antes de destinar más presupuesto a acelerar una parte aislada del negocio.

Primera regla: Encontrar las fricciones que limitan el crecimiento

La restricción puede estar en adquisición, precio, propuesta de valor, experiencia, capacidad comercial o costos. Detectarla exige combinar investigación, información de ventas, conversaciones con clientes y comportamiento digital.

Según Ipsos, en 2024 el 62% de la población urbana peruana compró online. Sin embargo, cuatro de cada diez compradores añadían varios productos al carrito y adquirían solo la mitad; seis de cada diez esperaban entregas en menos de tres días. La adopción revela oportunidad, pero esos comportamientos exponen fricciones de confianza, precio, disponibilidad o logística. El síntoma aparece en un canal; su causa puede estar en otro punto del negocio.

Segunda regla: Convertir conocimiento del consumidor en ventaja

La analítica digital revela qué buscan, comparan y compran los consumidores, pero no siempre explica sus motivaciones. El dato muestra comportamientos; el insight permite comprender sus causas. Por eso, escuchar a vendedores, asesores y clientes resulta fundamental.

Cristina Quiñones, desde Consumer Truth, destaca la conexión entre human insights, cultura y estrategias con calle. En Growth, integrar human insight, behavioral data y business data permite comprender motivaciones, analizar comportamientos y medir su impacto económico para orientar decisiones de producto, precios, comunicación e inversión.

Tercera regla: Integrar marca y performance

El consumidor descubre, investiga, compara y decide a través de distintos canales. Ipsos encontró que el 85% de compradores online peruanos manifestaba temores al comprar; 43% buscaba opiniones, 42% verificaba la confiabilidad del vendedor y 35% revisaba reseñas.

La marca construye familiaridad y reduce incertidumbre; performance captura intención y facilita la conversión. Separarlos distorsiona las decisiones. Atribuir todo al último clic sobrevalora lo medible y subestima la demanda futura. La experiencia posterior debe cumplir la promesa que hizo posible la elección.

Cuarta regla: Desarrollar capacidad para sostener la demanda

Una campaña exitosa puede agotar stock, desbordar equipos comerciales, retrasar entregas o erosionar márgenes.



Generar demanda no basta: la organización debe absorberla y cumplir lo prometido.

El customer journey ayuda a conectar marketing, ventas, operaciones, tecnología y finanzas. Por eso, ROAS, conversión y ventas deben analizarse junto con CAC, LTV, margen de contribución, payback, recurrencia y costos operativos. Crecer en ingresos es una señal; generar valor económico es el objetivo.

Quinta regla: Convertir adopción tecnológica en crecimiento

La Encuesta Anual de Ejecutivos 2025 de la Cámara de Comercio de Lima señala que 26% de empresas utilizaba IA, otro 26% la implementaba y 39% evaluaba incorporarla. El EY Chief Data Officer Study 2026 indica que 85% de organizaciones consultadas en Perú aumentó su presupuesto de datos e IA y 93% proyectaba incrementarlo otra vez.

Forecasting, personalización, pricing, inventarios y lead scoring pueden mejorar decisiones, pero requieren procesos rediseñados y equipos preparados. Según la Cámara de Comercio de Lima, solo 11% de empresas estaría lista para la IA. El reto empresarial es priorizar casos de uso con impacto medible, adaptar los procesos y desarrollar capacidades internas para convertir la inversión tecnológica en productividad, eficiencia y rentabilidad.



COPROSAT S.A.C. y GREENDIPITY felicitan a Cartavio Rum Company por la puesta en marcha de la planta solar más grande del Perú en la categoría de destilados. Como aliados en infraestructura, celebramos este avance tecnológico que optimiza su matriz energética, impulsa la sostenibilidad ambiental de sus operaciones y consolida su excelencia operativa.





Greendipity
Energía Solar, Iluminación & Sistemas de Seguridad

COPROSAT
INGENIERIA • MANTENIMIENTO • CONSTRUCCIÓN
El Servicio es el Valor®

servicioalcliente@coprosat.com www.coprosat.com apoyoalagestion_op@coprosat.com

Tu revista **mejor aliada**

Porque tu bienestar también es parte de tu vida.

Con amplia información especializada, artículos de expertos y consejos prácticos, te ofrecemos lo mejor en **nutrición, medicina, psicología, hogar y calidad de vida.**

Nutrición
Mejores hábitos, mayor energía.

Medicina
Prevención y bienestar para ti y tu familia.

Psicología
Equilibrio emocional en cada etapa.

Hogar
Ideas que hacen tu vida más fácil.

Calidad de vida
Bienestar, salud y felicidad.



Información que te acompaña siempre

marketing@revistasaludyfamilia.com
prensa@revistasaludyfamilia.com
www.revistasaludyfamilia.com

Salud&familia
REVISTA PARA UN MEJOR ESTILO DE VIDA