

HIDROCARBUROS

**PETROLAL MANTIENE
PRODUCCIÓN DE
15 MIL BARRILES**

DESARROLLO REGIONAL

**CAF INVERTIRÁ
US\$ 10 MIL MILLONES
EN LATINOAMÉRICA**

ECONOMÍA

**INDICADORES
EMPRESARIALES
MEJORAN
PERSPECTIVAS DE
RECUPERACIÓN**

CORÍO

LA NUEVA APUESTA LOGÍSTICA DEL PERÚ

El megapuerto busca convertir al sur peruano en un corredor bioceánico clave para el comercio y nuevas inversiones. (Pág. 28)

KOMATSU

mitsui



📞 982 504 661

✉️ contacto.komatsu@kmmp.com.pe

🌐 www.komatsu.pe

Central: **(01) 630-6222**





MOVEMOS PERSONAS, CONECTAMOS EMPRESAS, GENERAMOS CONFIANZA,

En SMDA SAC ofrecemos soluciones de transporte seguras, modernas y eficientes. Contamos con más de 7 años de experiencia, tecnología y un equipo comprometido con la calidad y la seguridad.



- 
SEGURIDAD GARANTIZADA
- 
PERSONAS CAPACITADAS
- 
TECNOLOGÍA EN MOVIMIENTO
- 
ATENCIÓN PERSONALIZADA

NUESTROS SERVICIOS



1. TRANSPORTE CORPORATIVO

- Soluciones para empresas
- Flotas modernas y seguras.
- Seguimiento en tiempo real



2. APLICACIONES DE MOVILIDAD

- Desarrollo y gestión de aplicaciones móviles
- Integración con GPS y pagos digitales
- Reportes a la medida del cliente



3. TRANSPORTE ESPECIALIZADO

- Servicios para eventos, turismo y ejecutivos
- Vehículos de lujo y alta comodidad
- Atención a grupos grandes o pequeños



4. TRANSPORTE DE PERSONAL MÉDICO

- Traslado seguro y puntual de médicos y enfermeros
- Vehículos adaptados para su comodidad y seguridad



5. TRANSPORTE DE CARGA

- Transporte de carga general, liviana o pesada
- Flota diversificada y personal capacitado
- Carga de medicinas, aduanas y más.



COMPROMETIDOS CON LA CALIDAD Y LA SEGURIDAD

Nuestros vehículos cuentan con certificaciones vigentes y nuestros conductores reciben capacitación constante, utilizando los equipos de protección adecuados para garantizar servicios seguros y eficientes.

¿POR QUÉ ELEGIR A SMDA SAC?



Experiencia comprobada

Más de 7 en el mercado



Enfoque en las personas

Cuidado de nuestros colaboradores y clientes



Puntualidad y eficiencia

Cumplimos lo que prometemos siempre



Mejora continua

Innovamos para ofrecerte siempre lo mejor

CLIENTES QUE CONFÍAN EN NOSOTROS



Nuestro compromiso, su confianza.



Villa María del Triunfo S.A.C.



Callao Salud



Empresas aduaneras y más.

Trabajamos con empresas líderes de distintos sectores, construyendo relaciones de confianza a largo plazo basadas en la fidelidad, el compromiso y la satisfacción.

Editorial

El Perú atraviesa una etapa en la que distintos sectores económicos comienzan a mostrar señales de recuperación y expansión, aunque todavía persisten desafíos estructurales que podrían limitar ese avance. Esta edición refleja precisamente ese escenario: un país que busca consolidar nuevas oportunidades de crecimiento en medio de un contexto global cada vez más competitivo y cambiante.

La inversión en infraestructura, minería, energía, logística y producción continúa

ganando protagonismo dentro de la economía nacional. Desde el crecimiento de las exportaciones y el avance de la agroindustria, hasta la modernización portuaria y el impulso de nuevas industrias vinculadas a tecnología, sostenibilidad e innovación, el país empieza a reconfigurar parte de su dinámica económica.

Al mismo tiempo, temas como la pobreza, la competitividad empresarial y la necesidad de acelerar inversiones siguen marcando la agenda nacional. El reto no

pasa únicamente por mantener el crecimiento, sino por lograr que este sea sostenido y capaz de generar mayores oportunidades.

En un entorno internacional marcado por cambios comerciales, transición energética y nuevas exigencias productivas, el Perú enfrenta una oportunidad clave para fortalecer su posición regional y consolidar sectores estratégicos para su desarrollo económico futuro.

Índice

- 11** **ENERGÍA**
Demanda eléctrica acelera nuevas inversiones
- 13** **INFRAESTRUCTURA**
Obras por Impuestos marca récord histórico
- 17** **MINERÍA**
Sur concentra nuevas inversiones mineras
- 18** **HIDROCARBUROS**
PetroTal sostiene alta producción petrolera
- 23** **EXPORTACIONES**
Perú fortalece expansión de comercio exterior
- 33** **POBREZA**
Casi 9 millones siguen en pobreza
- 39** **SALUD**
PRONIS acelera modernización hospitalaria nacional
- 44** **NEGOCIOS**
Perú entre los más complejos para hacer negocios
- 45** **AGROEXPORTACIÓN**
Perú reduce brecha con Chile
- 46** **PESCA**
Puerto de Supe apunta a dinamizar región

AÑO XXVII N° 116 – 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

Reservas internacionales, tipo de cambio y riesgo país: el rol del BCR frente a shocks externos

Tomás Reto, economista del Consejo Privado de Competitividad, explica cómo el crecimiento de las reservas internacionales fortalece la estabilidad cambiaria, mejora la percepción de riesgo país y permite enfrentar escenarios de volatilidad externa.

Las reservas internacionales del BCR han superado los US\$ 100 mil millones. ¿Qué factores explican este nivel récord?

El principal factor es el aumento de los precios internacionales de los commodities que exporta el Perú, como el cobre y el oro. Eso ha permitido que el país reciba más dólares por exportaciones. Además, el Perú mantiene una tendencia de acumulación de reservas desde hace varios años. Esto ha permitido construir una posición sólida para enfrentar shocks externos y fortalecer la estabilidad macroeconómica.

¿Cómo influyen estas reservas en la capacidad del BCR para controlar movimientos bruscos del tipo de cambio?

Esa es una de las funciones más importantes de las reservas internacionales. Cuando existen suficientes dólares disponibles, el BCR puede intervenir en el mercado cambiario para reducir fluctuaciones bruscas del tipo de cambio.

El Banco Central no fija el precio del dólar, porque eso lo determina el mercado. Lo que hace es suavizar movimientos abruptos que podrían afectar a familias y empresas. Cuando hay escasez de dólares, el tipo de cambio sube. En esos casos, el BCR puede vender dólares al mercado y reducir presiones cambiarias.

¿De qué manera esta estabilidad cambiaria impacta en los precios que enfrentan las familias?

Impacta directamente porque muchos productos de la economía peruana están vinculados al dólar. Los combustibles

y productos importados se encarecen cuando el tipo de cambio sube. Por eso, el objetivo del BCR es evitar cambios abruptos para que el impacto sobre los precios y la inflación sea gradual y manejable para los hogares.

¿Existe un nivel a partir del cual acumular más reservas deja de generar beneficios relevantes?

No existe un nivel exacto. Lo importante es que el país tenga capacidad para responder ante crisis externas o episodios de volatilidad internacional. Actualmente, el Perú mantiene reservas equivalentes a cerca del 30 % del PBI, lo que refleja una posición sólida construida durante años.

También es importante que estas reservas no se utilicen para financiar gasto público. El BCR ha mantenido disciplina en su manejo y eso ha permitido un crecimiento sostenido de las reservas.

¿Cómo contribuye este respaldo a la percepción de riesgo país frente a inversionistas internacionales?

Contribuye mucho porque fortalece la capacidad de respuesta ante shocks externos. Un país con reservas elevadas transmite estabilidad y confianza a los inversionistas. Las reservas permiten que el BCR intervenga ante episodios de volatilidad y reduzca riesgos asociados a movimientos bruscos del tipo de cambio. Desde la perspectiva internacional, contar con reservas equivalentes al 30 % del PBI mejora la percepción de solidez macroeconómica.

¿El país tiene capacidad de usar estas reservas ante un shock



externo fuerte sin comprometer la estabilidad macroeconómica?

Sí. Las reservas están diseñadas para enfrentar escenarios de crisis o volatilidad financiera.

El BCR ya demostró capacidad de respuesta durante la pandemia y otros episodios internacionales complejos. Mientras se mantenga la disciplina en el manejo de las reservas y no se destinen a gasto público, el país mantiene capacidad para enfrentar nuevos shocks.

Un escenario político similar al 2021, ¿qué efectos podría tener sobre este nivel de reservas?

La experiencia muestra que puede existir una reacción inicial del mercado, pero luego la economía tiende a estabilizarse gracias a la institucionalidad del BCR. Mientras se preserve la independencia del Banco Central y continúe un manejo técnico de las reservas, no se esperaría un impacto drástico sobre la estabilidad macroeconómica.

Más allá del contexto político, ¿qué factores podrían presionar estas reservas en los próximos años?

Uno de los principales factores es la evolución de los precios internacionales de los commodities. El incremento reciente de reservas está asociado a mayores ingresos por exportaciones, pero esos precios son cíclicos y pueden caer.

Otro elemento importante es el manejo fiscal. Actualmente, el gasto público está creciendo más rápido que los ingresos, lo que genera déficit fiscal.



Perú puede fortalecer su integración logística con Europa si mejora infraestructura y estabilidad regulatoria, afirma embajador de Países Bajos

Alexander Kofman, analiza la evolución de la agenda bilateral, las oportunidades de inversión y los desafíos que aún enfrenta el país para consolidarse como plataforma logística regional conectada con Europa.

¿Cuáles son las prioridades en la agenda bilateral entre Países Bajos y Perú para este 2026?

La relación bilateral entre Países Bajos y Perú se concentra en dos ejes principales: comercio y seguridad. En materia de seguridad, hemos implementado recientemente un enlace de aduanas que permite mejorar el intercambio de información y facilitar el flujo comercial entre ambos países.

En el ámbito del comercio, nuestras prioridades incluyen agricultura, agrológica, sector marítimo, responsabilidad empresarial y minerales críticos, con la gestión sostenible del agua como eje transversal.

El intercambio comercial en 2025 alcanzó niveles importantes: las exportaciones peruanas sumaron USD 2.700 millones, mientras que las exportaciones neerlandesas llegaron a USD 270 millones. Productos como palta, uva y arándanos ingresan al mercado europeo a través del Puerto de Rotterdam, que concentra cerca de la mitad de los productos agrícolas peruanos que llegan a la Unión Europea. Gracias a su infraestructura logística, estos productos pueden distribuirse en menos de 48 horas a distintos puntos de Europa y reexportarse hacia Asia y Medio Oriente.

¿Qué acuerdos de cooperación están vigentes y qué nuevas áreas se están impulsando?

La cooperación bilateral se sostiene en el TLC entre Perú y la Unión Europea, así como en el acuerdo SENASA-UE, que permite el intercambio digital de certificados para agilizar exportaciones agrícolas. También contamos con la Cámara de Comercio NL Andes, que articula iniciativas con ADEX, PERUCÁMARAS y ProInversión y la Cámara de Comercio de Lima

En el sector energético, los Países Bajos participan a través del banco de desarrollo FMO y fondos de inversión en proyectos eólicos como Punta Lomitas, Marcona y Tres Hermanas, así como en centrales hidroeléctricas como Cerro del Águila y Majes. Además, empresas neerlandesas brindan servicios de ingeniería y se evalúan oportunidades en hidrógeno verde, en línea con el desarrollo del Puerto de Rotterdam.

A nivel empresarial, ¿qué oportunidades existen para fortalecer la relación económica?

Estamos impulsando la posibilidad de un acuerdo para evitar la doble tributación, lo que facilitaría nuevas inversiones. También se trabaja con la Unión Europea para incorporar criterios de innovación en licitaciones públicas, promoviendo soluciones sostenibles en agua, agricultura e infraestructura.

En gestión del agua, los Países Bajos han desarrollado proyectos de reutilización de aguas residuales y tecnologías como diques subterráneos en zonas andinas. Asimismo, aplicamos soluciones de desalinización y modelos de gestión hídrica que permiten transportar agua desde los Andes hacia la costa. En mi-



nería, nuestras empresas aportan en eficiencia hídrica, construcción sostenible y recuperación de minerales, mientras que en agroindustria se promueven semillas resistentes al cambio climático y proyectos como el banano orgánico en Piura.

¿Cómo evalúa el potencial del Perú como hub logístico regional?

Considero que el Perú tiene un potencial real para consolidarse como hub logístico regional. Empresas como APM Terminals operan el Muelle Norte del Callao con inversiones superiores a USD 1.500 millones. Asimismo, Heineken produce localmente y KLM mantiene vuelos diarios entre Lima y Ámsterdam.

El modelo del Puerto de Rotterdam, que articula múltiples terminales con coordinación entre puertos europeos, puede servir como referencia para el desarrollo portuario peruano. Sin embargo, aún existen retos como la carga tributaria y la necesidad de mejorar infraestructura para impulsar el cabotaje regional.

¿Qué condiciones deben fortalecerse para atraer más inversión europea?

Si bien Perú mantiene un desempeño macroeconómico sólido, existen desafíos estructurales importantes. Entre ellos, la seguridad jurídica, la transparencia, la simplificación regulatoria y la planificación de largo plazo en infraestructura portuaria y logística. También es clave fortalecer la trazabilidad ambiental y avanzar hacia estándares de producción más sostenibles.



NLAndes impulsa integración empresarial entre Perú y Países Bajos con foco en comercio, logística e innovación

Wessel Mol, gerente general de la Cámara de Comercio Peruana Neerlandesa, destaca el crecimiento institucional, el dinamismo del comercio bilateral y las oportunidades en agroindustria, infraestructura portuaria y transferencia tecnológica.

¿Cómo ha evolucionado NLAndes desde su creación y cuáles han sido sus principales hitos de crecimiento?

La Cámara fue fundada en 2024 con el apoyo de diez miembros fundadores y la Embajada del Reino de los Países Bajos en Lima. Sin ese impulso inicial, el proyecto no habría sido posible. Hoy en día, tenemos 37 miembros activos. Entre ellos hay empresas del Reino de los Países Bajos, incluyendo dos de Aruba y una de Curazao, además de compañías peruanas con vínculos con el mercado neerlandés. Este crecimiento refleja el interés del sector privado por fortalecer sus relaciones comerciales a través de una plataforma estructurada y bilateral.

¿Cuál es hoy el rol de la Cámara en el fortalecimiento de las relaciones económicas entre el Perú y los Países Bajos?

Nuestro rol es conectar ambas economías a través de las personas y las empresas. Lo hacemos mediante networking que facilita el contacto directo entre empresarios y procesos de match-making donde identificamos compradores, proveedores o socios estratégicos según cada necesidad. También participamos con pabellones neerlandeses en ferias como Expo Alimentaria y Perumin, además de organizar ruedas de negocio, misiones comerciales y estudios de mercado. Defendemos los intereses de nuestros miembros y promovemos

la conducta empresarial responsable. Somos una cámara bilateral: apoyamos tanto a empresas neerlandesas que ingresan al Perú como a empresas peruanas que buscan expandirse hacia los Países Bajos.

¿Cómo evalúa el estado actual del comercio bilateral entre ambos países y qué tendencias lo están marcando?

El comercio bilateral es muy dinámico y el año pasado alcanzó cerca de 3.000 millones de dólares. De ese total, aproximadamente 2.700 millones corresponden a exportaciones peruanas hacia los Países Bajos y 270 millones a importaciones. Las agroexportaciones superan los 2.000 millones y crecen a tasas cercanas al 19%. Productos como palta, arándanos y uva tienen fuerte presencia: uno de cada tres kilos de palta exportados por Perú llega a los Países Bajos, al igual que uno de cada cuatro arándanos. Los Países Bajos funcionan como puerta de entrada a Europa gracias a su infraestructura logística y al Puerto de Rotterdam. También observamos mayor exigencia en sostenibilidad, certificaciones y trazabilidad.

¿Qué importancia tiene la inversión neerlandesa en el Perú y en qué sectores se concentra principalmente?

La inversión neerlandesa tiene un peso relevante dentro del flujo europeo hacia el Perú. En la última década, la Unión Europea ha invertido más de 30.000 millones de dólares en el país, y más de 7.000 millones provienen de los Países Bajos. Entre los proyectos más importantes está el Terminal Norte del Callao operado por APM Terminals Callao, clave para la infraestructura logística. También destaca Heineken en bebidas y DSM-Firmenich en nutrición y agroindustria. Estas inversiones se concentran en logística, consumo y servicios especializados.



¿En qué sectores se están generando hoy las mayores oportunidades de inversión y desarrollo?

Los principales sectores son agroindustria, logística, gestión del agua y conocimiento aplicado. La agroindustria lidera el crecimiento de exportaciones. La logística es clave para mejorar la competitividad del comercio exterior. En agua, los Países Bajos aportan soluciones reconocidas mundialmente en gestión hídrica. Estas áreas concentran oportunidades con alto potencial de transferencia tecnológica.

¿Cómo se está trasladando el conocimiento neerlandés al Perú en sectores clave?

La transferencia de conocimiento se realiza a través de consultoras y empresas de ingeniería como Arcadis, Haskoning y Witteveen+Bos, que trabajan en agua, minería e infraestructura. También participan universidades como TU Delft y IHE Delft Institute for Water Education, que aportan formación técnica y estándares internacionales. También trabajamos con Wageningen University & Research, líder en innovación agrícola. De estas universidades surgen varias empresas con tecnología innovadora. Aún existe potencial para incrementar la importación de tecnología neerlandesa en sectores como la agricultura de precisión, irrigación, logística, portuaria y minería



sostenible, lo que permitiría equilibrar la relación comercial.

¿Cómo puede la relación con empresas neerlandesas contribuir a mejorar la competitividad del Perú?

La contribución es en capital, gestión y tecnología. Un ejemplo es APM Terminals Callao, que ha mejorado la eficiencia portuaria y la competitividad del comercio exterior. El Callao es una prioridad estratégica para NLAndes, por eso hemos creado un comité dedicado a su desarrollo integral. El modelo neerlandés de gestión portuaria también puede servir como referencia para modernizar otros puertos del país y fortalecer la conexión con mercados globales.

¿Qué iniciativas concretas viene impulsando la Cámara para promover el intercambio empresarial?

Trabajamos en varias líneas. Contamos con dos comités activos: uno enfocado

en el desarrollo del Callao y otro en conducta empresarial responsable. Organizamos pabellones neerlandeses en Expo Alimentaria y el año que viene en Perumin. También realizamos eventos de inversión en los Países Bajos dirigidos al mercado peruano. Nuestro objetivo es fortalecer la conexión entre empresas de ambos países y generar nuevas oportunidades.

¿Cuáles son las principales barreras para la inversión neerlandesa en el Perú y qué cambios serían necesarios?

Las principales barreras son la seguridad jurídica y la ausencia de un convenio de doble imposición. Es necesario fortalecer la estabilidad normativa, asegurar el cumplimiento de laudos arbitrales y garantizar reglas claras para todos los inversionistas. También se debe incorporar la doble tributación dentro de la estrategia de atracción de inversión extranjera. A pesar de estos desafíos, las

perspectivas son positivas, con crecimiento en agroexportaciones, minería estratégica y mayor transferencia tecnológica desde los Países Bajos.

¿Cómo ve el futuro de la relación económica entre ambos países y qué rol tendrá NLAndes?

Veo un futuro positivo con tres motores principales: agroexportaciones más sofisticadas, minería vinculada a la transición energética y mayor exigencia en trazabilidad y sostenibilidad. A esto se suma el interés creciente de empresas neerlandesas por invertir y ofrecer tecnología en el Perú. Esto cambia la dinámica bilateral, porque ya no solo el Perú busca inversión, sino también los Países Bajos ven al país como mercado estratégico. En ese escenario, NLAndes seguirá conectando, facilitando y acompañando, además de ser una voz activa en el diálogo público-privado para mejorar condiciones de inversión.



► Ciencia y experiencia al servicio de tu producción

“Saludamos a los Países Bajos en su Día Nacional, celebrando 200 años de relaciones diplomáticas con el Perú”

Te asesoramos ▾

www.pro-premix.pe





Haskoning

apuesta por expandirse en América Latina con foco en puertos, sostenibilidad e innovación tecnológica

Leonardo Tello del Pino, director de Haskoning Latinoamérica, expone la estrategia de crecimiento de la compañía y el papel de la sostenibilidad, la inteligencia artificial y la expansión regional.

Para quienes aún no conocen la compañía, ¿qué es Haskoning?

Haskoning es una empresa internacional de consultoría de ingeniería con más de 144 años de trayectoria. Con sede principal en Países Bajos, con más de 6,800 colaboradores a nivel global y operamos en más de 25 países. En América Latina tenemos 30 años y 17 en el Perú, donde operamos en tres líneas: Maritime (infraestructura portuaria), Resiliencia Climática y Water Technology, vinculada a proyectos sanitarios y tratamiento de agua.

¿Cómo ha evolucionado la compañía hasta consolidarse como una firma global?

Con origen en los Países Bajos, donde la excelencia en ingeniería está profundamente arraigada del agua, hemos desarrollado una sólida experiencia global en este campo, que se ha trasladado con éxito a América Latina, donde hemos participado activamente en el desarrollo portuario en las costas del Pacífico y del Atlántico, consolidándonos como una consultora líder en ingeniería portuaria en la región.

¿Cuáles han sido los principales hitos en su expansión internacional?

Tenemos una presencia sólida en Europa, África y Asia-Pacífico. En América

Latina hemos desarrollado proyectos en los terminales de DP World y APM Terminals en el Callao, junto con iniciativas en Centroamérica y planes maestros portuarios en Guatemala, Ecuador y Colombia. Estos proyectos han desempeñado un papel clave en la aceleración del crecimiento del sistema portuario regional.

En un sector competitivo, ¿cómo diferencian su propuesta de valor?

En un sector altamente competitivo, nos diferenciamos por nuestra especialización técnica y por un profundo entendimiento de las necesidades locales. Hemos identificado un nicho en América Latina donde la demanda por capacidades avanzadas de ingeniería portuaria sigue creciendo. Al combinar experiencia europea con talento local, ofrecemos soluciones adaptadas a cada contexto. Esto incluye enfoques de diseño antisísmico para equilibrar costo, calidad y eficiencia en los proyectos.

¿En qué proyectos y sectores ven mayor dinamismo actualmente?

Centroamérica muestra un alto dinamismo. Actualmente, gestionamos proyectos en 13 países de la región desde nuestra oficina en Lima. México destaca por el nearshoring, mientras que Guatemala, Costa Rica y Panamá avanzan en concesiones. También se observa actividad en El Salvador, Honduras y expansión portuaria en Brasil.

¿Qué rol juegan la sostenibilidad y la transición energética?

El cambio climático está impactando la infraestructura crítica. En la región, esto se evidencia en eventos extremos como El Niño, que pueden generar pérdidas de hasta US\$2-3 billones. Para enfren-



tar estos desafíos, apoyamos a nuestros clientes con estudios de resiliencia climática, como el desarrollado para el IFC en el Canal de Panamá, donde las sequías afectaron hasta el 5% del PBI nacional.

Este enfoque se vincula con la transición energética. La reducción de emisiones requiere disminuir progresivamente el uso de combustibles fósiles, y en Europa hemos desarrollado experiencia en energías eólica y solar. Actualmente, trasladamos este conocimiento a América Latina en proyectos estratégicos y sostenibles.

¿Cómo integran la innovación tecnológica, como la inteligencia artificial?

La inteligencia artificial está integrada en nuestros equipos para automatizar procesos y mejorar el análisis técnico. Esto permite una ejecución más ágil de los proyectos, optimiza el procesamiento de datos y fortalece la toma de decisiones en el diseño e implementación de soluciones.

¿Qué oportunidades identifican en América Latina?

La región enfrenta un importante déficit de infraestructura, lo que abre oportunidades. En el sector portuario, se requieren instalaciones más modernas y eficientes, mientras que la demanda de agua y saneamiento sigue siendo alta.

Aportamos tecnologías probadas como Nereda®, que permite un tratamiento de aguas residuales de alto rendimiento en espacios reducidos, lo que la hace especialmente adecuada para ciudades de América Latina con limitaciones de espacio y crecimiento acelerado.

CAF anuncia inversión de US\$ 10 mil millones para acelerar integración regional en América Latina

El organismo multilateral destinará recursos hasta 2031 para financiar infraestructura, conectividad, energía y logística con el objetivo de fortalecer el comercio regional y reducir brechas económicas.

Nueva apuesta por la integración regional

CAF, banco de desarrollo de América Latina y el Caribe, anunció una inversión de US\$ 10,000 millones durante los próximos cinco años para impulsar proyectos de integración regional en distintos países de la región. Los recursos estarán orientados principalmente a infraestructura física y digital, energía, logística, movilidad, turismo, innovación y comercio intrarregional.

El anuncio fue realizado por Sergio Díaz-Granados, presidente ejecutivo de CAF, durante el Foro Internacional de Integración Regional desarrollado en Cartagena. Según explicó el ejecutivo, el contexto internacional obliga a América Latina a acelerar procesos de integración económica para ganar competitividad frente a los nuevos cambios del escenario global.

Díaz-Granados sostuvo que la región enfrenta actualmente tensiones geopolíticas, fragmentación del comercio internacional, turbulencias financieras y una reconfiguración de las cadenas globales de suministro. En ese escenario, indicó que América Latina necesita actuar de manera coordinada para aprovechar oportunidades vinculadas a transición energética, seguridad alimentaria, digitalización y nuevas industrias sostenibles.

El presidente de CAF afirmó que la integración regional ya no debe entenderse únicamente como una agenda política o

diplomática, sino como una herramienta de desarrollo económico y posicionamiento estratégico frente a otras regiones del mundo.

Infraestructura y conectividad

La nueva inversión de CAF buscará financiar corredores logísticos, carreteras, puertos, infraestructura fronteriza, redes eléctricas, conectividad aérea y proyectos digitales que faciliten el comercio y reduzcan costos de transporte entre países latinoamericanos.

Uno de los principales desafíos históricos de América Latina ha sido la limitada conectividad regional. Aunque varios países mantienen tratados comerciales y reducciones arancelarias desde los años noventa, persisten problemas de infraestructura que dificultan el intercambio comercial y elevan costos logísticos.

CAF considera que una mayor integración física y digital puede ayudar a cerrar brechas socioeconómicas y generar nuevas oportunidades de crecimiento para las economías regionales. El organismo también señaló que fortalecer la conectividad resulta clave para incrementar la competitividad de exportaciones latinoamericanas en mercados internacionales.

Dentro de esta estrategia destacan proyectos vinculados a cables submarinos como Humboldt y Firmina, considerados fundamentales para fortalecer la infraestructura digital regional. El cable Humboldt busca conectar Sudamérica con Asia, mientras que Firmina fortalece la conectividad entre América del Sur y Estados Unidos.

En el ámbito energético, CAF también resaltó el desarrollo de mercados eléctricos regionales en Centroamérica como uno de los ejemplos de integración que



ya muestran avances concretos y beneficios económicos para distintos países.

Continuidad de una estrategia regional

La nueva inversión forma parte de una estrategia más amplia de CAF para posicionarse como uno de los principales organismos multilaterales de financiamiento de América Latina y el Caribe. En los últimos años, la entidad ha incrementado significativamente sus programas de financiamiento para infraestructura sostenible, transporte y crecimiento verde.

Según cifras del organismo, durante las últimas tres décadas CAF aprobó 118 operaciones de crédito vinculadas a integración regional por un total de US\$ 16,730 millones. Entre los primeros proyectos financiados por la entidad destacó el puente sobre el río Limón, infraestructura que permitió conectar Colombia y Venezuela.

En 2023, CAF también impulsó junto al BID, BNDES y FONPLATA la iniciativa "Rutas de Integración", orientada a movilizar otros US\$ 10,000 millones para proyectos estratégicos de infraestructura sudamericana.

Además, el organismo promovió recientemente la creación de la "Marca Región América Latina y el Caribe", iniciativa que busca posicionar internacionalmente una narrativa regional basada en biodiversidad, innovación, talento y sostenibilidad.

Díaz-Granados sostuvo que la región ya registra avances importantes en materia de integración, como la recuperación de la conectividad aérea y turística por encima de niveles prepandemia, la expansión de mercados energéticos y el acuerdo comercial entre Mercosur y la Unión Europea, que involucra a más de 770 millones de personas.

La demanda eléctrica crece impulsada por minería, IA y nuevos proyectos industriales

El avance de la minería, las energías renovables y la transformación digital empieza a elevar el consumo eléctrico nacional y presiona nuevas inversiones en generación y transmisión energética.

Mayor consumo energético en sectores estratégicos

La demanda eléctrica peruana empieza a ingresar a una nueva etapa de crecimiento impulsada por la expansión minera, el desarrollo de infraestructura industrial y el avance de actividades vinculadas a digitalización y transformación tecnológica. El escenario está generando mayores inversiones en generación, transmisión y energías renovables para atender el incremento sostenido del consumo energético nacional.

Actualmente, la minería continúa siendo el principal consumidor eléctrico del país. Según cifras del sector energético, esta actividad representa alrededor del 34% del consumo eléctrico nacional y más del 55% de la demanda dentro del mercado libre de energía.

El crecimiento de proyectos vinculados principalmente al cobre viene impulsando nuevas necesidades energéticas en regiones como Arequipa, Moquegua, Apurímac y Cusco, donde se concentran importantes operaciones mineras y futuras inversiones extractivas.

La creciente demanda global de cobre, impulsada por vehículos eléctricos, infraestructura energética, inteligencia artificial y centros de datos, mantiene además una fuerte presión sobre el desarrollo minero peruano. Esto incrementa también la necesidad de ampliar capacidad energética para sostener operaciones de gran escala.

El Ministerio de Energía y Minas mantiene actualmente una cartera de proyectos mineros superior a los US\$ 63 mil millones, mientras que la cartera de exploración minera 2026 alcanza US\$ 757 millones distribuidos en 69 proyectos.

Inversiones energéticas y expansión renovable

Frente a este escenario, el sector eléctrico empieza a acelerar inversiones en generación y transmisión. Según cifras oficiales, la cartera energética peruana supera los US\$ 17 200 millones entre proyectos eléctricos y redes de transmisión.

En paralelo, el crecimiento de energías renovables empieza a ganar mayor protagonismo dentro de la matriz energética nacional. El Ministerio de Energía y Minas informó que la generación eléctrica mediante recursos renovables no convencionales creció cerca de 27% durante 2025 respecto al año anterior.

El desarrollo de proyectos solares se concentra especialmente en el sur peruano debido a las condiciones climáticas y a la alta demanda proveniente del sector minero. Empresas privadas vienen impulsando nuevas inversiones orientadas principalmente a abastecer operaciones industriales y mineras de gran consumo energético.

Uno de los proyectos más importantes es el parque solar San Martín, inaugurado en Arequipa con una inversión cercana a US\$ 177 millones y una capacidad aproximada de 300 megavatios.

Asimismo, la empresa Zelestra proyecta inversiones de entre US\$ 1000 millones y US\$ 1500 millones en nuevos proyectos de energías renovables vinculados principalmente al abastecimiento de operaciones mineras en el sur peruano.

La Asociación Peruana de Energías Renovables estima además que el país



mantiene potencial para ejecutar inversiones renovables por hasta US\$ 12 500 millones durante los próximos años. Actualmente existen 58 proyectos renovables en evaluación que equivalen a cerca de 1,4 veces la demanda máxima actual del sistema eléctrico nacional.

Industria, digitalización y nuevas presiones eléctricas

El crecimiento energético no solo responde a minería y actividades extractivas. Sectores como retail, logística e infraestructura industrial también empiezan a incrementar significativamente su demanda eléctrica.

El desarrollo de centros logísticos, almacenes industriales y nuevas plataformas comerciales viene impulsando mayores requerimientos energéticos en diversas regiones del país. Paralelamente, el avance de procesos de digitalización y automatización empresarial incrementa la necesidad de infraestructura tecnológica y capacidad operativa.

A nivel global, organismos internacionales proyectan que el consumo eléctrico seguirá acelerándose impulsado por inteligencia artificial, centros de datos y electrificación industrial. La Agencia Internacional de Energía estima que la demanda eléctrica mundial crecerá alrededor de 4% anual hasta 2027.

Aunque Perú todavía no registra un crecimiento masivo de data centers comparable con mercados como Estados Unidos o Brasil, especialistas del sector energético advierten que el avance tecnológico y el crecimiento económico terminarán generando nuevas presiones sobre la infraestructura eléctrica nacional.



Manufactura peruana crece 3,6% en marzo impulsada por recuperación del subsector primario

El sector industrial registró su segundo mes consecutivo de expansión durante 2026, apoyado principalmente por el avance de actividades primarias y el fuerte dinamismo de bienes de capital.

La manufactura peruana volvió a mostrar señales de recuperación durante marzo de 2026. Según cifras del Instituto de Estudios Económicos y Sociales de la Sociedad Nacional de Industrias, el sector creció 3,6% frente al mismo mes del año pasado, acumulando así su segundo mes consecutivo de expansión luego del avance registrado en febrero.

El resultado estuvo impulsado principalmente por el desempeño del subsector fabril primario, que avanzó 11,5%, mientras que la manufactura no primaria registró un crecimiento más moderado de 1,3%.

Con ello, la industria peruana logró revertir parcialmente el retroceso observado al inicio del año. Entre enero y marzo, el sector acumuló una expansión cercana a 1,8%, apoyado tanto por la recuperación de actividades primarias como por una mejora gradual en bienes de capital y manufacturas orientadas al mercado interno.

La manufactura también tuvo un rol importante dentro del crecimiento económico nacional. De acuerdo con cifras del Ministerio de la Producción, el sector aportó más de S/ 6.170 millones a la economía peruana durante marzo y se ubicó entre las actividades que más contribuyeron al crecimiento del PBI nacional.

Impulso de industrias primarias

El principal motor del crecimiento industrial durante marzo fue el subsector primario, vinculado principalmente al

procesamiento de recursos naturales y materias primas.

Entre las actividades con mayor expansión destacó la fabricación de productos de metales preciosos y metales no ferrosos, que creció 28,3%, reflejando el dinamismo de la actividad minera y de refinación metálica.

También sobresalieron la elaboración de azúcar con un avance de 13% y la fabricación de productos de refinación de petróleo, que aumentó 10,7%.

En contraste, el procesamiento y conservación de pescados, crustáceos y moluscos registró una caída de 18%, convirtiéndose en el único rubro primario con desempeño negativo durante marzo.

El comportamiento del subsector primario confirma que buena parte de la recuperación industrial peruana continúa dependiendo de actividades relacionadas con minería, hidrocarburos y agroindustria.

Bienes de capital lideran recuperación

Dentro de la manufactura no primaria, el segmento más dinámico fue el de bienes de capital, que registró una expansión de 34,9%.

Uno de los rubros con mejor desempeño fue la fabricación de carrocerías para vehículos automotores, remolques y semirremolques, que se disparó 158,7%.

También destacó la construcción de buques, con un crecimiento de 54,8%, así como la fabricación de maquinaria para alimentos y bebidas, que avanzó 74,1%.

En el caso de maquinaria para exploración minera y canteras, el crecimiento alcanzó 50,5%, mientras que la fabricación de motocicletas subió 73,8%.



Estos resultados reflejan una mayor actividad en sectores ligados a minería, transporte, logística y producción industrial.

Mejora gradual en bienes intermedios y consumo

La industria de bienes intermedios continuó mostrando señales de recuperación, aunque todavía a un ritmo moderado.

El rubro con mayor crecimiento fue la fabricación de partes y accesorios para vehículos automotores y motores, con una expansión de 135,1%.

Asimismo, registraron avances importantes las actividades de aserrado de madera, fabricación de abonos, impresión y producción de cemento, cal y yeso.

En bienes de consumo, algunas actividades mostraron importantes tasas de crecimiento. La fabricación de joyas de imitación y artículos conexos creció 173%, mientras que la producción de aparatos de uso doméstico avanzó 156,6%.

También destacaron otras industrias manufactureras y la elaboración de bebidas malteadas.

Recuperación todavía desigual

Pese a la mejora observada en marzo, especialistas advierten que la recuperación industrial peruana todavía presenta señales de fragilidad y alta dependencia de industrias primarias.

Aunque ciertos segmentos metalmeccánicos comienzan a mostrar dinamismo, el crecimiento sigue concentrado principalmente en actividades vinculadas al procesamiento básico de materias primas y recursos naturales.



Obras por Impuestos rompe récord y supera los S/ 3200 millones adjudicados en 2026

El mecanismo impulsado por PROINVERSIÓN multiplicó más de seis veces el monto adjudicado frente al año anterior y acelera infraestructura pública en regiones.

Crecimiento histórico del mecanismo

PROINVERSIÓN alcanzó un nuevo récord histórico mediante el mecanismo de Obras por Impuestos durante los primeros cuatro meses de 2026. Entre enero y abril se adjudicaron S/ 3276 millones a través de 196 proyectos e intervenciones, cifra que supera ampliamente los S/ 523 millones registrados en el mismo periodo de 2025.

El avance representa un crecimiento de 6.3 veces frente al año anterior y consolida al mecanismo como una de las principales herramientas para acelerar la ejecución de infraestructura pública y reducir brechas de servicios en distintas regiones del país.

Solo durante abril se adjudicaron 72 intervenciones por S/ 1145 millones, reflejando el creciente interés de entidades públicas y empresas privadas por utilizar este esquema de financiamiento y ejecución de proyectos.

Obras por Impuestos permite que empresas privadas financien y ejecuten proyectos priorizados por gobiernos regionales, municipalidades y universidades públicas, recuperando posteriormente la inversión mediante certificados aplicables al pago de impuestos.

Desde su creación en 2009, el mecanismo ha ganado relevancia como una alternativa para agilizar inversiones vinculadas a infraestructura educativa, transporte, salud, saneamiento y prevención de desastres.

El crecimiento registrado en 2026 también marca una continuidad respecto al desempeño observado en 2025, año en el que Obras por Impuestos alcanzó un récord anual de S/ 4264 millones adjudicados mediante 452 proyectos en todo el país.

Mayor participación pública y privada

Uno de los principales factores detrás del crecimiento alcanzado este año es el incremento de entidades públicas y empresas participantes. Entre enero y abril participaron 131 entidades estatales y 166 empresas privadas, destacando el ingreso de 59 nuevas instituciones públicas y 79 nuevas compañías.

Los gobiernos regionales concentraron cerca del 48 % del monto adjudicado, fortaleciendo el papel del mecanismo dentro del proceso de descentralización de inversiones y cierre de brechas de infraestructura.

Según PROINVERSIÓN, el crecimiento responde a la mayor confianza de autoridades y empresas en la capacidad del mecanismo para ejecutar proyectos en menores plazos frente a los esquemas tradicionales de inversión pública.

El dinamismo observado durante este año también refleja el interés creciente del sector privado por participar en iniciativas vinculadas al desarrollo regional y a la mejora de servicios básicos.

Como parte de esta expansión, las nuevas empresas incorporadas al mecanismo movilizaron más de S/ 1001 millones durante los primeros cuatro meses del año. Desde la implementación de Obras por Impuestos, un total de 466 compañías han participado en proyectos bajo esta modalidad.

Además, el crecimiento se aceleró desde inicios de 2026. Solo entre enero y febrero ya se habían adjudicado S/ 1149



millones, equivalentes al 37 % de la meta anual proyectada para este año.

OxI 360 y el nuevo enfoque del mecanismo

Otro elemento que impulsó el avance de Obras por Impuestos fue la implementación del enfoque denominado OxI 360, formalizado tras la modificación de la Ley de Obras por Impuestos en octubre de 2025.

Con este cambio, PROINVERSIÓN amplió su rol y ahora brinda acompañamiento técnico durante todo el ciclo del proyecto, desde la identificación y formulación hasta la culminación de las obras.

La nueva estrategia busca generar mayores niveles de confianza entre empresas privadas y entidades públicas, reduciendo riesgos y mejorando la capacidad de ejecución de inversiones.

Especialistas consideran que este acompañamiento técnico ha permitido acelerar procesos y mejorar la estructuración de proyectos, especialmente en gobiernos regionales y municipalidades con menores capacidades operativas.

Proyectos de impacto regional

Entre las principales iniciativas adjudicadas este año destaca la construcción del Colegio de Alto Rendimiento de Arequipa, con una inversión de S/ 107 millones, que beneficiará a 300 estudiantes de la región.

También resalta la nueva sede de la Superintendencia del Mercado de Valores, valorizada en S/ 101 millones, y el sistema de protección del río Tucsamayo en Espinar, proyecto de S/ 65 millones orientado a proteger a más de mil familias frente a inundaciones.





Siemens Perú: tres décadas impulsando la transformación industrial y energética del país

De la revolución telegráfica a la inteligencia industrial, la multinacional alemana consolida 30 años en el Perú con foco en minería, electrificación y automatización.

Pocas compañías industriales han logrado atravesar casi dos siglos de transformación tecnológica manteniendo un rol protagónico en la economía global. Siemens es una de ellas. Fundada en 1847 en Berlín por Werner von Siemens y Johann Georg Halske como una empresa dedicada al desarrollo de sistemas telegráficos, la multinacional alemana evolucionó desde la infraestructura eléctrica de la revolución industrial hasta convertirse en uno de los principales conglomerados tecnológicos del planeta en automatización, electrificación, software industrial e inteligencia artificial aplicada a la industria.

Actualmente, Siemens AG opera en más de 190 países y mantiene una posición estratégica en sectores como infraestructura inteligente, energía, transporte ferroviario, automatización industrial y salud tecnológica. En el año fiscal 2025, la corporación reportó ingresos globales por €78.900 millones, utilidades netas por €10.400 millones y una fuerza laboral superior a los 317.000 trabajadores, consolidándose como uno de los mayores referentes industriales de Europa y uno de los actores más influyentes en la transición energética y digital a nivel mundial.

La transformación de Siemens durante la última década ha sido particularmente significativa. La compañía dejó de ser percibida únicamente como un fabricante industrial tradicional para posicionarse como un proveedor integral de ecosistemas tecnológicos capaces de conectar automatización, software, análisis de datos e inteligencia artificial en sectores críticos de la economía. Este proceso responde a la creciente convergencia entre tecnología informática y tecnología operacional, tendencia que hoy define la llamada Industria 4.0.

Bajo esa visión, Siemens ha fortalecido plataformas como Siemens Xcelerator, enfocada en integrar automatización, internet industrial, inteligencia artificial, simulación digital y gemelos digitales para industrias de alta complejidad. La estrategia apunta a convertir fábricas, minas y redes eléctricas en infraestructuras inteligentes capaces de operar con mayores niveles de eficiencia y optimización energética.

Un gigante industrial en plena expansión global

La expansión de Siemens coincide con un contexto internacional marcado por la

electrificación acelerada, el crecimiento de los centros de datos, la automatización industrial y la necesidad de redes energéticas más robustas para soportar la nueva economía digital. La demanda global de infraestructura vinculada a inteligencia artificial, almacenamiento de datos y transición energética impulsó especialmente el crecimiento de sus divisiones Smart Infrastructure y Digital Industries.

En paralelo, Siemens consolidó también su presencia en movilidad ferroviaria mediante Siemens Mobility, división especializada en sistemas de metro, señalización y electrificación ferroviaria, además de fortalecer el crecimiento de Siemens Healthineers, una de las compañías médicas tecnológicas más importantes del mundo.

Otro movimiento estratégico ocurrió en 2020 con la separación corporativa de Siemens Energy, empresa enfocada en generación, transmisión eléctrica e hidrógeno. Aunque opera de manera independiente, Siemens Energy mantiene una estrecha relación tecnológica con la matriz alemana y se ha convertido en uno de los actores más relevantes del nuevo ciclo global de inversiones energéticas.

La compañía también reforzó su estrategia de sostenibilidad bajo el programa DEGREE, orientado a reducción de emisiones, eficiencia energética y economía circular. Según cifras corporativas de 2025, las tecnologías de Siemens contribuyeron a evitar aproximadamente 694 millones de toneladas de emisiones de CO₂ a nivel global.

Siemens Perú y el desarrollo industrial del país

En ese contexto internacional, el Perú se consolidó progresivamente como uno de los mercados estratégicos de Siemens en América Latina. Este 2026, Siemens Perú conmemora 30 años de consolidación de su operación local, periodo en el que la compañía ha acompañado algunos de los principales procesos de modernización industrial, energética y minera del país.

La operación peruana de Siemens se fortaleció especialmente desde finales de la década de 1990, coincidiendo con la expansión minera, el crecimiento de la in-



fraestructura energética y la modernización de sectores industriales vinculados a exportación, energía y manufactura. Desde entonces, la filial peruana evolucionó desde un modelo principalmente comercial hacia una operación de integración tecnológica con capacidad de ingeniería, automatización y servicios especializados.

Actualmente, Siemens Perú concentra sus actividades en minería, energía, infraestructura, automatización industrial, edificios inteligentes, transporte y digitalización. Su sede principal se encuentra en Lima y desde allí articula operaciones vinculadas a ingeniería, soporte técnico, integración eléctrica y automatización de procesos para grandes clientes industriales.

Minería y energía: los pilares del crecimiento local

La minería representa probablemente el núcleo más importante del negocio de

Siemens en el Perú. El avance de operaciones de cobre de gran escala convirtió al país en uno de los mercados más relevantes para tecnologías de automatización, electrificación y eficiencia energética aplicadas a minería.

En ese segmento, Siemens participa mediante soluciones para control de procesos, sistemas SCADA, subestaciones eléctricas, variadores de velocidad, centros de control de motores y plataformas de monitoreo digital. Sus tecnologías son utilizadas en áreas críticas como chancado, molienda, bombeo, ventilación y transporte de mineral.

La compañía ha desarrollado soluciones y proyectos tecnológicos para importantes operaciones mineras del país, incluyendo iniciativas relacionadas con Hudbay, Chinalco, Antamina y Cerro Verde, que demandan altos niveles de automatización y confiabilidad energética.



En paralelo, Siemens Perú mantiene una presencia relevante en infraestructura eléctrica y transmisión energética. La empresa participa en soluciones para subestaciones, automatización de redes, distribución eléctrica y eficiencia energética, mientras que Siemens Energy Perú concentra operaciones relacionadas con generación y transmisión.

En nombre de



Por los **30** AÑOS
de trayectoria

SIEMENS lleva tres décadas liderando la **innovación** en automatización, **digitalización** industrial, **electrificación** y **soluciones sostenibles**, impulsando el desarrollo del país y transformando el futuro de la industria.

Es un orgullo ser parte de este camino...



En **HUAQUIAN** reafirmamos nuestro compromiso como **Service Delivery Partner de SIEMENS**, brindando soluciones y servicios de excelencia que generan valor sostenible para nuestros clientes y para el país.

MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE EQUIPOS ELECTRÓNICOS INDUSTRIALES



EXPERTOS EN:
SINAMICS G130/G150 S120/S150



MANTENIMIENTO



REPARACIÓN



DIAGNÓSTICO

Gracias **SIEMENS** por 30 años de inspiración, tecnología e impacto.



ventas@huaquian.com
ventas@huaquian.com.pe



966 757 528
(01) 3086195



www.huaquiansac.com



Perú apunta a convertirse en un nuevo polo regional de hidrógeno verde

16

El potencial solar, la expansión minera y la infraestructura portuaria impulsan el interés por desarrollar proyectos de hidrógeno verde como parte de la transición energética global.

Una nueva industria energética en desarrollo

El Perú empieza a posicionarse dentro del mercado emergente del hidrógeno verde, una industria considerada estratégica para la transición energética y la descarbonización global. Aunque el país todavía se encuentra en una etapa inicial frente a mercados más avanzados como Chile, el potencial renovable nacional y el crecimiento de la minería empiezan a generar interés por futuras inversiones vinculadas a esta tecnología.

El Ministerio de Energía y Minas (MINEM) impulsa actualmente la Hoja de Ruta del Hidrógeno Verde, estrategia nacional orientada a promover el desarrollo de esta industria hacia 2030 y 2050. Según estimaciones oficiales, el país podría captar inversiones superiores a US\$ 12 000 millones relacionadas con hidrógeno verde y energías renovables durante las próximas décadas.

Además, el MINEM proyecta que esta actividad podría generar entre 80 mil y 100 mil empleos directos e indirectos hacia mediados de siglo, especialmente en sectores vinculados a energía, minería, infraestructura y exportaciones.

El hidrógeno verde se produce mediante electrólisis del agua utilizando electricidad generada por fuentes renovables como energía solar y eólica. Su principal ventaja es que permite reducir emisiones contaminantes en actividades industriales difíciles de electrificar, como minería, transporte pesado, fertilizantes y transporte marítimo.

La Agencia Internacional de Energía considera que el hidrógeno tendrá un papel clave dentro de la transición energética global debido al aumento de exigencias ambientales y a la necesidad de reducir emisiones de carbono en industrias estratégicas.

El potencial renovable peruano

Uno de los principales factores que favorecen al Perú es su capacidad de generación renovable. Regiones como Arequipa, Moquegua y Tacna poseen algunos de los mayores niveles de radiación solar de Sudamérica.

Según el Ministerio de Energía y Minas, ciertas zonas del país superan los 2500 kilovatios hora por metro cuadrado al año de radiación solar, condición que facilita el desarrollo de proyectos energéticos de gran escala.

El crecimiento de infraestructura renovable también empieza a fortalecer este escenario. Perú mantiene actualmente una cartera de proyectos eléctricos y energéticos superior a los US\$ 17 200 millones entre generación y transmisión.

La Asociación Peruana de Energías Renovables informó además que existen 58 proyectos renovables en evaluación equivalentes a 1,4 veces la demanda máxima actual del sistema eléctrico nacional.

Dentro de este contexto, empresas privadas ya evalúan iniciativas vinculadas a producción de hidrógeno y amoníaco verde orientadas principalmente al abastecimiento industrial y potencial exportación hacia mercados internacionales.

El avance de parques solares y futuros proyectos eólicos también empieza a generar las condiciones necesarias para una futura industria de hidrógeno verde competitiva a nivel regional.

La Asociación Peruana de Hidrógeno estima incluso que el país podría alcanzar



costos de producción cercanos a US\$ 1,5 por kilogramo hacia 2030 si logra ampliar infraestructura renovable y transmisión eléctrica.

Minería y exportación energética

El desarrollo del hidrógeno verde también aparece estrechamente ligado al crecimiento de la minería peruana. La demanda internacional de cobre impulsada por vehículos eléctricos, inteligencia artificial y redes energéticas mantiene una fuerte expansión de inversiones mineras.

Grandes compañías mineras empiezan además a priorizar procesos de descarbonización y uso de energías limpias para cumplir estándares internacionales de sostenibilidad y mantener competitividad exportadora.

Esto genera oportunidades para futuros proyectos de hidrógeno verde orientados al abastecimiento de operaciones mineras de gran consumo energético.

El Perú también posee ventajas logísticas importantes. Puertos del Pacífico y futuros corredores comerciales podrían facilitar exportaciones energéticas hacia mercados asiáticos interesados en combustibles limpios.

Organismos internacionales consideran que Latinoamérica podría convertirse en una de las regiones con menores costos globales para producir hidrógeno verde debido a su capacidad renovable y disponibilidad territorial.

Sin embargo, el Perú todavía enfrenta importantes desafíos para competir regionalmente. Chile mantiene una estrategia más avanzada y proyecta captar inversiones superiores a US\$ 300 mil millones en hidrógeno verde hacia 2050.



El sur peruano concentra la nueva ola de inversión y exportaciones del país

Minería, infraestructura y comercio exterior impulsan el crecimiento económico de las regiones del sur peruano.

Minería y exportaciones impulsan el crecimiento regional

El sur peruano empieza a consolidarse como uno de los principales motores económicos del país impulsado por el crecimiento de las exportaciones, la expansión minera y el avance de proyectos de infraestructura logística y energética. Regiones como Arequipa, Apurímac, Moquegua, Cusco e Ica concentran actualmente parte importante de las inversiones privadas y de los sectores que sostienen el crecimiento económico nacional.

Uno de los principales factores detrás de este dinamismo es la minería. El Ministerio de Energía y Minas mantiene una cartera nacional de proyectos mineros superior a los US\$ 63 mil millones, donde varias de las iniciativas más relevantes se ubican en el sur del país. A ello se suma la cartera de exploración minera 2026, valorizada en US\$ 757 millones y distribuida en 69 proyectos.

Dentro de ese grupo destacan regiones sureñas como Puno, que lidera las inversiones exploratorias con US\$ 146,2 millones, seguida de Arequipa con US\$ 145,1 millones. Apurímac también mantiene protagonismo gracias a proyectos vinculados principalmente al cobre, mineral considerado estratégico para la transición energética y el desarrollo tecnológico global.

La demanda internacional de cobre continúa siendo impulsada por industrias vinculadas a vehículos eléctricos, infraestructura energética e inteligencia artificial, escenario que mantiene al Perú como uno de los principales productores mundiales del metal rojo.

El crecimiento exportador también refleja el mayor peso económico del sur peruano. Según cifras del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, las exportaciones regionales crecieron 36,5% entre enero y febrero de 2026, alcanzando US\$ 15 443 millones.

Arequipa registró exportaciones por US\$ 1985 millones durante ese periodo, con un crecimiento de 62,9%, mientras que Moquegua superó los US\$ 1018 millones y Apurímac alcanzó US\$ 775 millones. Las regiones del interior ya representan cerca del 87% de las exportaciones nacionales, impulsadas principalmente por minería, agroindustria y productos industriales.

Además del cobre, varias regiones del sur también fortalecen sus exportaciones agrícolas y manufactureras, ampliando la diversificación productiva y el peso económico de estas zonas en el comercio exterior peruano.

Infraestructura y corredores logísticos ganan protagonismo

El crecimiento económico del sur también está acompañado por una expansión de infraestructura logística y corredores comerciales orientados a fortalecer la conexión entre Sudamérica y Asia.

PROINVERSIÓN impulsa actualmente el denominado Eje Sur, corredor que articula infraestructura vial, puertos y plataformas logísticas desde Matarani, Ilo y Marcona hasta la frontera con Brasil. La agencia informó que este eje acumula más de US\$ 14 mil millones en proyectos de Asociación Público Privada adjudicados entre 2002 y 2025.

Dentro de este escenario destaca el impulso del Megapuerto de Corío, proyecto ubicado en Arequipa que busca convertir al Perú en un hub logístico del Pacífico sudamericano.

El puerto de Matarani también viene incrementando su relevancia dentro del



comercio exterior nacional. Durante el primer bimestre de 2026 movilizó exportaciones por US\$ 2260 millones y representó cerca del 13% de los envíos nacionales.

A ello se suma el desarrollo del nuevo terminal portuario de San Juan de Marcona, proyecto que contempla inversiones superiores a US\$ 400 millones y busca fortalecer la salida exportadora de regiones mineras y productivas del sur.

Energía y transformación económica regional

La expansión minera y logística viene acompañada además por mayores inversiones energéticas. Empresas privadas desarrollan proyectos solares y de transmisión eléctrica orientados a abastecer operaciones mineras e industriales en el sur del país.

Entre ellos destaca el parque solar San Martín, inaugurado en Arequipa con una inversión de US\$ 177 millones. Asimismo, la empresa Zelestra proyecta inversiones de entre US\$ 1000 millones y US\$ 1500 millones en energías renovables para atender la creciente demanda minera.

En paralelo, regiones del sur continúan fortaleciendo su actividad agroexportadora. Ica mantiene liderazgo en productos como uva, arándano y palta, sectores que también se benefician de nuevas rutas logísticas y mayores conexiones portuarias.

El avance simultáneo de minería, exportaciones, infraestructura y energía empieza así a redefinir el mapa económico peruano.



PetroTal mantiene producción cercana a 15 mil barriles diarios

18

La compañía superó sus proyecciones para el primer trimestre y avanza en nuevas inversiones para impulsar el crecimiento del Campo Breña en Loreto.

Estabilización operativa y nuevos planes de expansión

PetroTal inició el 2026 con una producción promedio de 14 907 barriles de petróleo por día durante el primer trimestre del año, resultado que superó las proyecciones iniciales de la compañía y reafirma la importancia del Campo Breña del Lote 95 dentro de la industria hidrocarburífera peruana.

La empresa también registró ventas promedio de 14 350 barriles diarios en el mismo periodo, en un contexto marcado por la estabilización de sus operaciones y un entorno favorable para los precios del petróleo.

El presidente y CEO de la compañía, Manolo Zúñiga, destacó que los resultados reflejan el trabajo realizado para estabilizar la producción del Campo Breña y preparar la siguiente etapa de crecimiento operativo.

“Aunque los volúmenes de producción fueron menores que en el trimestre anterior, la diferencia se compensó con el entorno favorable en el precio del petróleo”, señaló el ejecutivo.

El Campo Breña, ubicado en el distrito de Loreto, se ha convertido en el principal activo petrolero privado del país y representa una parte significativa de la producción nacional de hidrocarburos. Durante 2025, PetroTal alcanzó un récord de producción promedio de 19 473 barriles diarios, consolidando al Lote 95 como uno de los proyectos energéticos más importantes del Perú.

Sin embargo, durante los primeros meses de 2026 la compañía entró en una

fase de estabilización operativa vinculada a ajustes técnicos y mejoras de infraestructura orientadas a sostener el crecimiento futuro del campo.

Nuevas inversiones para recuperar crecimiento

PetroTal informó que la siguiente fase de desarrollo del Campo Breña contempla mejoras en el sistema de reinyección de agua, elemento clave para mantener la presión de los reservorios y optimizar la producción de petróleo.

Asimismo, la empresa anunció la contratación de una compañía especializada que iniciará nuevas perforaciones a partir de octubre de este año. Estas inversiones forman parte de un plan más amplio que busca recuperar niveles cercanos a 20 mil barriles diarios en los próximos años.

La empresa también viene avanzando en la ampliación de su infraestructura operativa. En marzo de este año, el proyecto recibió aprobación ambiental para nuevas etapas de desarrollo dentro del Lote 95, incluyendo la posibilidad de perforar nuevos pozos y ampliar la capacidad de procesamiento del campo.

Las proyecciones de largo plazo apuntan a incrementar progresivamente la capacidad productiva del lote, en un contexto donde la producción petrolera peruana continúa muy por debajo de los niveles históricos registrados décadas atrás.

Actualmente, el Perú produce poco más de 45 mil barriles diarios a nivel nacional, por lo que el desempeño de PetroTal resulta estratégico para sostener la actividad hidrocarburífera y fortalecer la seguridad energética nacional.

Además del Campo Breña, la compañía reportó avances en el Campo Los Ángeles del Lote 131, ubicado en Huánuco y operado por Ucawa Energy con respaldo de PetroTal. Durante el primer trimestre,



este activo alcanzó una producción promedio de 417 barriles diarios.

Canon petrolero y desarrollo local

Uno de los aspectos que la empresa resalta con mayor énfasis es el impacto económico de sus operaciones sobre el distrito de Puinahua, principal zona de influencia del Campo Breña.

De acuerdo con cifras del Ministerio de Economía y Finanzas, entre enero y abril de 2026 la Municipalidad Distrital de Puinahua recibió más de S/7 millones por concepto de canon y sobrecanon petrolero. Durante todo 2025, las transferencias alcanzaron S/27.1 millones.

Estos recursos han permitido financiar obras de infraestructura y servicios públicos en la zona, incluyendo modernización de escuelas, construcción de veredas y mejoramiento de espacios públicos.

Adicionalmente, desde 2022 PetroTal destina el 2.5% del valor de su producción fiscalizada al Fondo Permanente para el Desarrollo del Distrito de Puinahua, conocido como Fondo 2.5. Según la empresa, los aportes acumulados ya superan los S/116 millones.

Raúl Farfán explicó que este mecanismo busca canalizar recursos hacia proyectos de desarrollo sostenible con impacto directo sobre la población local.

Entre las próximas inversiones contempladas figuran iniciativas para fortalecer la conectividad digital y mecanismos de apoyo frente a emergencias en beneficio de las comunidades del distrito.



Yol1 llegará al Perú con una apuesta por crear el primer neobanco regional latinoamericano

Evans Concha, CEO y fundador de Yol1, detalla cómo la fintech chilena busca integrar sistemas financieros de distintos países en una sola aplicación, impulsando interoperabilidad, pagos transfronterizos e IA.

¿Qué es Yol1 y cuál es la propuesta que están trayendo al Perú?

Yol1 nace con la idea de convertirse en el primer neobanco regional latinoamericano. La propuesta no apunta solo a operar localmente, sino a construir una plataforma financiera transversal para distintos países de la región.

Uno de los conceptos centrales es la interoperabilidad. Pensamos en las personas que viajan, migran o trabajan en distintos países y que hoy, al cambiar de mercado, prácticamente deben empezar de cero en el sistema financiero.

Nuestra pregunta fue: ¿por qué no puedo llevar mi banco conmigo? El desafío es permitir que las personas puedan usar sus servicios financieros en distintos países como si operaran localmente, siempre cumpliendo con las regulaciones y medidas de seguridad necesarias.

¿Qué cambia realmente para un usuario frente a una plataforma tradicional?

Hoy no existe realmente un banco regional. Incluso instituciones globales operan por país. Si una persona tiene una cuenta en Chile y viaja a Perú o Argentina, vuelve a ser prácticamente un desconocido para el sistema financiero.

Eso también tiene relación con las regulaciones. Los bancos tienen estructuras mucho más rígidas y muchas veces no

es que no quieran hacer ciertas cosas, sino que simplemente no pueden.

Ahí es donde nosotros entramos con tecnología para resolver esos problemas desde una perspectiva de cumplimiento normativo. Lo que buscamos es que el usuario pueda acceder a soluciones financieras integradas y utilizarlas de forma fluida en distintos mercados.

Plantean pagos transfronterizos instantáneos. ¿Qué barreras impiden que esto sea hoy una realidad masiva en América Latina?

La principal barrera sigue siendo tecnológica. Cada país tiene infraestructuras, regulaciones y sistemas distintos.

Chile tiene transferencias instantáneas desde hace años; Brasil cuenta con PIX; Colombia avanza con Bre-B; México opera con SPEI y Perú combina distintos sistemas de transferencias y billeteras digitales.

Cada mercado tiene su propia visión de instantaneidad e interoperabilidad. Nuestro desafío es lograr que todos esos ecosistemas conversen entre sí mediante tecnología, sin afectar la experiencia del usuario.

¿Qué rol juega la inteligencia artificial en la operación de Yol1?

Estamos trabajando intensamente con inteligencia artificial. Nuestro equipo participó en el desarrollo del sandbox tecnológico del sistema de finanzas abiertas en Chile y gran parte de ese proceso fue acompañado por IA.

Además, estamos construyendo toda la base de Yol1 para que la información transaccional pueda ser analizada y utilizada para generar valor agregado al usuario.



Por ejemplo, si una persona paga regularmente sus servicios, el sistema podría identificar fechas de vencimiento y sugerir automáticamente el pago antes de que expire. La idea es automatizar procesos cotidianos y facilitar la experiencia financiera.

No quisimos integrar inteligencia artificial de manera apresurada. Antes sentíamos que todavía era una tecnología inmadura y que no estaba claro cómo podía generar valor concreto. Hoy sí vemos aplicaciones mucho más útiles y prácticas.

Yol1 nace en Chile, pero ¿por qué decidieron iniciar su expansión hacia Perú?

Perú es un mercado que conocemos muy bien gracias a ProntoPaga, nuestra otra marca. Actualmente es nuestro segundo mercado más importante.

Ya contamos con operaciones, equipo y conocimiento del ecosistema local. Entendemos bastante bien la dinámica del mercado peruano y creemos que podemos aportar valor de manera importante.

Por eso comenzamos con Chile y Perú. Luego seguiremos con Argentina y Brasil. Además, muchas de las tecnologías desarrolladas en ProntoPaga pueden reutilizarse en Yol1 y viceversa.

¿Qué tendría que ocurrir para que América Latina logre un sistema de pagos realmente integrado?

Creo que falta voluntad. El modelo de PIX en Brasil es algo que la región debió replicar hace mucho tiempo.

Brasil pasó de ser uno de los países que más utilizaba efectivo a uno de los más digitalizados de la región porque el sistema funciona bien, es rápido y eficiente.





Valero: refinación, combustibles y expansión logística en el mercado energético

La compañía estadounidense es uno de los principales refinadores independientes del mundo, con operaciones en combustibles y logística, en un contexto de creciente demanda energética.

Origen y evolución de la compañía

Valero Energy Corporation fue fundada el 1 de enero de 1980 en San Antonio, Texas, como una empresa enfocada en la refinación de petróleo. Desde sus inicios, su estrategia se centró en el desarrollo del segmento downstream, priorizando la eficiencia operativa, la escala y la optimización de activos.

A lo largo de más de cuatro décadas, la compañía evolucionó de un refinador regional a uno de los mayores actores independientes del sector energético. Este crecimiento se sustentó en la adquisición de refinерías, modernización de infraestructura y expansión de su capacidad instalada, lo que le permitió consolidarse como proveedor relevante de combustibles en distintos mercados.

En la actualidad, Valero opera 15 refinерías distribuidas en Estados Unidos, Canadá y Europa, con una capacidad combinada cercana a 3,2 millones de barriles por día. Esta escala le permite abastecer múltiples segmentos del mercado energético y responder a variaciones en la demanda global.

Diversificación y portafolio energético

Además de su negocio principal de refinación, Valero ha diversificado sus operaciones hacia la producción de biocombustibles, en línea con las tendencias de transición energética. La empresa cuenta con plantas de etanol y unidades de producción de diésel renovable, ampliando su portafolio hacia alternativas de menor impacto ambiental.

Esta estrategia responde a cambios estructurales en la industria, donde la reducción de emisiones y la adaptación a regulaciones ambientales más exigentes impulsan nuevas inversiones. Valero combina su negocio tradicional con el desarrollo de combustibles más sostenibles.

Ingreso al Perú mediante adquisición

En el Perú, la empresa opera a través de Valero Perú S.A.C., constituida en 2006 como parte de una estrategia de posicionamiento en el mercado local. Sin embargo, su ingreso operativo se concretó el 14 de mayo de 2018, cuando Valero adquirió la empresa Pure Biofuels del Perú.

Esta operación le permitió incorporarse de manera inmediata al mercado downstream, al adquirir infraestructura de almacenamiento, red logística y cartera de clientes. Pure Biofuels era uno de los principales importadores de combustibles del país, con presencia en el abastecimiento a sectores como minería, aviación y distribución mayorista.

La adquisición marcó el inicio real de la operación de Valero en el Perú, permitiéndole evitar una entrada gradual y posicionarse directamente como un actor relevante en la comercialización de combustibles.

Modelo de negocio en el mercado peruano

Valero desarrolla en el Perú un modelo centrado en la importación de combustibles refinados y su comercialización mayorista. Su operación se enfoca en abastecer a empresas industriales, distribuidores y otros actores del mercado energético.

A diferencia de compañías integradas, su participación se concentra en la fase final de la cadena, donde la eficiencia logística y la continuidad del suministro son determinantes. Este enfoque le permite operar con una estructura flexible y adaptarse a la dinámica del mercado local.

El rol de la empresa adquiere relevancia en un contexto donde el Perú presenta una alta dependencia de combustibles importados, lo que abre espacio para operadores especializados en comercialización y logística.

Infraestructura y capacidad logística

La presencia de Valero en el país se sustenta en activos logísticos adquiridos con la compra de Pure Biofuels. Entre ellos destaca el terminal ubicado en el Callao, con una ca-



pacidad aproximada de 42 millones de galones, que funciona como punto clave para el ingreso y despacho de combustibles.

Asimismo, la empresa cuenta con operaciones en Paita, en la región Piura, lo que le permite atender la demanda del norte del país. Esta red de terminales facilita la cobertura geográfica y mejora la eficiencia del abastecimiento.

La infraestructura logística constituye un componente central de su estrategia, ya que permite optimizar costos, asegurar continuidad en el suministro y responder a variaciones en la demanda.

Mercado peruano de combustibles y competencia

El mercado peruano de combustibles se caracteriza por su concentración y por una dependencia significativa de importaciones. En este entorno, Valero compete con actores consolidados que cuentan con redes de distribución y presencia en el segmento minorista.

Sin embargo, su posicionamiento se basa en su escala global y su capacidad como proveedor mayorista, lo que le permite integrarse al mercado sin necesidad de desarrollar una red propia de estaciones de servicio.

La participación de empresas como Valero contribuye a diversificar la oferta y fortalecer la seguridad de suministro, en un contexto donde la demanda energética continúa en crecimiento.

Desempeño global reciente y respaldo corporativo

A nivel global, Valero mantiene un desempeño operativo sólido, con refinerías operando cerca de su capacidad máxima y márgenes alineados con el mercado internacional.

En 2026, la compañía registró niveles de procesamiento cercanos a 2,9 millones de barriles diarios, junto con resultados positivos en sus segmentos de diésel renovable y etanol. Estos indicadores reflejan la solidez de su modelo operativo y su capacidad de adaptación.

El respaldo corporativo resulta clave para su operación en mercados como el peruano, ya que garantiza acceso a suministro, estabilidad financiera y capacidad de respuesta ante cambios en la demanda.

Inversiones y estrategia de crecimiento

Valero mantiene una estrategia de inversión orientada a optimizar sus activos y mejorar la eficiencia de sus operaciones. A nivel global, ha destinado recursos a la modernización de refinerías y al desarrollo de proyectos vinculados a combustibles renovables.

En el Perú, el enfoque se centra en el fortalecimiento de su infraestructura logística y en la evaluación de oportunidades de expansión en almacenamiento. Su crecimiento responde a una lógica gradual, alineada al comportamiento del mercado y la demanda interna.



Sostenibilidad y transición energética

La transición energética representa un desafío clave para la industria de combustibles. En este contexto, Valero ha incorporado productos como el diésel renovable y el etanol, contribuyendo a la reducción de emisiones.

Estas iniciativas forman parte de una estrategia de adaptación a nuevas regulaciones y exigencias del mercado. Sin embargo, el negocio tradicional de refinación continúa siendo su principal fuente de ingresos. En el Perú, la participación en este segmento aún es limitada, aunque su experiencia global podría abrir oportunidades en el mediano plazo.



Confianza en cada carga.
Seguridad en cada inspección.

Garantizamos resultados confiables bajo estándares internacionales, respaldados por un equipo experto y acreditaciones oficiales.



- Inspección • Certificación • Análisis de laboratorio
- Supervisión logística • Consultoría técnica

Saludamos a Valero Perú en la celebración de su 20° Aniversario, destacando su importante rol en la comercialización de combustibles de alta calidad y su contribución al desarrollo del sector energético en el país.

www.aivepet.com.pe



Perú se consolida como el tercer mayor consumidor de GLP en América Latina

22

El crecimiento del consumo de gas licuado de petróleo en el país supera al de varias economías de la región y refleja la expansión de la cobertura energética nacional.

Perú gana protagonismo en el mercado regional

Perú continúa fortaleciendo su posición dentro del mercado energético latinoamericano. Entre 2016 y 2023, el país se ubicó como el tercer mayor consumidor de gas licuado de petróleo, solo por detrás de México y Brasil, según el “Estudio Económico sobre la Informalidad en la Comercialización de Gas Licuado de Petróleo Envasado”, elaborado por GĒRENS con información de The Global Economy.

Durante ese periodo, la demanda nacional de GLP registró un crecimiento acumulado de 23.49 %, uno de los más altos de América Latina. Este avance permitió que Perú superara incluso a mercados históricamente importantes en materia energética, como Argentina, consolidando así un mayor peso regional dentro del consumo de este combustible.

El estudio atribuye este crecimiento a factores relacionados con la expansión urbana, el aumento de los sectores medios y las políticas orientadas a facilitar el acceso a combustibles más eficientes en localidades que todavía no cuentan con otras fuentes energéticas.

Además, el GLP ha logrado consolidarse como uno de los principales combustibles utilizados en los hogares peruanos. Distintos reportes del sector estiman que cerca del 70 % de las familias utiliza balones de gas como fuente principal para cocinar, mientras que el combustible también mantiene presencia en actividades comerciales, industriales y de transporte.

El crecimiento del consumo también ha estado vinculado al incremento del

parque automotor que utiliza GLP como alternativa frente a combustibles de mayor costo. En los últimos años, miles de conductores migraron hacia este sistema debido a su menor impacto en el gasto diario de transporte y a la expansión de estaciones de abastecimiento en distintas regiones del país.

El impacto del Vale FISE

Uno de los elementos que explica la expansión del mercado peruano es el avance de programas de inclusión energética impulsados por el Estado. El estudio destaca especialmente el impacto del Vale de Descuento del Fondo de Inclusión Social Energético, conocido como Vale FISE.

Este mecanismo ha permitido ampliar el acceso al GLP en distintas regiones del país mediante subsidios destinados principalmente a hogares vulnerables. La iniciativa favoreció la incorporación progresiva de este combustible en sectores de menores ingresos y programas sociales, contribuyendo a reducir parcialmente las brechas de acceso energético en varias regiones del país.

Para la Sociedad Peruana del Gas Licuado, el comportamiento del mercado peruano demuestra que todavía existe un amplio potencial de crecimiento, especialmente en zonas rurales y localidades alejadas donde la cobertura energética sigue siendo limitada.

Jovan Pastor, presidente del gremio, señaló que para sostener la expansión del consumo será necesario fortalecer la infraestructura logística y mejorar las capacidades de almacenamiento y distribución.

Desafíos pendientes para el sector

Pese al crecimiento sostenido del consumo, el mercado peruano aún enfrenta importantes desafíos estructurales. Uno de los principales es la dependencia de



las importaciones para abastecer la demanda interna.

Diversos reportes del sector energético indican que alrededor del 70 % del GLP consumido en Perú proviene del exterior, situación que expone al mercado local a variaciones internacionales de precios y posibles problemas de suministro.

A ello se suma la necesidad de continuar ampliando la infraestructura de almacenamiento y distribución para reducir riesgos de desabastecimiento y garantizar una cobertura más eficiente en regiones alejadas. Especialistas del sector consideran que el fortalecimiento de terminales, plantas y redes logísticas será clave para sostener el crecimiento del mercado durante los próximos años.

El estudio elaborado por GĒRENS también identifica avances importantes en países como Chile, Ecuador y Colombia, donde el crecimiento del consumo de GLP ha estado impulsado por procesos de urbanización y transición hacia fuentes energéticas más eficientes.

En el caso peruano, especialistas consideran que el país todavía cuenta con oportunidades para ampliar el acceso energético y consolidar un mercado más eficiente y seguro, especialmente en provincias alejadas donde aún existen limitaciones de cobertura y abastecimiento.

Frente a este escenario, la Sociedad Peruana del Gas Licuado planteó la necesidad de continuar promoviendo inversiones en infraestructura, ampliar el alcance del programa Vale FISE y fortalecer la articulación entre el sector público y privado para garantizar un abastecimiento más estable y accesible para la población.





Exportaciones peruanas alcanzan récord histórico

Los envíos al exterior sumaron US\$9 629 millones en marzo y crecieron 36.1%, impulsados principalmente por el alza de los precios de los minerales y el dinamismo de Asia como principal mercado.

Minería lidera crecimiento exportador

Las exportaciones peruanas alcanzaron en marzo de 2026 el nivel mensual más alto de su historia, consolidando el buen momento del comercio exterior peruano durante el primer trimestre del año. De acuerdo con el Reporte de Exportaciones elaborado por el Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales de ADEX, los envíos al exterior sumaron US\$9 629.7 millones en marzo, monto que representó un crecimiento interanual de 36.1%.

En el acumulado entre enero y marzo, las exportaciones peruanas alcanzaron US\$27 217.1 millones, con una expansión de 33.5% frente al mismo periodo de 2025.

El principal motor de este crecimiento fue el sector minero tradicional, favorecido por el incremento de los precios internacionales de los metales. Solo en marzo, las exportaciones mineras sumaron US\$7 169.3 millones, equivalente al 74.4% del total exportado mensual y con un crecimiento de 49% interanual.

Entre enero y marzo, el sector acumuló envíos por US\$19 722 millones, im-

pulsado principalmente por el cobre y sus concentrados, que alcanzaron US\$8 001.8 millones y representaron el 29.4% de todas las exportaciones peruanas.

El reporte señala que el crecimiento del valor exportado estuvo explicado principalmente por el aumento de precios internacionales. En marzo, el cobre y concentrados incrementaron su valor exportado en 37%, mientras que productos como plata y concentrados y plomo y concentrados registraron crecimientos de 185.3% y 271.7%, respectivamente.

También destacaron el oro en bruto y los cátodos de cobre, cuyos valores exportados crecieron gracias al incremento de sus precios promedio de exportación, en línea con la mayor demanda internacional de minerales estratégicos.

Asia impulsa demanda externa

China se mantuvo como el principal destino de las exportaciones peruanas durante marzo de 2026. Los envíos hacia ese mercado crecieron 40.1% interanual y tuvieron como principal producto al cobre y sus concentrados.

El continente asiático explicó el 61.5% del valor total exportado por el Perú durante marzo y registró un crecimiento de 43.6%, consolidándose como el principal motor de la demanda externa peruana.

El reporte también destacó el dinamismo de mercados como India, Noruega y Ecuador. En el caso de India, los envíos crecieron 278.5% impulsados por las exportaciones de oro en bruto.

En paralelo, Estados Unidos y la Unión Europea mantuvieron desempeños positivos durante el primer trimestre, concentrando el 10.6% y 8.2% de las exportaciones totales, respectivamente.

A nivel empresarial, Antamina lideró las exportaciones peruanas durante el primer trimestre de 2026 con envíos por US\$1 999.3 millones y un crecimiento de 93.8%. Le siguieron Cerro Verde y Southern Copper, cuyas exportaciones también mostraron resultados positivos.

En conjunto, estas tres compañías representaron el 17.8% del total exportado por el país en el periodo analizado, reflejando el peso que mantiene la minería dentro de la estructura exportadora peruana y su relevancia para el ingreso de divisas.

Agroexportación y regiones dinámicas

Además del sector minero, el reporte muestra un comportamiento favorable de varias actividades no tradicionales. Las exportaciones agroindustriales alcanzaron US\$2 762.2 millones entre enero y marzo, con un crecimiento de 4.9%.

Las frutas fueron el subsector más dinámico, impulsadas por mayores envíos de paltas, uvas y arándanos. Las uvas frescas se consolidaron como el principal producto no tradicional exportado por el Perú durante el primer trimestre de 2026.

El sector pesca y acuicultura también registró resultados positivos. Entre enero y marzo, sus exportaciones crecieron 49.5%, destacando el incremento de envíos de crustáceos, moluscos y productos congelados.

Por regiones, la zona Costa concentró el 51.1% de las exportaciones peruanas durante marzo y fue la más dinámica del país. Ica destacó por sus exportaciones de uvas frescas, mientras que Arequipa mostró un crecimiento interanual de 96.1%.

La zona Lima y Callao exportó US\$5 035.2 millones entre enero y marzo, equivalente al 18.5% del total nacional.



Incertidumbre electoral, inversión privada y sostenibilidad fiscal: los retos de la economía peruana

24

Víctor Fuentes, gerente de Políticas Públicas del Instituto Peruano de Economía, analiza el impacto de la coyuntura política sobre la inversión privada, la informalidad y las perspectivas de crecimiento del país hacia 2027.

¿Qué diferencias económicas perciben los mercados entre las candidaturas de Keiko Fujimori y Roberto Sánchez?

Hay diferencias claras entre ambos planes de gobierno. El de Juntos por el Perú plantea medidas aplicadas en otros países, como controles de precios y mayor participación estatal, con resultados poco favorables. Además, genera preocupación el impacto fiscal de sus propuestas.

En el caso de Keiko Fujimori, aunque su plan tampoco está exento de riesgos, mantiene una postura más cercana a la inversión privada y al crecimiento económico como mecanismo para reducir pobreza. Sin embargo, también existen dudas sobre cómo financiar varias de sus promesas.

En términos generales, los mercados perciben dos escenarios distintos: uno con riesgo de retroceso económico y otro que mantiene la inversión privada como eje principal del crecimiento.

¿Qué factores siguen limitando una recuperación más fuerte de la inversión privada?

El principal factor es la incertidumbre política. Muchas empresas prefieren esperar el resultado electoral antes de ejecutar proyectos. Esto afecta no solo a grandes compañías, sino también a pequeños negocios y familias vinculadas a la autoconstrucción, que representan una parte importante de la inversión privada no minera.

Otro problema importante es la inseguridad ciudadana y el avance de las economías ilegales. Muchas empresas destinan más recursos a seguridad y protección frente a extorsiones, reduciendo capacidad de inversión. En minería también hay impactos por la expansión de la minería ilegal, que retrasa proyectos y afecta inversiones millonarias. A eso se suma la burocracia y la tramitología, que ralentizan proyectos privados y públicos.

El MEF y el BCR proyectan un crecimiento cercano al 3 % este año. ¿Ese ritmo es sostenible hacia 2027 y qué sectores podrían impulsar empleo e inversión?

Sí, crecer alrededor de 3 % es posible en el corto plazo. Sin embargo, ese nivel de crecimiento resulta insuficiente para las necesidades del país. No alcanza para absorber a los jóvenes que ingresan cada año al mercado laboral ni para reducir la pobreza a un ritmo importante. Además, el potencial del Perú es mucho mayor.

El país cuenta con oportunidades en minería, energía, hidrocarburos, turismo y agroexportación que podrían permitir tasas cercanas al 5 % si existieran mejores condiciones para la inversión.

En cuanto a sectores, construcción seguirá siendo importante por el lado de la inversión privada, mientras comercio y servicios impulsarán el consumo. Sin embargo, minería continúa siendo el sector con mayor capacidad de crecimiento y generación de divisas.

La informalidad sigue siendo un problema estructural. ¿Qué reformas consideran prioritarias desde el Instituto Peruano de Economía?

La informalidad no se resolverá con una sola medida. Se necesita una agenda integral que incluya reformas tributarias y laborales.



Actualmente, muchas pequeñas empresas prefieren mantenerse en la informalidad porque el sistema tributario desincentiva el crecimiento. Además, los sobrecostos laborales hacen más difícil contratar formalmente. El Perú tiene costos laborales elevados y, al mismo tiempo, una de las tasas de informalidad más altas de la región. Eso refleja que el sistema actual no está funcionando adecuadamente.

Otro problema importante es la desconexión entre la educación y las necesidades del mercado laboral. Muchas universidades e institutos siguen formando profesionales en carreras saturadas, mientras sectores productivos demandan perfiles técnicos especializados.

¿Cuál será el principal desafío económico del próximo gobierno?

Existen dos grandes desafíos. El primero es la sostenibilidad fiscal. En los últimos años se aprobaron numerosos gastos públicos que han incrementado el déficit y generada preocupación sobre el nivel de deuda pública.

Si el desequilibrio fiscal continúa creciendo, el Estado tendrá menos margen para financiar servicios y podría aumentar la presión tributaria sobre empresas y trabajadores formales, afectando la inversión y el crecimiento económico.

El segundo gran desafío es la inseguridad ciudadana y el avance del crimen organizado. Las economías ilegales están ganando presencia y eso representa un riesgo para la actividad económica y la institucionalidad del país. La influencia de organizaciones criminales en gobiernos regionales y locales puede afectar seriamente la inversión y el desarrollo económico.



Cerro Verde impulsa sus resultados por el alza del cobre y fortalece su posición financiera

La minera elevó sus ingresos y utilidades en el primer trimestre de 2026 gracias al mayor precio del cobre, pese a una ligera caída en producción.

Mejores resultados en un contexto favorable para el cobre

Sociedad Minera Cerro Verde registró un sólido desempeño financiero durante el primer trimestre de 2026, impulsado principalmente por el incremento del precio internacional del cobre y del molibdeno. Según el reporte trimestral elaborado por Inteligo Group, la compañía alcanzó ventas por US\$ 1,361 millones, lo que representó un crecimiento de 24.7 % frente al mismo periodo del año anterior.

El resultado se produjo en un contexto de elevados precios internacionales de los metales, especialmente del cobre, cuyo valor realizado promedio alcanzó US\$ 5.74 por libra durante el trimestre, frente a los US\$ 4.65 registrados en el primer trimestre de 2025. El cobre continuó siendo el principal motor de ingresos de la minera, representando cerca del 89 % de las ventas totales.

El reporte sostiene que la compañía mantiene fundamentos financieros sólidos y una importante capacidad de generación de caja, incluso en un escenario donde la producción muestra ligeras caídas debido al agotamiento progresivo de las zonas de mayor ley mineral.

Menor producción, pero mayores márgenes

Durante el trimestre, Cerro Verde produjo 209.6 millones de libras de cobre, cifra ligeramente menor a la registrada en el mismo periodo del año anterior. La producción retrocedió 0.5 % debido a menores leyes del mineral y al avance

natural del yacimiento hacia zonas menos mineralizadas.

Asimismo, los volúmenes vendidos de cobre totalizaron 201.1 millones de libras, lo que significó una reducción anual de 3.9 %. Según el informe, este fue el menor volumen de ventas registrado por la minera en los últimos dos años.

Pese a esta reducción productiva, la compañía logró mejorar significativamente sus niveles de rentabilidad gracias al efecto precio y a eficiencias operativas implementadas durante los últimos trimestres.

El EBITDA ajustado alcanzó US\$ 823.9 millones, registrando un incremento de 38.9 % frente al primer trimestre de 2025. Además, el margen EBITDA subió de 54.3 % a 60.5 %, reflejando el impacto positivo del ciclo alcista del cobre y una estructura de costos competitiva.

El margen bruto también mostró una mejora importante, pasando de 43.3 % a 52.3 % en comparación con el mismo periodo del año previo.

Utilidades y posición financiera

La utilidad neta de Cerro Verde ascendió a US\$ 426.1 millones durante el primer trimestre de 2026, cifra superior en 41.1 % respecto al mismo periodo del año anterior. El incremento estuvo asociado principalmente al mayor valor de los metales vendidos.

Sin embargo, el reporte también señala factores que limitaron un mayor crecimiento de las ganancias, como el incremento del gasto por impuesto a la renta y las pérdidas por diferencia de cambio derivadas de la depreciación del sol frente al dólar.

A nivel financiero, la minera mantiene una estructura de capital conservadora



y bajos niveles de endeudamiento. Al cierre del trimestre, la compañía registró caja y equivalentes por US\$ 999 millones, mientras que el apalancamiento neto permaneció prácticamente en cero.

Los indicadores de rentabilidad también mostraron mejoras relevantes. El retorno sobre patrimonio (ROE) alcanzó 18.9 %, frente al 13.9 % registrado un año antes, mientras que el retorno sobre activos (ROA) aumentó de 11.4 % a 14.9 %.

Ampliación de operaciones y proyección futura

Actualmente, Cerro Verde se ubica como la tercera mayor productora de cobre del Perú, luego de haber perdido el segundo lugar debido a la menor ley de mineral procesado. No obstante, la compañía avanza en un plan de expansión orientado a extender la vida útil de la operación.

En febrero de 2026, el Servicio Nacional de Certificación Ambiental para las Inversiones Sostenibles aprobó la segunda modificación del Estudio de Impacto Ambiental de la minera, lo que permitirá ejecutar inversiones cercanas a US\$ 2,100 millones y extender las operaciones hasta 2053.

La ampliación contempla un nuevo plan de minado y un incremento en la capacidad de procesamiento de concentrados de 408 mil a 420 mil toneladas por día.

El reporte concluye que Cerro Verde mantiene una posición sólida dentro del sector minero peruano, respaldada por su capacidad de generación de caja, bajos niveles de deuda y el favorable contexto internacional para el cobre.





Miski Mayo consolida su liderazgo en fosfatos y amplía su estrategia para ganar espacio en el mercado

La operación en Bayóvar posiciona a la compañía como actor clave en la cadena global de fertilizantes, mientras impulsa inversiones, innovación y nuevas líneas comerciales en el Perú

Origen y consolidación

La trayectoria de Compañía Minera Miski Mayo en el Perú tiene un punto de partida claro en la adjudicación del proyecto Bayóvar el 5 de mayo de 2005. Este hito marcó el inicio de su desarrollo en el país y de una apuesta empresarial de largo plazo para poner en valor uno de los principales yacimientos de roca fosfórica de la región. A partir de entonces, la compañía desplegó un proceso intensivo de inversión, construcción de infraestructura y desarrollo logístico que permitió estructurar una operación de escala internacional.

Cinco años después, el 10 de julio de 2010, Miski Mayo inició oficialmente sus operaciones, consolidando su posicionamiento como productor de fosfatos y su integración a los mercados globales. Este momento no solo definió su arranque productivo, sino que también sentó las bases de un modelo de negocio enfocado en la exportación de materias primas para la industria de fertilizantes.

Escala productiva y dominio del mercado

Uno de los principales atributos de Miski Mayo es su liderazgo absoluto en el mercado nacional de fosfatos. La empresa concentra prácticamente la totalidad de la producción peruana de este recurso, lo que la convierte en un actor estratégico dentro de la minería no metálica y en un proveedor clave para el mercado internacional.

En términos de volumen, la operación ha alcanzado niveles cercanos a las 4.6 millones de toneladas métricas anuales, con proyecciones que bordean las 4.8 millones de toneladas. Esta escala permite sostener un flujo constante de producción y responder a la demanda global de insumos agrícolas, particularmente en un contexto donde los fertilizantes adquieren una relevancia creciente.

La ubicación de la operación, en la región Piura, también representa una ventaja competitiva significativa. La cercanía al puerto de Bayóvar facilita el transporte del concentrado de fosfato hacia mercados internacionales, optimizando costos logísticos y tiempos de exportación.

Exportaciones y posicionamiento internacional

Desde el inicio de sus operaciones, Miski Mayo ha desarrollado un modelo orientado principalmente a la exportación. El concentrado de fosfato producido en Bayóvar se envía a diversos mercados en América, Europa y Asia, donde es utilizado como materia prima en la fabricación de fertilizantes.

La compañía mantiene una dinámica sostenida en comercio exterior, con miles de operaciones registradas en los últimos años. Esta actividad refleja no solo la escala de la producción, sino también la capacidad de la empresa para integrarse a cadenas globales de suministro en un sector altamente competitivo.

El posicionamiento internacional de Miski Mayo cobra especial relevancia en un contexto marcado por la creciente preocupación por la seguridad alimentaria. Los fosfatos son un insumo esencial para la producción agrícola, por lo que su disponibilidad y distribución adquieren un valor estratégico para múltiples economías y gobiernos.

Diversificación hacia el mercado interno

En línea con los cambios en el entorno global, la compañía ha comenzado a explorar nuevas oportunidades en el mercado local. Este giro estratégico busca complementar el modelo exportador con una mayor presencia en el Perú, especialmente en el suministro de insumos para el sector agrícola.

La comercialización de fosfatos a nivel nacional podría contribuir a mejorar la disponibilidad de fertilizantes y reducir la dependencia de importaciones. Al mismo tiempo, abre la posibilidad de impulsar una cadena de valor más amplia, que incluya procesos de transformación y producción de insumos finales.



Este enfoque representa un cambio relevante en la estrategia de Miski Mayo, que pasa de ser un exportador de materia prima a un potencial actor en el desarrollo de soluciones para la agricultura local, con impacto directo en la productividad del campo.

Inversiones y sostenibilidad del negocio

La proyección de la operación en el país está estrechamente vinculada a la capacidad de la empresa para asegurar la continuidad de sus actividades en el largo plazo. En este sentido, Miski Mayo ha planteado un ambicioso plan de inversión que supera los 800 millones de dólares, orientado a extender la vida útil de la mina hasta el año 2061.

Estas inversiones incluyen tanto actividades de exploración como mejoras en los procesos operativos. El objetivo es optimizar el aprovechamiento de los recursos disponibles y garantizar niveles sostenidos de producción en un entorno cada vez más competitivo.

Adicionalmente, la empresa ha impulsado proyectos específicos de optimización, enfocados en la eficiencia del uso del agua, la mejora de la logística y la incorporación de nuevas tecnologías. Estas iniciativas no solo buscan reducir costos, sino también fortalecer la sostenibilidad de la operación en el tiempo.

Innovación y transformación digital

La adopción de herramientas tecnológicas se ha convertido en un componente central de la estrategia de Miski Mayo. La implementación de sistemas de gestión avanzados y plataformas digitales permite mejorar la eficiencia operativa y optimizar la toma de decisiones.

Programas internos de innovación han generado múltiples iniciativas orientadas a incrementar la productividad y modernizar los procesos. Este enfoque responde a una tendencia global en la industria minera, donde la digitalización y el uso de datos se consolidan como factores clave de competitividad.

La transformación digital también facilita una mejor planificación de la producción y una gestión más eficiente de los recursos, aspectos fundamentales para mantener la rentabilidad en el largo plazo.

Relación con el entorno y sostenibilidad

El desarrollo de la operación en Bayóvar implica una interacción constante con el entorno social y ambiental. En este contexto, Miski Mayo ha implementado diversas iniciativas orientadas a fortalecer su relación con las comunidades locales y promover el desarrollo en la provincia de Sechura.

La gestión sostenible de los recursos es otro de los pilares de la empresa. En particular, se han desarrollado acciones para optimizar el uso del agua y reducir el impacto ambiental de las operaciones. Estas medidas son clave para asegurar la continuidad del proyecto y cumplir con los estándares exigidos por la industria.



La sostenibilidad, en este sentido, no solo responde a un compromiso ambiental, sino también a una necesidad estratégica para garantizar la viabilidad del negocio en el tiempo.

Impacto económico y perspectivas

El rol de Miski Mayo en la economía peruana va más allá de la minería no metálica. Su producción está directamente vinculada a la industria de fertilizantes, lo que la posiciona como un actor relevante en la cadena de valor agrícola.



Estamos presentes en:

- 1 Ancash
- 2 Lima
- 3 Arequipa
- 4 Piura
- 5 Puno
- 6 Junín

En **HERTS** ofrecemos soluciones técnicas especializadas en restauración ecológica, tecnologías hídricas y sostenibilidad ambiental.

Contamos con un equipo multidisciplinario de más de 300 colaboradores comprometidos con la excelencia, la innovación y el cumplimiento de los más altos estándares técnicos y ambientales.

Contáctanos:

ventas@herts.com.pe
Av. Del Parque Norte 336
San Isidro - Lima, Perú.
(511) 2772066 / (511) 7173265

Felicidades a **MISKI MAYO** por su compromiso con el desarrollo sostenible del país.

Su confianza impulsa nuestro trabajo y nos motiva a seguir generando soluciones ambientales que trascienden.

¡Feliz Aniversario Miski Mayo!

AENOR
CERTIFICACIÓN DE CALIDAD
ISO 9001

AENOR
GESTIÓN AMBIENTAL
ISO 14001

AENOR
SEGURIDAD
ISO 45001

AENOR
IGUALDAD DE OPORTUNIDADES

IQNET
CERTIFICACIÓN

VERIFIED
EMPRESA HOMOLOGADA

CERTIFICACIÓN DE CALIDAD
ISO 26000



Megapuerto de Corío busca convertir al Perú en eje logístico clave entre Sudamérica y Asia

28

El proyecto impulsado por PROINVERSIÓN apunta a consolidar un corredor bioceánico en el sur del país, integrando infraestructura portuaria, vial y ferroviaria para fortalecer el comercio exterior y atraer nuevas inversiones privadas.

Corío y el nuevo mapa logístico regional

El Perú busca posicionarse como uno de los principales centros logísticos del Pacífico sudamericano con el desarrollo del Megapuerto de Corío, una iniciativa promovida por PROINVERSIÓN que apunta a fortalecer la conexión comercial entre Sudamérica y Asia mediante un corredor multimodal ubicado en el sur del país.

Durante el evento “Corredor Sur del Perú: Megapuerto de las Américas Corío”, el presidente ejecutivo de PROINVERSIÓN, Luis Del Carpio, destacó que el proyecto representa una oportunidad estratégica para convertir al país en una plataforma logística regional orientada al comercio internacional y la integración bioceánica.

La iniciativa se desarrolla en la provincia de Islay, en Arequipa, donde se proyecta la construcción de un terminal marítimo de gran capacidad que aprovechará las condiciones naturales de profundidad de la costa sur peruana. Según las autoridades, Corío tendría capacidad inicial para movilizar alrededor de 30 millones de toneladas anuales.

El proyecto forma parte del modelo APP 5.0 impulsado por PROINVERSIÓN, esquema que promueve corredores logísticos integrados, sostenibilidad territorial, digitalización y articulación entre infraestructura portuaria, vial y ferroviaria.

Ventaja estratégica frente a otros mercados

Uno de los principales argumentos planteados por las autoridades es la posi-

ción geográfica privilegiada del Perú para conectar la carga sudamericana con los mercados asiáticos. De acuerdo con PROINVERSIÓN, una ruta marítima entre Perú y Asia puede tomar cerca de 23 días, mientras que desde puertos brasileños el trayecto podría extenderse hasta 45 días.

Esta diferencia permitiría consolidar al sur peruano como una salida estratégica para productos provenientes no solo del Perú, sino también de Brasil y otros países de la región mediante corredores bioceánicos que conecten el Atlántico con el Pacífico.

El denominado Eje Sur ya integra infraestructura desde los puertos de Matarani, Ilo y Marcona hasta Iñapari, articulando carreteras, plataformas logísticas y conexiones intermodales para dinamizar el comercio exterior. PROINVERSIÓN indicó que las exportaciones generadas en esta zona pasaron de representar el 25% del total nacional en 2002 a cerca del 44% en 2025, superando los US\$ 40 mil millones.

El crecimiento ha sido impulsado principalmente por la minería, la agroexportación y los productos industriales, sectores que requieren infraestructura logística moderna para reducir costos, optimizar operaciones y mejorar competitividad en los mercados internacionales y fortalecer la capacidad exportadora del país.

Una ciudad logística e industrial

El Megapuerto de Corío no ha sido concebido únicamente como un terminal marítimo. El proyecto contempla el desarrollo de una ciudad logística orientada al almacenamiento, consolidación y distribución de carga nacional e internacional.

La propuesta incluye zonas industriales, plataformas de servicios y futuras conexiones ferroviarias que permitan integrar el puerto con corredores productivos nacionales e internacionales.



Además, el Gobierno Regional de Arequipa logró asegurar más de 34 mil hectáreas destinadas al desarrollo del puerto, el hub logístico y áreas de expansión vinculadas a actividades comerciales e industriales.

Las autoridades consideran que Corío podría complementar el crecimiento del puerto de Chancay y consolidar una red logística peruana enfocada en el comercio transpacífico.

PROINVERSIÓN, el Ministerio de Transportes y Comunicaciones y el Gobierno Regional de Arequipa suscribieron convenios para impulsar la convocatoria internacional del proyecto y promover inversiones privadas asociadas a su ejecución.

Inversiones y desarrollo descentralizado

El desarrollo del Eje Sur ha estado acompañado por importantes inversiones privadas en las últimas décadas. Entre 2002 y 2025, PROINVERSIÓN adjudicó 68 proyectos de Asociación Público Privada en el sur del país por alrededor de US\$ 14 mil millones.

A ello se suma una cartera adicional cercana a US\$ 12 900 millones para el periodo 2026-2028, que incluye proyectos de transporte, energía, saneamiento y logística.

Según estimaciones difundidas por autoridades regionales, el Megapuerto de Corío podría generar más de 50 mil empleos durante su construcción y convertirse en uno de los principales motores económicos del sur peruano.



Indicadores empresariales mejoran y refuerzan expectativas de recuperación económica en Perú

Encuesta del Banco Central de Reserva muestra avances en producción y situación de negocios, aunque persiste cautela en las expectativas de corto plazo

La mayoría de indicadores de situación actual de las empresas registró una mejora durante abril de 2026, según la encuesta elaborada por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). Los resultados reflejan una percepción empresarial más favorable respecto al desempeño económico, impulsada principalmente por el aumento de la producción y una mejor evaluación de la situación de los negocios.

El reporte señala que el indicador de situación actual del negocio pasó de 55,6 puntos en marzo a 56,6 puntos en abril, consolidándose en terreno optimista y evidenciando una mejora en la confianza empresarial. En este tipo de mediciones, un resultado superior a 50 puntos refleja una percepción positiva sobre la evolución económica.

Asimismo, el nivel de producción mostró uno de los mayores avances del informe, al elevarse de 51,2 a 57,1 puntos entre marzo y abril. Este incremento evidencia un mayor dinamismo en las actividades productivas y una recuperación más sostenida en distintos sectores económicos del país.

Producción y actividad empresarial muestran recuperación

La mejora de los indicadores empresariales se produce en un contexto de mayor estabilidad macroeconómica y desaceleración de la inflación respecto a años anteriores. Diversos sectores vinculados a minería, manufactura, comercio y servicios comenzaron a mostrar

señales de recuperación, favoreciendo las expectativas del sector privado.

El avance del indicador de producción resulta relevante debido a su relación con la actividad económica nacional. Un mayor nivel productivo suele asociarse con incremento de inversiones, mayor demanda laboral y mejores perspectivas para el crecimiento del Producto Bruto Interno.

El documento del banco central también muestra que el nivel de ventas permaneció prácticamente estable. Este indicador pasó de 56,5 puntos en marzo a 56,4 puntos en abril, manteniéndose en el tramo optimista pese a la ligera variación mensual.

Por otro lado, el nivel de demanda respecto a lo esperado subió de 47,0 a 47,6 puntos. Aunque continúa por debajo del umbral de optimismo, la mejora sugiere una percepción menos negativa sobre el comportamiento del mercado interno.

En contraste, las órdenes de compra respecto al mes anterior disminuyeron de 56,5 a 54,6 puntos. A pesar del retroceso, el indicador continúa en zona positiva, lo que indica que las empresas aún mantienen expectativas favorables sobre la continuidad de operaciones.

Expectativas empresariales mantienen terreno optimista

El informe también revela una moderación en los indicadores de expectativas empresariales. Aunque la mayoría retrocedió frente a marzo, casi todos permanecieron en zona optimista, reflejando que las compañías todavía prevén un desempeño favorable para los próximos meses.

De acuerdo con la encuesta, 15 de los 18 indicadores empresariales se ubicaron por encima de 50 puntos durante abril. Solo el indicador vinculado a la economía a tres meses se mantuvo en terreno pesimista, evidenciando cierta cautela respecto al corto plazo.



La reducción de las expectativas puede estar relacionada con factores internos y externos que todavía generan incertidumbre en el entorno económico. Entre ellos destacan el contexto político previo al proceso electoral y la volatilidad de los mercados internacionales.

Sin embargo, diversos analistas coinciden en que la economía peruana mantiene fundamentos macroeconómicos sólidos en comparación con otros países de la región. La estabilidad monetaria, el control gradual de la inflación y el desempeño exportador continúan respaldando la confianza empresarial.

Señales clave para inversión y crecimiento

Las encuestas de expectativas empresariales del banco central son consideradas uno de los principales termómetros de la economía peruana debido a que permiten anticipar tendencias relacionadas con inversión privada, contratación de personal y evolución de la actividad productiva.

En el actual escenario, la mejora de los indicadores de situación actual representa una señal positiva para la economía peruana. No obstante, la moderación de las expectativas demuestra que el sector empresarial todavía mantiene cautela frente a posibles riesgos internos y externos vinculados al entorno político y económico.

De cara a los próximos meses, la evolución de la inversión privada, la estabilidad política y el comportamiento de los mercados internacionales serán factores determinantes para consolidar la recuperación económica, fortalecer la confianza empresarial, impulsar nuevas inversiones y sostener el optimismo observado durante abril.





Líder Grupo Constructor impulsa expansión inmobiliaria con más de 11 mil viviendas entregadas

La inmobiliaria peruana fortaleció su presencia en Lima y Arequipa con proyectos dirigidos a los segmentos B y C, impulsando su crecimiento residencial y operativo.

Origen y crecimiento en el mercado inmobiliario

Líder Grupo Constructor inició operaciones en 2001 como una empresa orientada al desarrollo inmobiliario y construcción de proyectos residenciales en el Perú. Desde entonces, la compañía ha consolidado su presencia en el mercado a través de proyectos multifamiliares dirigidos principalmente a los segmentos B y C, apostando por zonas urbanas con alta demanda habitacional y potencial de crecimiento.

A lo largo de los años, la empresa amplió progresivamente su operación en Lima Metropolitana y Arequipa, fortaleciendo áreas vinculadas al diseño, construcción, gerencia de proyectos y comercialización de viviendas. Este crecimiento le permitió posicionarse dentro del sector inmobiliario peruano con una estrategia enfocada en el desarrollo de proyectos urbanos de mediana escala y rápida rotación comercial.

Actualmente, Líder Grupo Constructor cuenta con proyectos en distritos como

Surquillo, Magdalena, Pueblo Libre, Ate, Comas, Los Olivos e Independencia, además de operaciones en Arequipa, especialmente en zonas como Cerro Colorado y José Luis Bustamante y Rivero. La compañía mantiene presencia en distintas etapas del negocio inmobiliario, incluyendo preventa, construcción y entrega inmediata de departamentos.

La expansión de la empresa también se desarrolló en un contexto de crecimiento del sector inmobiliario peruano y de mayor demanda por vivienda urbana en ciudades con alta concentración poblacional. En ese escenario, la compañía orientó parte de su estrategia a identificar zonas con potencial de valorización y acceso a servicios, buscando atender a familias interesadas en vivienda formal y financiamiento habitacional.

Producción inmobiliaria y expansión operativa

Uno de los principales indicadores del crecimiento de la compañía es el volumen acumulado de construcción desarrollado desde su fundación. Líder Grupo Constructor supera el millón de metros cuadrados construidos y ha entregado más de 11 mil viviendas en el país.

Asimismo, registra alrededor de 75 proyectos ejecutados, consolidando una operación enfocada en vivienda urbana y multifamiliar. Actualmente mantiene una cartera de proyectos distribuida entre Lima y Arequipa, incluyendo desarro-

llos en preventa, construcción y entrega inmediata.

La empresa también ha adaptado su estrategia comercial y operativa a los cambios del mercado inmobiliario registrados en los últimos años. Tras la pandemia, priorizó proyectos de menor tamaño y ejecución más rápida, reduciendo la exposición financiera y apostando por desarrollos más eficientes en términos de inversión y comercialización.

Cada nuevo proyecto inmobiliario desarrollado por la empresa puede demandar inversiones cercanas a los US\$5 millones y generar ventas aproximadas de US\$20 millones, dependiendo de la ubicación y escala del desarrollo. Además, la compañía proyectó continuar evaluando nuevos terrenos tanto en Lima como en Arequipa para sostener el crecimiento de su cartera inmobiliaria.

Uno de los proyectos de mayor dimensión impulsados por la compañía se desarrolló en el distrito de Comas, alcanzando aproximadamente 50 mil metros cuadrados de construcción mediante una ejecución por etapas. Este tipo de desarrollos refleja la apuesta de la empresa por proyectos de escala relevante orientados a atender la demanda residencial en Lima Norte.

El enfoque operativo de la compañía también se concentra en mantener una rotación eficiente de proyectos y optimizar tiempos de construcción y comercialización. Esto le permite responder de manera más dinámica a los cambios del mercado inmobiliario y reducir riesgos asociados a proyectos de gran extensión o largos periodos de ejecución.

Enfoque en vivienda y desarrollo urbano

El crecimiento de Líder Grupo Constructor se encuentra vinculado al desarrollo de proyectos residenciales dirigidos principalmente a familias de ingresos medios, un segmento que continúa mostrando demanda sostenida en Lima y otras ciudades del país.

La compañía ha concentrado parte de su estrategia en zonas con potencial de densificación urbana y acceso a servicios, buscando responder a la necesidad de vivienda en sectores con crecimiento



poblacional y dinamismo comercial. En varios de sus proyectos, la ubicación cercana a corredores viales, centros comerciales y servicios urbanos forma parte de la propuesta de valor dirigida a compradores de vivienda. Además del desarrollo inmobiliario, la empresa también ha fortalecido áreas vinculadas a experiencia del cliente, comercialización digital y evaluación crediticia, incorporando herramientas que permitan agilizar los procesos de compra de vivienda.

En años recientes impulsó iniciativas orientadas a facilitar el acceso al financiamiento habitacional y optimizar la experiencia comercial de sus clientes, en línea con los cambios registrados en el mercado inmobiliario y las nuevas dinámicas de consumo.

Asimismo, la empresa evaluó oportunidades de diversificación hacia otros formatos inmobiliarios, incluyendo oficinas, multifamily y residencias estudiantiles,

manteniendo el interés por ampliar su presencia en nuevos segmentos y mercados. Dentro de su estrategia comercial, la compañía también viene apostando por proyectos de una o dos etapas, priorizando operaciones de menor exposición financiera y mayor velocidad de venta. Esta dinámica busca adaptarse a un mercado donde los compradores valoran cada vez más tiempos de entrega eficientes, conectividad urbana y acceso a financiamiento.

Capital humano y sostenibilidad

Además de su crecimiento operativo, Líder Grupo Constructor también desarrolló iniciativas vinculadas a cultura organizacional, sostenibilidad y bienestar laboral. La empresa figura en rankings relacionados con clima laboral y gestión de talento dentro del sector construcción, destacando en evaluaciones de Great Place to Work Perú.



En paralelo, impulsó programas orientados a fortalecer la convivencia comunitaria y el relacionamiento urbano en las zonas donde desarrolla sus proyectos inmobiliarios. Entre estas iniciativas figura el programa Comunidad Amiga CAMI, enfocado en generar integración con vecinos y promover buenas prácticas en el entorno urbano.

La compañía también mantiene un discurso corporativo vinculado a sostenibilidad, eficiencia y desarrollo urbano responsable, alineando parte de sus operaciones con tendencias del mercado inmobiliario relacionadas con calidad de vida, conectividad y planificación urbana.

PRISMA
Conocimiento · Experiencia · Innovación
Especialistas en ingeniería estructural

- Diseño estructural
- BIM
- Aislamiento sísmico / Disipación de energía
- Evaluación / Reforzamiento estructural
- Supervisión de obra

CONTACTO:
cotizaciones@prismaing.com
luis.speicher@prismaing.com

¡Escanéeme!



¿Puede la acuicultura convertirse en un nuevo motor exportador?

32

El crecimiento de la trucha, langostino y concha de abanico impulsa el avance de la acuicultura peruana, sector que empieza a ganar mayor peso dentro de las exportaciones hidrobiológicas.

La acuicultura gana espacio en el comercio exterior

La acuicultura peruana empieza a consolidarse como una de las actividades con mayor potencial de crecimiento dentro del sector exportador nacional. El incremento de la demanda internacional de productos hidrobiológicos, junto con mejores condiciones sanitarias y una mayor diversificación productiva, impulsa el desarrollo de especies como trucha, langostino y concha de abanico.

Aunque la pesca extractiva continúa liderando ampliamente la actividad pesquera peruana, la acuicultura empieza a ganar mayor protagonismo dentro de las exportaciones y estrategias de diversificación productiva.

Durante 2025, el Perú exportó 572 848 toneladas métricas de productos hidrobiológicos certificados por Sanipes, superando los US\$ 1880 millones FOB. Los principales destinos fueron China, Corea del Sur, Japón, España y Estados Unidos.

Además, las exportaciones pesqueras alcanzaron US\$ 1214 millones durante el primer trimestre de 2026, registrando un crecimiento de 53,7% respecto al mismo periodo del año anterior, impulsadas por mayores certificaciones sanitarias y una recuperación de la demanda internacional.

El fortalecimiento sanitario impulsa la competitividad

El fortalecimiento sanitario empieza a convertirse en uno de los principales factores competitivos del sector acuí-

la peruano. Durante 2025, Sanipes emitió más de 32 mil certificados sanitarios, 39,1% más que en 2024, beneficiando a 614 empresas pesqueras y acuícolas.

Las exportaciones respaldadas por estas certificaciones superaron los US\$ 4115 millones FOB considerando actividades pesqueras y acuícolas.

Especialistas del sector destacan que las mejoras sanitarias permiten ampliar acceso a mercados internacionales con mayores exigencias técnicas y fortalecen la imagen del Perú como proveedor confiable de productos hidrobiológicos.

La consolidación de estándares sanitarios también resulta clave para sostener el crecimiento exportador frente a un mercado internacional cada vez más competitivo.

Trucha, langostino y concha de abanico impulsan el sector

Uno de los productos con mayor crecimiento es la trucha peruana. Durante 2025, las exportaciones de esta especie alcanzaron aproximadamente 4300 toneladas métricas valorizadas en US\$ 34 millones FOB.

Los principales mercados para la trucha peruana fueron Japón, Estados Unidos y Canadá, países donde aumenta la demanda de proteínas marinas y productos con mejores estándares sanitarios.

Perú logró además declararse libre de cuatro enfermedades que afectan la trucha arcoíris, fortaleciendo su posicionamiento sanitario internacional y facilitando acceso a nuevos mercados.

Actualmente existen 3278 centros de producción acuícola de trucha distribuidos principalmente en regiones altoandinas como Puno, donde esta actividad genera empleo y cadenas productivas regionales.

El langostino también se consolida como una de las especies más dinámicas den-



tro de la acuicultura nacional. Según Produce, esta actividad registró un crecimiento de 17,5% durante 2025 respecto al año anterior.

La producción de langostino mantiene fuerte presencia en Tumbes y aparece entre los principales productos hidrobiológicos exportados por el país.

En paralelo, la concha de abanico continúa fortaleciendo su participación exportadora gracias al crecimiento de la demanda internacional y a mejores condiciones productivas en zonas costeras.

Según Produce, la cosecha acuícola nacional superó las 105 mil toneladas métricas durante 2025. Dentro de la producción total, la concha de abanico y la trucha mantienen las mayores participaciones productivas del sector.

Potencial exportador y desafíos pendientes

Especialistas consideran que la acuicultura posee potencial para convertirse en uno de los sectores exportadores más dinámicos de los próximos años debido al crecimiento global del consumo de proteínas marinas y a los límites productivos que enfrenta la pesca extractiva tradicional.

El Perú mantiene ventajas importantes para expandir esta industria gracias a su diversidad climática, extensa costa marítima, producción andina y acceso estratégico a mercados del Pacífico.

Sin embargo, el sector todavía enfrenta desafíos relacionados con infraestructura, tecnificación, escalamiento productivo y competitividad frente a productores regionales más desarrollados.





Pobreza en el Perú afectó a casi 9 millones de personas durante 2025

Aunque la pobreza retrocedió a 25.7% el último año, el país aún registra más de 2.3 millones de pobres adicionales frente a los niveles previos a la pandemia.

Recuperación parcial tras la pandemia

La pobreza monetaria en el Perú mostró una reducción importante durante 2025, aunque todavía se mantiene lejos de los niveles registrados antes de la pandemia. De acuerdo con estimaciones del Instituto Peruano de Economía, la tasa de pobreza pasó de 27.6% en 2024 a 25.7% en 2025, lo que representa la mayor caída anual desde 2013, excluyendo el rebote observado tras la emergencia sanitaria.

La mejora permitió que alrededor de 564 mil personas salieran de la pobreza durante el último año. Sin embargo, el balance continúa siendo negativo respecto al escenario prepandemia. Actualmente, el país registra cerca de 2 millones 348 mil pobres más que en 2019, cuando la incidencia de pobreza se ubicaba en 20.2%.

Según el IPE, la reducción observada en 2025 estuvo impulsada por un contexto económico más favorable. Entre los

factores que contribuyeron destacan el crecimiento de la inversión privada, que avanzó 10%, la expansión del empleo formal privado en 6.2% y el incremento de ingresos externos favorecidos por mejores precios de exportación.

A ello se sumó una inflación moderada dentro del rango meta del Banco Central de Reserva del Perú, lo que permitió cierta recuperación del poder adquisitivo de los hogares.

Pese a estos avances, el país todavía no logra recuperar el ritmo sostenido de reducción de pobreza observado antes de la pandemia, cuando el crecimiento económico y la inversión privada permitían caídas más aceleradas de este indicador.

La pobreza se urbaniza

Uno de los principales cambios identificados por el IPE es la creciente concentración de la pobreza en zonas urbanas. Aunque históricamente la pobreza estuvo más asociada al ámbito rural, el impacto económico de los últimos años modificó significativamente esa distribución.

En 2025, las áreas urbanas concentran el 74.1% de la población pobre del país, frente al 56.7% registrado en 2019. En términos absolutos, existen cerca de 2.9 millones de pobres urbanos más que antes de la pandemia.

La pobreza urbana descendió de 24.8% a 23.4% entre 2024 y 2025, pero aún permanece muy por encima del 14.6% registrado en 2019. En contraste, la pobreza rural cayó de 39.3% a 35.5%, mostrando una recuperación relativamente más rápida.

Dentro de este escenario, Lima Metropolitana y el Callao reflejan con claridad el deterioro social ocurrido en los últimos años. Aunque la pobreza en la capital retrocedió de 28.2% a 27.2% en el último año, el indicador continúa siendo casi el doble del nivel prepandemia, cuando alcanzaba 14.2%.

El informe también evidencia fuertes diferencias dentro de la propia capital. Lima Centro, que agrupa distritos de mayores ingresos como San Isidro, Miraflores y San Borja, mantiene la menor incidencia de pobreza con 12.6%. Sin embargo, Lima Este y el Callao registran niveles superiores al 30%, similares a los de regiones históricamente más vulnerables como Ayacucho.

Brechas regionales y desafíos pendientes

A nivel regional, el avance de la pobreza sigue mostrando fuertes desigualdades. Entre 2024 y 2025, seis regiones registraron incrementos en sus niveles de pobreza: Tumbes, Huancavelica, Ayacucho, Lambayeque, Cusco y Áncash.

El caso más crítico es el de Tumbes, donde la pobreza aumentó de 13.7% en 2019 a 28.3% en 2024, reflejando el deterioro económico registrado en algunas regiones del país durante los últimos años.

Además, en 16 de las 25 regiones peruanas la pobreza todavía se mantiene por encima de los niveles prepandemia, evidenciando que la recuperación continúa siendo desigual y frágil.

Frente a este panorama, el IPE advierte que reducir la pobreza de manera sostenida debe convertirse en una prioridad central para el próximo gobierno. El instituto sostiene que será necesario acelerar el crecimiento económico mediante mayores inversiones en minería, infraestructura y agroindustria, además de mejorar la predictibilidad regulatoria.





BCP acelera expansión internacional con compra de Helm Bank USA por US\$180 millones

La operación permitirá a Credicorp fortalecer su presencia financiera en Estados Unidos y ampliar su atención a clientes latinoamericanos con actividad internacional, en un contexto de expansión regional de la banca peruana.

Estrategia regional con foco en Estados Unidos

Credicorp anunció un nuevo avance en su estrategia de crecimiento internacional luego de confirmar que su subsidiaria Banco de Crédito del Perú (BCP) suscribió un acuerdo para adquirir el 100% de las acciones emitidas y en circulación de Helm Bank USA por US\$180 millones.

El monto de la operación estará sujeto al ajuste habitual al cierre definitivo de la transacción, según informó el holding financiero peruano al mercado.

La adquisición busca consolidar la presencia del grupo en Estados Unidos, especialmente en Florida, uno de los principales centros financieros y comerciales para la comunidad latinoamericana y para empresas con operaciones entre América Latina y Norteamérica.

Helm Bank USA opera como un community bank autorizado en el estado de Florida y, al 30 de septiembre de 2025, registraba activos por US\$1.141,8 millones y un patrimonio neto de US\$106,8 millones.

Credicorp apunta a fortalecer banca transfronteriza

El CEO de Credicorp, Gianfranco Ferrari, sostuvo que la operación permitirá fortalecer la capacidad del grupo para atender clientes cuyos flujos financieros se desarrollan tanto en sus países de origen como en Estados Unidos.

Según explicó, la estrategia apunta a reforzar los servicios de banca internacional y ampliar las capacidades de atención para clientes corporativos, patrimoniales y comerciales con actividad regional.

Ferrari señaló además que el posicionamiento histórico de Helm Bank USA dentro de la comunidad latinoamericana encaja con la visión de crecimiento de Credicorp y con el objetivo de fortalecer una plataforma financiera regional integrada.

Desde Helm Bank USA, su presidente y CEO, Mark Crisp, afirmó que la integración con Credicorp representa una evolución natural para la entidad y permitirá ampliar el alcance de sus servicios financieros.

El ejecutivo destacó que la fortaleza financiera del grupo peruano y su enfoque centrado en el cliente constituyen una base sólida para el crecimiento futuro de la institución en el mercado estadounidense.

SBS autorizó compra y restan avaluos regulatorios

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) notificó oficialmente al BCP la autorización para adquirir el 100% de las acciones de Helm Bank USA, según el Hecho de Importancia remitido al mercado de valores.

La operación será ejecutada mediante las subsidiarias Orange Perú Holding S.A. y Orange Financial Holding Inc., compañías creadas específicamente para concretar la compra y mantener la titularidad de las acciones del banco estadounidense.

Sin embargo, el cierre definitivo todavía depende de autorizaciones regulatorias en Estados Unidos. Entre ellas figuran la aprobación de la Florida Office of Financial Regulation (OFR), entidad encargada de supervisar las instituciones financieras que operan en Florida, y del Federal Reserve System (FED).

Credicorp indicó que la transacción también deberá cumplir las condiciones habituales de cierre establecidas para este tipo de adquisiciones internacionales dentro del sistema financiero estadounidense.

Expansión del BCP en Miami refuerza estrategia internacional

La adquisición de Helm Bank USA se suma a otros movimientos recientes del BCP en el mercado estadounidense. En abril de 2026, la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal aprobó la solicitud del banco peruano para abrir una sucursal bancaria en Miami bajo licencia estatal de Coral Gables.

La decisión fue interpretada por el mercado como una señal clara de la estrategia de expansión internacional impulsada por Credicorp, especialmente en segmentos vinculados a banca corporativa, comercio exterior, financiamiento internacional y gestión patrimonial.





Pagos inmediatos consolidan nueva infraestructura financiera en América Latina

La interoperabilidad y las transferencias en tiempo real aceleran la digitalización empresarial y redefinen la experiencia de consumo en Perú y la región.

Los pagos inmediatos dejaron de ser una innovación del ecosistema fintech para convertirse en uno de los principales motores de transformación del comercio digital en América Latina. Actualmente, cerca del 45% del volumen digital de la región ya se procesa mediante sistemas de pagos rápidos, en un contexto donde consumidores y empresas demandan operaciones instantáneas y disponibles en tiempo real.

El avance es especialmente visible en Perú, donde la digitalización de pagos viene creciendo de forma sostenida gracias a la interoperabilidad entre billeteras digitales, aplicativos bancarios y códigos QR. Según cifras del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), actualmente se realizan más de 263 millones de transacciones interoperables mensuales, mientras que los pagos QR en comercios crecieron 74% durante el último año.

La evolución ya no responde únicamente a una mayor adopción de billeteras digitales, sino a un cambio estructural en el comportamiento financiero de usuarios y empresas. De acuerdo con el BCRP, cada

adulto peruano realiza en promedio 665 pagos digitales al año, equivalente a casi dos operaciones diarias.

El checkout influye directamente en las ventas

La velocidad del pago se convirtió además en un componente clave dentro de la experiencia de compra digital. En sectores como eCommerce, marketplaces, delivery y plataformas de servicios, cualquier fricción adicional durante el proceso de pago impacta directamente en la conversión comercial.

Según Baymard Institute, cerca del 18% de consumidores abandona una compra online cuando encuentra procesos de checkout largos o complejos, mientras que otro 10% desiste cuando el comercio ofrece pocos métodos de pago. La tasa promedio global de abandono de carrito bordea el 70%.

Para Sergio Giannotti, director of Commercial Strategy & Growth de LigoPay, el mercado está entrando en una etapa donde la rapidez del pago deja de ser un valor agregado para convertirse en un estándar operativo.

“El usuario digital ya se acostumbró a pagar, transferir y confirmar operaciones en segundos. Esa expectativa ahora se trasladó al eCommerce, marketplaces, plataformas de servicios y portales online”, señaló el ejecutivo.

La expansión del comercio móvil también está acelerando este fenómeno. En operaciones realizadas desde smartphones, los usuarios muestran menor tolerancia a procesos largos o poco intuitivos, obligando a las empresas a simplificar flujos de pago y automatizar validaciones en tiempo real.

Empresas modernizan su operación financiera

El crecimiento de pagos interoperables también viene presionando a las compañías a modernizar su infraestructura financiera y reducir procesos manuales asociados a conciliaciones, validación de transacciones y gestión de liquidez.

A mayor volumen digital, las empresas requieren identificar operaciones instantáneamente, automatizar conciliaciones y disponer de fondos en tiempo real para mantener continuidad operativa. Esto es particularmente relevante en industrias con alta intensidad transaccional como retail, gaming, remesas, delivery y plataformas digitales.

Según KPMG, el 48% de retailers considera que operar con infraestructuras de pagos fragmentadas u obsoletas representa uno de sus principales desafíos operativos.

“Ya es el nuevo estándar en la industria trabajar con esta inmediatez. Esto reduce de manera importante toda la carga manual y operativa al momento de conciliar operaciones”, explicó Giannotti.

En respuesta, las empresas vienen migrando hacia plataformas integradas que permiten gestionar cobros, pagos, conciliación automática y QR interoperables desde una sola conexión tecnológica.

Perú acelera interoperabilidad y regulación

El crecimiento del ecosistema peruano también viene acompañado por una consolidación regulatoria. En diciembre de 2025, el BCRP publicó un nuevo Reglamento del Sistema Nacional de Pagos que fortalece la supervisión sobre interoperabilidad, pagos digitales y nuevos actores fintech.





Antapaccay: producción de cobre, inversión minera y gestión empresarial en el corredor sur

La compañía minera se consolida como uno de los principales productores de cobre del Perú, con operaciones en Cusco que articulan producción, exportaciones y desarrollo económico en el sur andino, en un contexto de creciente demanda global por metales estratégicos.

Origen empresarial y desarrollo del activo minero

Compañía Minera Antapaccay S.A., subsidiaria de Glencore, es una empresa del sector cuprífero que gestiona la unidad minera Antapaccay en la provincia de Espinar, región Cusco. Su origen está vinculado a la continuidad de la actividad minera en la zona tras el cierre progresivo de la mina Tintaya, que durante décadas fue uno de los principales yacimientos de cobre del sur del país.

La empresa desarrolló el proyecto Antapaccay como reemplazo de Tintaya, con el objetivo de mantener la producción y aprovechar la infraestructura existente. La construcción se ejecutó a inicios de la década de 2010 y permitió el inicio de

operaciones comerciales en noviembre de 2012.

Este proceso marcó una transición operativa relevante en el distrito minero de Espinar, consolidando la presencia de la compañía como actor empresarial en la producción de cobre en el Perú y asegurando la continuidad de la actividad extractiva en una de las principales zonas mineras del sur.

Operación minera y capacidades productivas

La unidad minera Antapaccay, operada por la compañía, es una mina a tajo abierto dedicada a la extracción y procesamiento de cobre, con presencia de subproductos como oro y plata. El mineral es tratado en una planta concentradora ubicada en la misma operación, donde se obtienen concentrados destinados a exportación.

La empresa gestiona una capacidad de procesamiento que oscila entre 70 mil y 85 mil toneladas de mineral por día, lo que representa más de 25 millones de toneladas anuales. Este volumen posiciona a Antapaccay como una operación de gran escala dentro del sistema minero nacional.

El proceso productivo incluye perforación, voladura, carguío, transporte y

tratamiento metalúrgico. La eficiencia en estas etapas es clave para sostener los niveles de producción en un contexto de variaciones en la ley del mineral, así como para optimizar el uso de recursos y mantener estándares operativos.

Producción y desempeño operativo

Compañía Minera Antapaccay registra una producción anual de cobre que se ha mantenido en niveles cercanos a las 160 mil toneladas en los últimos años. En 2023, la empresa alcanzó aproximadamente 164,700 toneladas, mientras que en 2024 la producción se ubicó en torno a las 160 mil toneladas.

En 2025, la producción superó las 130,000 toneladas, impulsada por un repunte significativo en la segunda mitad del año y un mayor procesamiento, posicionándose como pilar en el sur del Perú.

En cuanto a subproductos, la empresa genera entre 70 mil y 90 mil onzas de oro al año, así como entre 2 y 2,5 millones de onzas de plata, lo que contribuye a diversificar sus ingresos y mejorar la rentabilidad del negocio en distintos escenarios de mercado.

Inversión y posicionamiento en el sector

El desarrollo de Antapaccay implicó una inversión inicial cercana a los US\$1,500 millones, destinada a la construcción de infraestructura minera integral. Esta inversión incluyó planta concentradora, sistemas eléctricos, campamentos, manejo de relaves y redes logísticas necesarias para la operación.

Si se considera la inversión acumulada en la zona, incluyendo la operación previa de Tintaya, el monto supera los US\$2,500 millones. Este nivel de inversión refleja la importancia estratégica del distrito minero de Espinar dentro del portafolio global de Glencore.

A nivel nacional, Compañía Minera Antapaccay se posiciona como un productor de cobre de escala media-alta, con participación relevante en el volumen total del país y presencia dentro de uno de los principales corredores productivos del sector.



Exportaciones y generación de ingresos

La empresa destina la totalidad de su producción a mercados internacionales en forma de concentrados de cobre. Los principales destinos incluyen China, Japón, Corea del Sur y países europeos, donde el mineral es utilizado en industrias vinculadas a energía, manufactura, construcción y tecnologías de electrificación.

El valor de las exportaciones depende del precio internacional del cobre. En un escenario de precios entre US\$3,8 y US\$4,2 por libra, los ingresos generados por la compañía pueden situarse entre US\$1,200 millones y US\$1,500 millones anuales.

Este nivel de exportaciones posiciona a la empresa como un generador relevante de divisas para el país, contribuyendo al saldo de la balanza comercial y al dinamismo del sector externo.

Costos y eficiencia operativa

En términos de costos, la compañía presenta un costo directo de producción (C1) estimado entre US\$1,40 y US\$1,70 por libra de cobre. Este rango refleja un nivel competitivo dentro del mercado internacional, aunque sujeto a variaciones según condiciones operativas y características del mineral.

La gestión eficiente de costos es un factor determinante para sostener la rentabilidad, especialmente en escenarios de volatilidad en el precio del cobre. En este sentido, la optimización de procesos y el control operativo forman parte de la estrategia de la empresa.

Impacto económico y aporte al país

El sector minero representa alrededor del 10 % del Producto Bruto Interno (PBI) del Perú y cerca del 60 % de sus exportaciones. En este contexto, Compañía

Minera Antapaccay contribuye como uno de los actores relevantes dentro del corredor minero del sur andino.

La empresa genera transferencias económicas a través de impuestos y canon minero, beneficiando a gobiernos regionales y locales. En años de altos precios del cobre, estos recursos pueden superar los S/300 millones anuales en la región Cusco.

Además, su operación impulsa la actividad económica mediante la generación de empleo, la contratación de servicios y la dinamización de economías locales vinculadas a la minería.

Empleo y encadenamiento productivo

Compañía Minera Antapaccay genera entre 1,500 y 2,000 empleos directos, además de entre 4,000 y 6,000 empleos indirectos asociados a la cadena de valor.

Estos empleos abarcan operaciones mineras, mantenimiento, transporte, servicios logísticos y actividades contratistas. El impacto laboral es significativo en la provincia de Espinar, donde la minería constituye una de las principales fuentes de empleo formal.

La empresa también promueve el desarrollo de proveedores locales, lo que contribuye a dinamizar la economía regional, fortalecer capacidades empresariales y generar encadenamientos productivos en su entorno.

Infraestructura y rol en el corredor minero

La operación de la empresa forma parte del corredor minero del sur, una red logística que conecta diversas operaciones cupríferas con los puertos de exportación en la costa peruana.

Este sistema permite el transporte de concentrados desde regiones como

Cusco y Apurímac hacia terminales marítimas, facilitando su salida hacia mercados internacionales. La conectividad logística es un factor clave para la competitividad del sector minero.

La participación de Antapaccay en este corredor refuerza su importancia estratégica dentro del sistema productivo nacional y su integración en la cadena de exportación de minerales.

Proyecto Coroccohuayco y continuidad operativa

Uno de los principales ejes de desarrollo de la compañía es el proyecto Coroccohuayco, un yacimiento cercano que permitirá extender la vida útil de la operación Antapaccay.

Este proyecto contempla una inversión estimada entre US\$1,500 y US\$1,800 millones, y busca incorporar nuevas reservas de cobre al sistema productivo. Su desarrollo permitirá mantener niveles de producción sostenidos en el largo plazo y optimizar el uso de la infraestructura existente.

Coroccohuayco representa una oportunidad clave para asegurar la continuidad operativa de la empresa en un contexto donde la disponibilidad de recursos es un factor determinante.

Proyección empresarial y del mercado del cobre

El desempeño futuro de Compañía Minera Antapaccay estará condicionado por la evolución del precio del cobre, la disponibilidad de recursos minerales y la ejecución de proyectos de expansión.

En el contexto global, el cobre es considerado un mineral estratégico para la transición energética, debido a su uso en electrificación, energías renovables y tecnologías limpias. Esta tendencia sostiene una perspectiva favorable para su demanda en el mediano y largo plazo.



EMPRESA DE LABORES Y SERVICIOS

Saluda cordialmente a Minera Antapaccay por su aniversario institucional, deseándoles muchos más años de éxitos, crecimiento y compromiso con el desarrollo del país.

R.U.C.20115699271
Central Telefónica Oficina Central Ilo
Teléfonos: 053 483217 / 483282
E-mail: principal@laser.com.pe
www.laser.com.pe



Volcan refuerza estrategia de sostenibilidad y expansión operativa hacia el 2030

38

La minera peruana avanza en descarbonización, gestión social y fortalecimiento operativo, en una etapa marcada por nuevas inversiones, modernización tecnológica y metas de reducción de emisiones.

Más de ocho décadas de operación minera

Volcan Compañía Minera S.A.A. inició operaciones en 1943 en el abra de Ticlio y, tras más de 80 años de actividad, se consolidó como una de las principales productoras de zinc, plomo y plata del Perú y del mercado internacional. Actualmente, la compañía mantiene operaciones en unidades como Yauli, Cerro de Pasco y Chungar, además de desarrollar actividades vinculadas a procesamiento y generación energética.

La empresa cuenta con más de 268 mil hectáreas de concesiones mineras, cuatro minas subterráneas, dos minas de tajo abierto y cinco plantas concentradoras con capacidad conjunta superior a 26 mil toneladas por día. Asimismo, opera una planta de lixiviación y mantiene infraestructura energética asociada a sus operaciones.

Durante los últimos años, Volcan reforzó su estrategia corporativa mediante proyectos de expansión, reorganización operativa y fortalecimiento de capacidades productivas, en un contexto donde la minería enfrenta mayores exigencias ambientales, sociales y regulatorias.

Resultados operativos y desempeño comercial

En 2025, la compañía registró ventas netas por US\$1,180.7 millones, cifra que representó un crecimiento de 22.9% respecto al 2024, cuando alcanzó US\$960.5 millones. El incremento estuvo impulsado

por el desempeño de sus principales metales comercializados y por la evolución del mercado internacional de minerales.

La empresa comercializa concentrados de zinc, plomo, cobre y plata, además de barras de doré, tanto en el mercado local como en destinos internacionales. Aproximadamente el 55% de las ventas realizadas durante 2025 se concentró en el mercado peruano, mientras que las exportaciones tuvieron como principales destinos China y Corea del Sur en el caso de concentrados minerales, y Suiza para barras de doré de plata.

En paralelo, la compañía continúa fortaleciendo criterios vinculados a sostenibilidad y evaluación de riesgos dentro de su estrategia comercial, incorporando análisis sobre solvencia financiera, estabilidad operativa y cumplimiento de compromisos comerciales en la relación con clientes y socios estratégicos.

Descarbonización y metas ambientales

Uno de los principales ejes estratégicos impulsados por Volcan en los últimos años está relacionado con sostenibilidad y transición energética. Tras el ingreso de Integra Capital como accionista mayoritario, la compañía inició una nueva etapa enfocada en fortalecer su estrategia ambiental y desarrollar un plan de descarbonización alineado con los objetivos del Acuerdo de París.

Como parte de esta hoja de ruta, la minera estableció la meta de alcanzar emisiones netas cero hacia el 2050. El plan contempla objetivos progresivos de reducción de emisiones industriales de CO₂e en los alcances 1 y 2: 20% al 2030, 35% al 2035 y 50% al 2040.

La estrategia considera además un portafolio de 20 proyectos orientados a reducción de emisiones, junto con inversiones estimadas por más de US\$180 millones en tecnologías limpias hasta el 2040. La empresa también proyecta que más del



50% de su energía eléctrica provenga de fuentes renovables en los próximos años.

En términos ambientales, Volcan reportó que las emisiones de Alcance 1 alcanzaron 53,805 toneladas de CO₂ equivalente en 2025, mostrando una reducción de 12.66% frente al año anterior.

Gestión social y desarrollo territorial

La compañía también mantiene programas vinculados a educación, salud, empleo local y fortalecimiento comunitario en sus zonas de influencia directa y operaciones mineras. Su modelo de gestión social se basa en pilares relacionados con educación, salud, desarrollo económico y generación de empleo, buscando articular proyectos de largo plazo con comunidades cercanas a sus operaciones.

Durante 2025, Volcan desarrolló programas de becas técnicas y universitarias, campañas médicas, capacitaciones y proyectos de infraestructura en distintas unidades mineras. Entre las iniciativas reportadas destacan convenios educativos, formación técnica en SENATI y CETEMIN, programas de salud preventiva y proyectos de desarrollo agropecuario.

La minera informó además que el 57% de su fuerza laboral en planilla corresponde a trabajadores locales, mientras que alrededor del 30% del personal de contratistas proviene de comunidades ubicadas en áreas de influencia de sus operaciones.

En paralelo, la empresa continúa fortaleciendo su modelo de sostenibilidad corporativa, incorporando criterios de gobernanza, gestión ambiental, derechos humanos y resiliencia operativa dentro de su estrategia de largo plazo.





PRONIS impulsa inversiones por más de S/ 675 millones para modernizar el sector salud

Los proyectos buscan cerrar brechas históricas de atención médica y fortalecer la infraestructura sanitaria en provincias estratégicas del sur peruano.

La región Apurímac atraviesa uno de los procesos de transformación sanitaria más importantes de las últimas décadas. En una zona históricamente afectada por brechas en infraestructura hospitalaria y dificultades de acceso a servicios especializados, el Programa Nacional de Inversiones en Salud (PRONIS), unidad ejecutora del Ministerio de Salud (Minsa), viene impulsando una cartera de proyectos estratégicos que apunta a fortalecer la capacidad de atención médica en varias provincias del sur peruano.

Las inversiones actualmente en marcha superan los S/ 675 millones y abarcan hospitales, centros de salud, equipamiento biomédico e infraestructura complementaria destinada a mejorar la capacidad resolutoria regional. El objetivo es descentralizar servicios y garantizar una atención más oportuna para miles de ciudadanos.

Cotabambas concentra las principales inversiones sanitarias

Uno de los proyectos más avanzados es el Hospital de Challhuahuacho, en la provincia de Cotabambas, que registra un avance físico de 97.91 %. La moderna infraestructura hospitalaria, valorizada en más de S/ 171.7 millones, contará con áreas de hospitalización, salas de operaciones, servicios especializados, planta de oxígeno y equipamiento médico de alta complejidad.

Actualmente, la obra se encuentra en la etapa final de implementación de componentes constructivos y equipamiento biomédico, consolidándose como una de las inversiones hospitalarias más relevantes de la región.

La importancia de este proyecto también responde al crecimiento económico y poblacional generado por la actividad minera en Cotabambas, una de las zonas de mayor dinamismo productivo del país. La mayor presión sobre los servicios públicos ha incrementado la demanda de infraestructura hospitalaria moderna.

En la misma provincia, el Centro de Salud Haqaira ya culminó su infraestructura y actualmente ingresa a la etapa final de implementación de equipamiento médico y mobiliario clínico. El proyecto demandó una inversión superior a S/ 49.6 millones y fortalecerá los servicios de consulta externa, emergencia y atención materno-infantil.

A ello se suma el Centro de Salud Cotabambas, que alcanza un avance total de 88.8 %. La infraestructura contempla consultorios, ambulancia rural, equipamiento médico y ambientes especializados destinados a ampliar la cobertura sanitaria provincial.

El proyecto supera los S/ 87.5 millones de inversión y actualmente avanza en partidas vinculadas a acabados, sistemas de comunicaciones, ascensores, accesos e instalaciones técnicas especializadas.

Hospitales estratégicos avanzan en Chincheros y Tambobamba

El despliegue sanitario también alcanza a otras provincias estratégicas de Apurímac. El Hospital de Chincheros registra un avance de 21.28 % y contempla una inversión superior a S/ 220 millones.

El establecimiento de salud categoría II-1 contará con servicios de hospitalización, emergencia, centro obstétrico y consultorios especializados. Actualmente se ejecutan trabajos estructurales relacionados con habilitación de acero y vigas como parte de la fase constructiva principal.

En paralelo, el Hospital de Tambobamba presenta un avance físico de 14.9 % y una inversión superior a S/ 147 millones. El proyecto contempla áreas de hospitalización, sala de operaciones y parto, planta de oxígeno y equipamiento especializado orientado a elevar la capacidad de respuesta médica provincial.

Asimismo, el Hospital de Emergencias Chalhuanca, en la provincia de Aymaraes, alcanza un avance de 27.9 % en sus obras de contingencia. Esta intervención permitirá fortalecer la atención de emergencias mediante infraestructura moderna y equipamiento biomédico.





¿Puede Perú perder competitividad minera frente a Argentina?

Mientras el Perú mantiene su liderazgo cuprífero y una de las mayores carteras mineras de la región, Argentina acelera incentivos e inversiones para captar capital internacional en cobre y litio.

La nueva competencia minera regional

Sudamérica atraviesa una nueva etapa de competencia por inversiones mineras impulsada por la creciente demanda global de cobre y litio, minerales considerados estratégicos para la transición energética, la inteligencia artificial y la expansión tecnológica mundial. En este escenario, Argentina empieza a ganar protagonismo regional con reformas orientadas a captar capital extranjero, mientras el Perú enfrenta cuestionamientos relacionados con burocracia, conflictividad y tiempos de aprobación de proyectos.

Actualmente, el Perú mantiene importantes ventajas dentro de la industria minera global. El país continúa siendo el segundo productor mundial de cobre y posee una cartera de proyectos mineros superior a los US\$ 63 mil millones, según el Ministerio de Energía y Minas.

Además, la cartera de exploración minera 2026 alcanza los US\$ 757 millones distribuidos en 69 proyectos, incorporando 32 nuevas iniciativas respecto al año anterior. El Gobierno también prevé

que ocho proyectos mineros inicien etapa de ejecución durante 2026 con inversiones superiores a US\$ 7600 millones.

La minería continúa siendo uno de los principales motores económicos peruanos y representa una parte importante de las exportaciones nacionales. Regiones como Arequipa, Apurímac, Moquegua y Cusco concentran varios de los proyectos cupríferos más relevantes del país.

Argentina acelera incentivos para captar inversiones

Sin embargo, el escenario regional empieza a mostrar nuevos competidores. Argentina impulsa actualmente una agresiva estrategia para atraer inversiones mineras mediante el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones, conocido como RIGI, promovido por el gobierno de Javier Milei.

Este esquema ofrece estabilidad tributaria por 30 años, beneficios cambiarios y facilidades aduaneras para proyectos superiores a US\$ 200 millones, medidas que han despertado interés entre grandes compañías internacionales.

El gobierno argentino proyecta que las exportaciones mineras del país podrían pasar de cerca de US\$ 6000 millones en 2025 a más de US\$ 32 mil millones durante la próxima década impulsadas principalmente por cobre y litio.

Las autoridades argentinas estiman además que la producción nacional podría

alcanzar 1,64 millones de toneladas de cobre al año y cerca de 580 mil toneladas de carbonato de litio equivalente.

El avance argentino en cobre y litio

El crecimiento del litio ya posiciona a Argentina como uno de los actores más relevantes dentro del denominado “triángulo del litio” sudamericano junto con Chile y Bolivia. Sin embargo, el país también empieza a expandirse rápidamente en cobre, mercado históricamente dominado por Perú y Chile.

Uno de los proyectos más importantes es Los Azules, ubicado en la provincia de San Juan, que contempla inversiones cercanas a US\$ 4000 millones y producción superior a 200 mil toneladas anuales de cobre en sus primeras etapas.

Empresas globales como Rio Tinto, BHP, Glencore, Lundin Mining y First Quantum vienen fortaleciendo presencia en proyectos argentinos vinculados principalmente a cobre y litio.

Además, el gobierno argentino flexibilizó restricciones regulatorias y ambientales para facilitar nuevas inversiones mineras, buscando acelerar proyectos considerados estratégicos para la economía del país.

Los desafíos pendientes para el Perú

Aunque Perú mantiene ventajas geológicas, experiencia minera e infraestructura más desarrollada, distintos especialistas advierten que el país enfrenta desafíos relacionados con competitividad regulatoria y velocidad de ejecución.

El Instituto Peruano de Economía señaló que la denominada “permisología” continúa siendo uno de los principales obstáculos para destrabar inversiones mineras. A ello se suman conflictos sociales, incertidumbre política y largos procesos de aprobación ambiental.

Incluso organismos empresariales y consultoras internacionales vienen alertando sobre el riesgo de que parte del capital minero global empiece a dirigirse hacia jurisdicciones consideradas más ágiles para desarrollar proyectos.





Generación Z impulsará fuerte expansión del consumo en América Latina hacia 2030

El gasto de los jóvenes nacidos entre 1997 y 2012 crecerá en US\$ 192 mil millones en la región, impulsando cambios en comercio digital, marketing y hábitos de compra.

Un consumidor con mayor influencia

La generación Z comienza a consolidarse como uno de los grupos de consumo más influyentes de América Latina. Según estimaciones de la consultora Americas Market Intelligence (AMI), el gasto de este segmento crecerá en US\$ 192 mil millones entre 2024 y 2030, reflejando el avance de una generación que cada vez tiene mayor peso dentro de las decisiones de compra en la región.

Integrada por jóvenes nacidos entre 1997 y 2012, la generación Z representa actualmente cerca del 25% de la población mundial y se perfila como uno de los motores de consumo más importantes hacia el final de la década. Distintos estudios coinciden en que sus hábitos de compra son diferentes a los de generaciones anteriores debido a una mayor digitalización, acceso constante a información y uso intensivo de tecnología.

En América Latina, el crecimiento del comercio electrónico, las billeteras digitales y las plataformas móviles está acelerando el protagonismo económico de

este grupo. Países como Brasil, México, Colombia y Perú muestran un incremento sostenido de consumidores jóvenes que utilizan marketplaces, aplicaciones fintech y redes sociales para realizar compras y comparar productos.

El impacto de la inteligencia artificial

Uno de los cambios más relevantes en el comportamiento de la generación Z es el uso creciente de inteligencia artificial durante el proceso de compra. El estudio de AMI señala que el 62% de los jóvenes de esta generación en América Latina utiliza herramientas de IA para buscar información, revisar características de productos, comparar precios y validar opiniones antes de tomar decisiones.

Más allá de una tendencia tecnológica, este comportamiento refleja una transformación del recorrido tradicional de compra. Los consumidores jóvenes ya no dependen únicamente de publicidad o posicionamiento de marca, sino que priorizan información inmediata, comparaciones en tiempo real y recomendaciones digitales.

Willard Manrique, CEO del Grupo Crossland y especialista en Dirección Comercial, sostuvo que este nuevo perfil de consumidor está elevando las exigencias para las empresas. Según explicó, las marcas deben responder con procesos ágiles, información consistente y experiencias integradas entre canales físicos y digitales.

Especialistas del sector señalan que la velocidad de respuesta y la personalización empiezan a ser tan importantes como el precio o la reputación de marca. El uso de datos, automatización e inteligencia artificial ya se convierte en un factor decisivo para captar consumidores jóvenes.

Menor fidelidad y más comparación

Otro rasgo que diferencia a la generación Z es la menor fidelidad hacia marcas tradicionales. Estudios de NielsenIQ indican que estos consumidores priorizan más el valor percibido y la experiencia que la permanencia con una sola marca.

Esto obliga a las empresas a competir constantemente por atención y relevancia en plataformas digitales. Redes sociales como TikTok, Instagram y YouTube se han convertido en espacios clave para descubrir productos, comparar alternativas y evaluar tendencias antes de concretar compras.

En paralelo, la generación Z también muestra mayor sensibilidad frente a temas como sostenibilidad, autenticidad y transparencia empresarial. Diversos estudios internacionales identifican que los consumidores jóvenes valoran cada vez más que las empresas comuniquen acciones relacionadas con impacto ambiental o responsabilidad social.

En el caso peruano, estas tendencias coinciden con un escenario donde los hogares mantienen un consumo más planificado. Según Kantar, el ticket promedio de compra se mantuvo estable durante 2025, mientras los consumidores continuaron priorizando promociones y optimización del gasto familiar.

Desafíos para las empresas

El avance económico de la generación Z representa una oportunidad importante para las empresas, aunque también implica nuevas exigencias comerciales. Las marcas ya no solo deben captar atención en redes sociales, sino demostrar valor real, rapidez de respuesta y capacidad de adaptación frente a hábitos de consumo cada vez más cambiantes.





DP World: del desierto de Dubái al corazón logístico del comercio peruano

La multinacional nacida en Emiratos Árabes Unidos transformó al Callao en uno de los principales hubs marítimos del Pacífico sudamericano y hoy enfrenta nuevos desafíos logísticos en Perú.

El nacimiento de un gigante global

La historia de DP World está estrechamente ligada a la transformación económica de Dubái. Durante la década de 1970, Emiratos Árabes Unidos entendió que el petróleo no sería suficiente para sostener su crecimiento futuro y decidió convertir a Dubái en un centro global de comercio, transporte y logística.

El primer gran paso fue el desarrollo de Port Rashid y posteriormente del puerto Jebel Ali, infraestructura que terminaría convirtiéndose en uno de los terminales marítimos más importantes del planeta. A partir de ese crecimiento nació Dubai Ports Authority, entidad encargada de administrar y expandir las operaciones portuarias del emirato.

Con el avance del comercio internacional y la consolidación de Dubái como plataforma logística entre Asia, Europa y África, el grupo inició una agresiva estrategia de internacionalización. En 2005, tras la integración de Dubai Ports Authority y Dubai Ports International, nació oficialmente DP World.

La empresa aceleró rápidamente su expansión global. Uno de sus movimientos más importantes ocurrió en 2006 con la compra de la histórica firma británica P&O por aproximadamente US\$ 6.800 millones, operación que le permitió ingresar con fuerza a mercados de Europa, América y Asia.

Desde entonces, DP World dejó de ser únicamente un operador portuario para convertirse en una plataforma logística integra-

da. Hoy la compañía administra terminales marítimos, zonas francas, centros de almacenamiento, transporte terrestre y soluciones digitales vinculadas al comercio internacional.

Actualmente opera más de 80 terminales en decenas de países y se ha consolidado como uno de los actores más influyentes del comercio marítimo mundial.

Resultados récord y expansión internacional

La expansión global de DP World se reflejó con fuerza en sus resultados más recientes. Durante 2025, la compañía registró ingresos récord por US\$ 24.400 millones, impulsados por el crecimiento de sus divisiones portuarias y logísticas.

El EBITDA ajustado alcanzó US\$ 6.400 millones, mientras que las utilidades netas superaron US\$ 1.900 millones. Además, la empresa movilizó más de 93 millones de TEU a nivel mundial, consolidando uno de los mayores volúmenes de carga del sector portuario internacional.

La estrategia actual de DP World apunta a fortalecer corredores comerciales y redes logísticas integradas en Asia, África y América Latina. La empresa desarrolla inversiones en India, Arabia Saudita, Senegal, Reino Unido y Emiratos Árabes Unidos, buscando posicionarse como un operador capaz de controlar gran parte de la cadena logística global.

Dentro de esa expansión, Sudamérica comenzó a ganar relevancia estratégica, especialmente por el crecimiento de exportaciones mineras, agrícolas y energéticas. Perú aparece hoy entre los mercados más importantes de la compañía en la región debido al crecimiento sostenido de carga y a la posición estratégica del Callao en el Pacífico sudamericano.

La apuesta por el Perú

DP World llegó al Perú en 2006 tras obtener la concesión del Terminal Muelle Sur del Callao. Cuatro años después, en 2010, inició oficialmente sus operaciones portuarias, dando paso a una nueva etapa de modernización para el principal puerto del país.

Desde entonces, la compañía transformó la dinámica operativa del Callao mediante la incorporación de tecnología, ampliación de infraestructura y modernización de procesos logísticos vinculados al comercio exterior peruano.

El proyecto más importante ejecutado hasta ahora fue el Muelle Bicentenario, inaugurado tras una inversión cercana a US\$ 400 millones. La expansión elevó considerablemente la capacidad operativa del terminal y permitió atender simultáneamente tres megabuques.

Gracias a esa ampliación, el terminal alcanzó una capacidad proyectada cercana a 3 millones de TEU anuales y consolidó al Callao como uno de los principales hubs marítimos de la costa oeste sudamericana.



Durante 2025, DP World Callao superó por primera vez los 2 millones de TEU movilizados en un solo año, convirtiéndose en uno de los terminales más importantes de la costa pacífica sudamericana.

El crecimiento estuvo impulsado principalmente por agroexportaciones, carga minera y comercio con Asia. Productos como arándanos, uvas, paltas, cítricos y mangos dependen cada vez más de la eficiencia logística del Callao para llegar a mercados internacionales.

La empresa estima que sus operaciones tienen impacto directo sobre miles de empleos directos e indirectos vinculados al comercio exterior, transporte y servicios logísticos. Además, el terminal cumple un rol clave dentro de la cadena exportadora peruana y del abastecimiento de importaciones que ingresan al país.

Durante 2026, DP World proyecta movilizar alrededor de 2,3 millones de TEU, lo que representaría un nuevo récord operativo para el terminal del Callao y consolidaría su liderazgo dentro del sistema portuario peruano y de la costa pacífica regional.

El reto operativo del Callao

Sin embargo, el crecimiento acelerado del terminal también comenzó a revelar nuevas limitaciones operativas y logísticas.

Según información presentada por la empresa ante Ositrán, el principal cuello de botella actualmente se encuentra en las grúas pórtico del muelle, que operan bajo fuerte presión debido al incremento sostenido de carga.

El problema ya no pasa únicamente por espacio de almacenamiento o capacidad de patios, sino por productividad operativa, velocidad de atención de buques y eficiencia del frente de atraque.

Las cifras muestran que varias áreas del terminal todavía cuentan con margen operativo, pero la capacidad de atención de las grúas empieza a convertirse en el principal límite para sostener el crecimiento futuro.

A ello se suma otro desafío aún más complejo: la congestión logística terrestre del Callao.

El aumento del flujo de carga comenzó a generar presión sobre accesos vehiculares, transporte pesado y circulación de camiones alrededor del puerto. El crecimiento del comercio exterior empieza a chocar con las limitaciones urbanas y viales de la zona portuaria.

Por ello, durante mayo de 2026, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y DP World iniciaron coordinaciones para implementar mejoras logísticas orientadas a reducir sobrecostos, optimizar ingresos de camiones y fortalecer la competitividad del puerto.

Entre las medidas evaluadas figuran mejoras en programación de citas, digitalización de procesos, optimización del flujo vehi-



cular y fortalecimiento de la infraestructura logística vinculada al terminal.

Paralelamente, el Ministerio de Transportes y Comunicaciones también inició acciones conjuntas con la empresa para fortalecer la seguridad vial asociada al transporte de carga pesada en los alrededores del Callao.

Las autoridades y la empresa buscan reducir riesgos viales, ordenar el tránsito de camiones y mejorar la circulación vinculada a las operaciones portuarias.

Todo ello refleja que DP World dejó de ser únicamente un operador marítimo para convertirse en un actor central dentro de la infraestructura logística peruana.



En *Palacios & Asociados* nos unimos a la celebración del 20° aniversario de DP World, felicitándolos por estos años de crecimiento, liderazgo y contribución al desarrollo del sector logístico y portuario.

*Agradecemos la confianza brindada a nuestro equipo como **proveedores del servicio de agenciamiento de aduanas**, permitiéndonos seguir trabajando juntos para impulsar operaciones eficientes y seguras.*

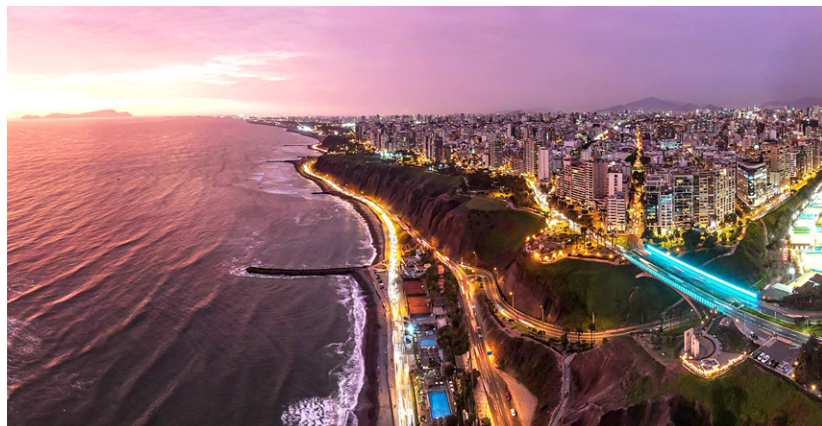


WWW.PASOC.PE




PALACIOS & ASOCIADOS - CONSORCIO LOGÍSTICO





Perú vuelve al Top 10 de los países más complejos para hacer negocios en 2026

Reporte de TMF Group señala que la digitalización y las mayores exigencias regulatorias elevaron la complejidad operativa para empresas e inversionistas en Perú.

Perú regresa entre las economías más complejas

Perú volvió a ubicarse entre los 10 países más complejos del mundo para hacer negocios, según la edición 2026 del Global Business Complexity Index elaborado por TMF Group. El estudio posiciona al país en el décimo lugar global y en el sexto puesto dentro de América Latina, reflejando un retroceso frente al año anterior, cuando había salido del Top 10 y ocupado la posición 13.

El informe analiza 81 jurisdicciones que representan más del 90 % de la economía mundial y evalúa factores relacionados con cumplimiento tributario, regulación laboral, administración corporativa y gestión de entidades legales. Además, mide el costo operativo que enfrentan empresas locales e inversionistas extranjeros para cumplir los marcos regulatorios.

De acuerdo con el reporte, el regreso de Perú al grupo de economías más com-

plejas se explica principalmente por el proceso de transformación digital y la adaptación que deben realizar las compañías frente a nuevos requisitos tecnológicos y administrativos implementados por las autoridades.

Aunque el país mostró avances graduales en simplificación y modernización institucional durante los últimos años, TMF Group considera que todavía persisten desafíos estructurales que afectan el clima de negocios y reducen la competitividad.

Digitalización y mayores exigencias

Uno de los principales hallazgos del estudio es que la digitalización se ha convertido en un factor de doble impacto para las empresas que operan en Perú. Si bien las herramientas tecnológicas permiten automatizar procesos y mejorar la eficiencia, también incrementan las exigencias de cumplimiento y adaptación operativa.

En el último año, el país aceleró la implementación de plataformas digitales y sistemas electrónicos vinculados a trámites fiscales y administrativos. Estas medidas buscan fortalecer la resiliencia empresarial y ampliar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a nuevos mercados.

Sin embargo, el informe advierte que la coexistencia entre procesos digitales y trámites presenciales sigue generando fricciones operativas. Muchas compañías todavía deben combinar procedimientos tradicionales con nuevas plataformas tecnológicas, lo que incrementa costos y tiempos de gestión.

Según TMF Group, las empresas extranjeras enfrentan mayores dificultades debido a la necesidad de actualizar permanentemente sus sistemas de cumplimiento y adaptarse a cambios regulatorios frecuentes. Esto eleva la complejidad administrativa y obliga a realizar inversiones constantes en tecnología y procesos internos.

El estudio también destaca el avance global de mecanismos como la facturación electrónica y la contabilidad digital. En 2026, el 58 % de las jurisdicciones evaluadas exige algún nivel de facturación electrónica para determinadas empresas, cifra superior al 54 % registrado el año anterior.

Para la consultora, esta tendencia refleja cómo los gobiernos fortalecen sus sistemas de supervisión y control corporativo mediante herramientas digitales que incrementan las obligaciones de cumplimiento para el sector privado.

Desafíos para mejorar el entorno empresarial

El reporte sostiene que Perú registró mejoras sostenidas entre 2023 y 2025, periodo en el que logró reducir parcialmente su nivel de complejidad. Sin embargo, los recientes cambios tecnológicos y regulatorios volvieron a elevar las barreras operativas.

A nivel regional, Perú se ubica por debajo de países como México, Brasil, Colombia, Bolivia y Argentina en el ranking de complejidad. México ocupa el segundo lugar global, mientras Brasil aparece en el tercero y Colombia en el sexto puesto.

Geraldo Arosemena, Country Head para Perú y Bolivia de TMF Group, señaló que las empresas que logren adaptarse exitosamente a las herramientas digitales estarán mejor posicionadas para aprovechar las oportunidades del mercado peruano.





Perú gana terreno a Chile y fortalece su liderazgo agroexportador

Las exportaciones frutícolas peruanas reducen la distancia con Chile y fortalecen la posición del país en el comercio agrícola mundial. El Midagri proyecta que Perú podría superar a Chile en envíos agrícolas en los próximos años.

La competencia entre Perú y Chile por el liderazgo agroexportador en América Latina se intensifica cada año, especialmente en el negocio de las frutas frescas. Así lo revela el estudio Evolución de las exportaciones agrícolas de Perú y Chile al 2025, elaborado por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri), el cual evidencia el rápido crecimiento de la oferta peruana y la recuperación del sector agrícola chileno.

El informe indica que las exportaciones de frutas crecieron entre 2010 y 2025 a una tasa promedio anual de 7.5% en Chile y de 19.1% en Perú, reflejando la mayor velocidad de expansión alcanzada por la agroexportación peruana en los mercados internacionales.

En el caso chileno, las ventas frutícolas lograron recuperarse luego de la caída de 17% registrada en 2023. Durante 2024 y 2025, las exportaciones aumentaron 24% y 17%, respectivamente, alcanzando montos récord de US\$ 8,289 millones y US\$ 9,707 millones.

Perú, en tanto, mantuvo un crecimiento sostenido. Las exportaciones de frutas llegaron a US\$ 6,470 millones en 2024 y alcanzaron US\$ 7,296 millones en 2025, equivalente a un incremento de 13%.

Las proyecciones de la Dirección de Estudios Económicos del Midagri señalan que, de mantenerse las actuales condiciones favorables, Perú podría superar a Chile en exportaciones frutícolas hacia el 2028. Para ese año se estiman envíos por US\$ 12,331 millones para Perú y US\$ 12,057 millones para Chile.

El informe sostiene que el valor exportado por Perú sería 2.3% superior al chileno y que el liderazgo peruano podría consolidarse a partir del 2029.

Frutas impulsan el crecimiento peruano

El estudio destaca que las frutas frescas representan actualmente el segmento más dinámico de la agroexportación peruana y concentran el 68% de los envíos agrícolas nacionales.

Dentro de este bloque sobresale el arándano, producto que se ha convertido en el principal motor del crecimiento exportador. En 2025, sus despachos superaron los US\$ 2,457 millones, equivalentes al 23% de las exportaciones agrícolas del país. Con ello, Perú mantiene su posición como el principal exportador mundial de este fruto.

Las uvas de mesa también registran un desempeño relevante. Las exportacio-

nes cerraron el 2025 con US\$ 1,960 millones, permitiendo que el país se consolide como el mayor exportador global de este producto fresco, superando a Italia, Estados Unidos y Chile.

Otro cultivo estratégico es la palta fresca, cuyos envíos alcanzaron US\$ 1,363 millones. Gracias a este resultado, el Perú se posiciona como el segundo proveedor mundial de palta, solo detrás de México.

El Midagri también resalta el crecimiento de los mangos frescos y congelados. Estos productos alcanzaron exportaciones por US\$ 498 millones en 2025, pese a los problemas climáticos registrados durante las últimas campañas.

Chile mantiene fortaleza exportadora

Aunque Perú muestra un crecimiento más acelerado, Chile continúa siendo una de las principales potencias agrícolas de la región. Según el informe del Midagri, las frutas representan el 90% de las exportaciones agrícolas chilenas.

El principal producto chileno son las cerezas frescas, que concentran el 32.3% de los envíos agrícolas de ese país. En 2025, las exportaciones de cerezas sumaron US\$ 3,486 millones, con un crecimiento de 13% respecto al año anterior.

También destacan las avellanas y nueces de nogal, frescas y secas, cuyos despachos alcanzaron US\$ 1,125 millones y representaron el 10.5% del total exportado.

Chile mantiene además una presencia importante en productos como paltas, uvas, manzanas y arándanos, aunque varios de estos cultivos mostraron un menor dinamismo frente al avance peruano.

La gerenta de Agroexportaciones de la Asociación de Exportadores, Claudia Solano, destacó que uno de los principales desafíos del Perú es fortalecer la infraestructura logística para sostener el crecimiento del sector.

Al cierre del 2025, las exportaciones agrícolas totales de Perú alcanzaron US\$ 10,730 millones, mientras que Chile registró US\$ 10,789 millones.



Modernización del puerto de Supe busca impulsar la pesca artesanal y fortalecer el desarrollo regional

La renovación del Desembarcadero Pesquero Artesanal de Supe busca fortalecer la pesca artesanal, elevar estándares sanitarios y dinamizar la economía de Lima provincias mediante nueva infraestructura logística.

La modernización del Desembarcadero Pesquero Artesanal de Supe se perfila como uno de los principales proyectos de infraestructura pesquera impulsados recientemente en Lima provincias. La obra, ejecutada por el Ministerio de la Producción a través del Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero (FONDEPES), busca fortalecer la competitividad de la pesca artesanal mediante mejores condiciones sanitarias, logísticas y operativas.

Ubicado en Supe Puerto, provincia de Barranca, el proyecto demandó una inversión superior a S/ 40 millones y beneficiará de manera directa e indirecta a miles de personas vinculadas a la actividad pesquera artesanal, transporte, comercialización y servicios asociados.

Más allá de la infraestructura, el objetivo central de la intervención apunta a transformar las condiciones operativas de uno de los principales puntos de desembarque pesquero del norte chico de Lima.

Infraestructura para elevar competitividad

Durante años, gran parte de los desembarcaderos artesanales del país enfrentaron limitaciones vinculadas a conservación de productos hidrobiológicos, manipulación sanitaria, informalidad y falta de equipamiento adecuado. Estas deficiencias afectan la calidad del pes-

cado, reducen precios de comercialización y limitan el acceso a mercados más exigentes.

Con la modernización del puerto de Supe, Produce busca elevar estándares sanitarios y mejorar la competitividad de los pescadores artesanales dedicados principalmente al abastecimiento para consumo humano directo.

La nueva infraestructura incorpora mejores sistemas de desembarque, áreas de procesamiento, cadena de frío, almacenamiento y espacios adecuados para manipulación de productos hidrobiológicos. Además, se espera reducir pérdidas asociadas a conservación deficiente y fortalecer la trazabilidad sanitaria de los productos pesqueros.

La mejora de infraestructura también apunta a generar mayor valor comercial para las capturas artesanales, permitiendo que los pescadores accedan a mercados más formales y mejores condiciones de comercialización.

Impacto económico y social

Otro aspecto importante es el impacto social y económico que tendría el proyecto sobre las comunidades costeras de Barranca y zonas cercanas.

La pesca artesanal representa una de las principales fuentes de empleo e ingresos en numerosos distritos del litoral peruano. Sin embargo, gran parte de esta actividad todavía opera con infraestructura limitada y elevados niveles de informalidad.

En ese contexto, la modernización de desembarcaderos pesqueros se ha convertido en uno de los principales ejes de Produce para fortalecer cadenas productivas regionales y mejorar condiciones laborales del sector.



El proyecto de Supe también forma parte de una estrategia nacional orientada a modernizar infraestructura pesquera artesanal y elevar estándares de inocuidad en toda la cadena hidrobiológica.

Produce viene impulsando mejoras similares en distintos puntos del país mediante inversiones en desembarcaderos, laboratorios sanitarios, fortalecimiento de cadenas de frío y ampliación de servicios vinculados a la pesca artesanal.

Uno de los objetivos de largo plazo es incrementar la competitividad del sector pesquero peruano frente a mercados nacionales e internacionales cada vez más exigentes en calidad y trazabilidad sanitaria.

Etapas y desafíos pendientes

La ejecución del proyecto de Supe también atravesó distintas etapas técnicas y administrativas. Inicialmente, la obra debía culminarse antes, pero posteriormente fue necesario adjudicar un saldo adicional superior a S/ 12,5 millones para completar infraestructura complementaria y trabajos pendientes.

Esa etapa adicional permitió culminar equipamiento, adecuaciones operativas y componentes necesarios para el funcionamiento integral del desembarcadero. Pese a los retrasos, el proyecto forma parte de las principales obras que el Gobierno busca dejar dentro del sector producción durante 2026.

Especialistas consideran que este tipo de infraestructura puede tener impacto importante sobre productividad, reducción de pérdidas y formalización pesquera, especialmente en regiones costeras donde la actividad artesanal continúa siendo uno de los motores económicos locales.





Banco Mundial: población venezolana genera aporte de US\$ 530 millones a la economía peruana

Un estudio elaborado junto con ACNUR señala que la población venezolana genera un impacto económico equivalente al 1,3 % del PBI peruano y mantiene altos niveles de participación laboral.

Impacto económico de la migración venezolana

La población venezolana residente en Perú aporta cerca de US\$ 530 millones anuales a la economía nacional, según un análisis realizado por el Banco Mundial y ACNUR, la Agencia de la ONU para los Refugiados. El estudio estima que dicho impacto representa aproximadamente el 1,3 % del Producto Bruto Interno peruano y refleja el creciente peso económico de esta comunidad dentro del país.

El informe también concluye que por cada S/ 1 invertido por el Estado peruano en atención e integración de población refugiada y migrante venezolana, se genera un retorno fiscal de S/ 2,6 mediante consumo, actividad económica e impuestos indirectos.

Las cifras forman parte de una evaluación más amplia sobre integración económica y movilidad humana en Perú, uno de los principales países receptores

de población venezolana en América Latina. Actualmente, alrededor de 1,64 millones de ciudadanos venezolanos residen en territorio peruano.

Según datos del Banco Mundial, más del 80 % de esta población se encuentra económicamente activa y más del 30 % cuenta con estudios superiores y experiencia profesional. El organismo señala además que una gran parte participa en sectores como comercio, servicios, emprendimientos y trabajo independiente.

Integración y mercado laboral

El estudio elaborado por el Banco Mundial y ACNUR sostiene que la integración laboral y social de población refugiada y migrante puede generar efectos positivos sobre productividad, consumo interno y dinamismo económico, especialmente cuando existen condiciones adecuadas de acceso a documentación, educación, salud y empleo.

En Perú, la inserción laboral de ciudadanos venezolanos ocurre en un contexto donde la informalidad continúa siendo elevada. Diversos análisis señalan que gran parte de esta población se incorpora inicialmente a actividades informales, fenómeno similar al observado en millones de trabajadores peruanos.

Aun así, organismos internacionales consideran que el aporte económico

de la migración puede incrementarse si existen mayores oportunidades de formalización y aprovechamiento de capacidades profesionales.

Para ACNUR, las cifras ayudan a observar la integración desde una perspectiva más amplia y basada en evidencia. La organización sostiene que las personas refugiadas no solo requieren asistencia humanitaria, sino también mecanismos que les permitan reconstruir sus vidas y participar activamente en las comunidades de acogida.

Laura Almirall, representante de ACNUR en Perú, señaló que el valor de las personas refugiadas no debe medirse únicamente por su aporte económico. Según explicó, cuando acceden a documentación, educación, salud y empleo pueden integrarse plenamente y contribuir al desarrollo de las sociedades que las reciben.

Crisis regional y movilidad humana

La migración venezolana se ha convertido en uno de los mayores desplazamientos humanos registrados en América Latina durante las últimas décadas. ACNUR estima que cerca de 7,9 millones de personas han salido de Venezuela debido a crisis económicas, humanitarias y situaciones de vulneración de derechos.

De ese total, aproximadamente 6,7 millones permanecen en países de América Latina y el Caribe, lo que ha generado importantes desafíos sociales, económicos y migratorios para gobiernos de la región.

ACNUR remarca además que no todas las personas que cruzan fronteras lo hacen por las mismas razones. Mientras algunas migran por motivos económicos o laborales, otras abandonan sus países debido a persecución, violencia o riesgos para su seguridad y requieren protección internacional.

En ese contexto, la organización enfatiza la importancia de diferenciar entre migración y refugio dentro de las políticas públicas y marcos legales internacionales.





IBT Group: operador global de infraestructura hospitalaria bajo modelo de asociación público privada

El grupo español desarrolla infraestructura en más de 30 países bajo un modelo integral. En el Perú opera desde 2014 con dos hospitales de EsSalud bajo asociación público privada.

Expansión global en infraestructura

IBT Group es un conglomerado empresarial de origen español fundado en 2003 en Madrid, especializado en el desarrollo de infraestructura bajo un modelo integral que combina ingeniería, construcción, financiamiento, equipamiento y operación de proyectos. Esta estructura le permite ejecutar iniciativas completas, desde la fase de diseño hasta la gestión operativa de servicios asociados.

El grupo participa en sectores como salud, transporte, energía, agua y edificaciones de gran escala. Su enfoque no se limita a la ejecución de obras, sino que incorpora la operación de la infraestructura, lo que lo posiciona como un actor dentro del segmento de gestión de servicios públicos bajo contratos de largo plazo.

A nivel internacional, IBT Group ha desarrollado operaciones en más de 30 países en Europa, América Latina, África y Asia. Su crecimiento ha estado vinculado al desarrollo de modelos de asociación público privada, especialmente en economías que han impulsado la participación del sector privado en infraestructura pública.

Este proceso de expansión ha permitido al grupo consolidar una presencia internacional orientada a proyectos de alta complejidad, en los que la gestión integral del servicio constituye un elemento central. En varios mercados, su participación se ha concentrado en proyectos donde la continuidad operativa y la eficiencia del servicio son determinantes para el cumplimiento de los contratos.

Además, la diversificación geográfica le ha permitido reducir riesgos asociados a mercados individuales, manteniendo una cartera de proyectos distribuida en distintas regiones. Esta estrategia ha sido clave para sostener su crecimiento en un entorno global marcado por la necesidad de modernización de infraestructura pública.

Modelo de negocio y operación

El modelo de IBT Group se basa en la integración de todas las fases del ciclo de un proyecto. La empresa participa en el diseño, financiamiento, construcción, equipamiento y operación, lo que le permite asumir la gestión completa de infraestructuras bajo contratos de largo plazo.

En el sector salud, este esquema implica la administración de hospitales completamente equipados, donde el operador privado gestiona la operación diaria bajo estándares definidos por el Estado. La evaluación del desempeño se realiza mediante indicadores que miden la calidad del servicio, la eficiencia operativa y la disponibilidad de recursos.

Este enfoque permite que la infraestructura se mantenga como propiedad pública, mientras que la operación es asumida por un gestor privado bajo contratos de concesión o asociación público privada. En este tipo de esquemas, el operador debe cumplir metas específicas relacionadas con tiempos de atención, cobertura de servicios y niveles de calidad.

El modelo también incorpora mecanismos de supervisión y penalidades en caso de incumplimiento, lo que busca alinear los incentivos del operador con los objetivos del sistema público. De esta manera, la rentabilidad del proyecto está directamente vinculada al desempeño operativo.

Ingreso y consolidación en el Perú

IBT Group ingresa al Perú en el marco de procesos de asociación público privada en el sector salud. La adjudicación de los proyectos se realiza en 2012, la implementación inicia en 2013 y el inicio oficial de operaciones hospitalarias se registra el 30 de abril de 2014.

Ese día entran en funcionamiento los hospitales Alberto Barton, en el Callao, y Guillermo Kaelin, en Villa María del Triunfo. Ambos establecimientos forman parte del sistema de EsSalud y representan los primeros hospitales de alta complejidad operados bajo el modelo APP en el país.



Estos proyectos marcaron un cambio en la gestión de infraestructura hospitalaria pública, al incorporar la participación de un operador privado en la administración integral del servicio. Asimismo, establecieron un precedente para la implementación de esquemas similares en otros sectores.

Desde su puesta en marcha, los hospitales han operado de manera continua, consolidando el modelo en el tiempo y posicionando a IBT Group como un actor relevante dentro del sistema de salud pública peruano.

Operación hospitalaria en EsSalud

En el Perú, el rol de IBT Group se centra en la gestión integral del servicio, que incluye administración hospitalaria, mantenimiento de infraestructura, logística, equipamiento médico y soporte operativo continuo.

El funcionamiento del modelo se basa en indicadores de desempeño establecidos contractualmente con EsSalud. Estos indicadores evalúan la calidad de atención, los tiempos de respuesta, la disponibilidad de servicios y el cumplimiento de estándares operativos.

El sistema está diseñado para garantizar la continuidad del servicio hospitalario bajo supervisión estatal, con responsabilidades claramente definidas entre el sector público y el operador privado. Esta estructura busca asegurar que la prestación del servicio se mantenga estable incluso en contextos de alta demanda.

Además, el modelo incorpora procesos de mejora continua orientados a optimizar la gestión hospitalaria, lo que incluye la actualización de equipamiento, la capacitación del personal y la implementación de herramientas tecnológicas en la administración de servicios.

Resultados operativos en el país

A 2025 y con continuidad en 2026, los hospitales administrados por IBT Group en el Perú registran más de 2.3 millones de atenciones médicas anuales. Estas incluyen consultas externas, emergencias, procedimientos especializados y atenciones quirúrgicas.

En términos de producción hospitalaria, se reportan decenas de miles de cirugías al año, miles de partos atendidos y una alta disponibilidad de servicios médicos en ambas sedes. La disponibilidad de medicamentos supera el 99 %, según reportes operativos.

El nivel de satisfacción de los usuarios se mantiene por encima del 90 %, de acuerdo con evaluaciones institucionales, lo que refleja la estabilidad del modelo operativo a lo largo del tiempo.

Estos resultados se sustentan en la capacidad del modelo para gestionar volúmenes elevados de atención, manteniendo estándares de calidad definidos. Asimismo, evidencian la continuidad de la operación sin interrupciones significativas desde su inicio en 2014.

Desempeño económico en el Perú

En el plano financiero, la operación de IBT Group en el país genera ingresos estimados de aproximadamente 659.5 millones de soles en 2024. Estos recursos provienen de contratos de operación y mantenimiento bajo el esquema de asociación público privada con EsSalud.

El modelo económico se basa en pagos por disponibilidad y cumplimiento de indicadores de servicio. Esto implica que los ingresos están vinculados al funcionamiento continuo de los hospitales y al cumplimiento de estándares establecidos en los contratos.

Este esquema asegura ingresos recurrentes y permite la sostenibilidad de la operación en el tiempo, en un contexto de demanda constante de servicios de salud. A su vez, reduce la exposición a

riesgos asociados a la construcción, ya que la principal fuente de ingresos proviene de la fase operativa.

Relevancia del modelo en el sistema de salud

La presencia de IBT Group en el Perú representa uno de los casos más relevantes de participación privada en la gestión de infraestructura hospitalaria pública en América Latina. Su modelo ha permitido sostener durante más de una década la operación continua de hospitales de alta complejidad dentro del sistema de EsSalud.

La experiencia peruana se ha convertido en un referente en la implementación de asociaciones público privadas en el sector salud, especialmente por la combinación de operación privada con financiamiento y supervisión estatal.

Además, este modelo ha contribuido a mejorar la capacidad de atención en zonas urbanas con alta demanda, integrando procesos de gestión orientados a la eficiencia operativa y la continuidad del servicio.

Proyección y continuidad en el Perú

En 2026, IBT Group cumple 12 años de operación en el país, consolidándose como uno de los principales operadores privados dentro del sistema de salud pública.

Su presencia refleja la continuidad del modelo APP en infraestructura hospitalaria, en un contexto donde el Estado mantiene la propiedad de los activos y delega la operación a un gestor especializado.



SBS y BCRP fortalecen coordinación para impulsar pagos digitales y finanzas abiertas

50

Los convenios suscritos entre ambas entidades buscan consolidar el desarrollo del sistema de pagos y avanzar en la construcción de un ecosistema financiero más interoperable, competitivo y seguro en el Perú.

Coordinación para modernizar el sistema financiero

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP y el Banco Central de Reserva del Perú dieron un nuevo paso hacia la modernización del sistema financiero peruano con la firma de dos convenios de cooperación orientados a fortalecer la coordinación institucional y consolidar el desarrollo del sistema de pagos y de las finanzas abiertas en el país.

La ceremonia contó con la participación de Sergio Espinosa y Paul Castillo, quienes coincidieron en la necesidad de reforzar el trabajo conjunto frente a un entorno financiero cada vez más digitalizado y dinámico.

El primer convenio corresponde a un acuerdo marco de cooperación interinstitucional que busca establecer mecanismos permanentes de coordinación e intercambio oportuno de información relevante para el adecuado ejercicio de las funciones de ambas entidades.

El segundo convenio constituye un acuerdo específico enfocado en finanzas abiertas e iniciación de pagos, con el objetivo de armonizar esfuerzos regulatorios y de supervisión relacionados con entidades reguladas por la SBS y el BCRP.

Para ello, ambas instituciones conformarán un Grupo de Trabajo integrado por tres representantes de cada entidad, encargado de impulsar el desarrollo técnico y regulatorio de estos nuevos esquemas financieros.

“La coordinación con el BCRP es hoy más necesaria que nunca, dado que enfrentamos un entorno que exige tomar decisiones en plazos cada vez más cortos”, señaló Sergio Espinosa durante la firma de los convenios.

Por su parte, Paul Castillo destacó que el mercado venía demandando un espacio permanente de colaboración entre ambas instituciones para avanzar en la apertura del ecosistema financiero sin descuidar los estándares regulatorios y la estabilidad del sistema.

El avance de las finanzas abiertas

La firma de estos convenios se produce en un contexto de acelerado crecimiento de los pagos digitales y de transformación del ecosistema financiero peruano. En los últimos años, el uso de billeteras digitales, transferencias inmediatas y plataformas fintech ha cambiado la forma en que personas y empresas realizan operaciones financieras.

En paralelo, la SBS viene impulsando el desarrollo de un modelo de finanzas abiertas, también conocido como open finance, que permitirá a los usuarios compartir su información financiera de manera segura entre distintas entidades autorizadas.

Este esquema busca que bancos, fintechs y otras plataformas puedan interoperar mediante interfaces tecnológicas conocidas como APIs, facilitando servicios financieros más ágiles y personalizados.

En la práctica, ello podría permitir que un usuario acceda a evaluaciones crediticias más rápidas, herramientas de comparación financiera o servicios de iniciación de pagos directamente desde aplicaciones digitales.

La iniciación de pagos, precisamente, es uno de los aspectos incluidos en el



acuerdo suscrito entre ambas instituciones. Este modelo permite que terceros autorizados puedan ejecutar pagos desde cuentas bancarias de los usuarios mediante plataformas interoperables y bajo estándares regulatorios definidos.

El Perú sigue así una tendencia internacional impulsada en mercados como Brasil, Reino Unido, la Unión Europea y México, donde los sistemas de open banking y pagos digitales interoperables han ganado relevancia en los últimos años.

Más digitalización y menos uso de efectivo

El crecimiento de los pagos digitales en el Perú explica también la necesidad de fortalecer la coordinación regulatoria entre la SBS y el BCRP. De acuerdo con cifras del Banco Central de Reserva, el país alcanzó durante 2024 un promedio de 442 pagos digitales por adulto al año, superando por primera vez el equivalente a una operación digital diaria por persona.

Asimismo, las transferencias interoperables realizadas a través de billeteras y aplicativos digitales continúan expandiéndose, impulsadas por la masificación de herramientas como Yape, Plin y otras soluciones de pago electrónico.

En este escenario, la coordinación entre ambas instituciones resulta clave debido a que las finanzas abiertas combinan aspectos relacionados con supervisión financiera, sistemas de pago, ciberseguridad, innovación tecnológica y protección del usuario.

Mientras la SBS supervisa entidades financieras, aseguradoras, cajas y fintechs reguladas, el BCRP mantiene competencias vinculadas con la estabilidad monetaria y la regulación de los sistemas de pago.





Senace busca acelerar inversiones mineras por más de US\$ 20 mil millones

La entidad ambiental proyecta aprobar más de un centenar de estudios mineros y reducir tiempos de evaluación mediante digitalización, inteligencia artificial y mejoras técnicas.

Mayor dinamismo en cartera minera

El Servicio Nacional de Certificación Ambiental para las Inversiones Sostenibles (Senace) prevé destrabar más de US\$ 20,000 millones en inversiones durante este año, de las cuales más del 70% corresponde a proyectos mineros. La meta refleja el creciente peso de la minería dentro de la cartera de inversiones estratégicas del país y el esfuerzo del Estado por acelerar la evaluación de expedientes sin flexibilizar estándares ambientales.

La presidenta ejecutiva del Senace, Silvia Cuba, explicó que actualmente la institución mantiene en evaluación alrededor de 102 estudios ambientales relacionados con minería, varios asociados a iniciativas de gran magnitud y relevancia para la expansión de la producción cuprífera nacional.

Entre los proyectos considerados dentro de esta cartera figuran Coroccohuayco y La Granja, iniciativas consideradas claves para el futuro minero del Perú debido a su potencial de producción y al volumen de inversión comprometido. El avance de estos proyectos resulta especialmente relevante en un escenario de mayor demanda global de cobre impulsada por la transición energética y el crecimiento de industrias vinculadas a tecnologías limpias.

El anuncio fue realizado durante una nueva edición de Jueves Minero, evento organizado por el Instituto de Ingenieros de Minas del Perú, donde se discutieron los desafíos para agilizar inversiones manteniendo estándares técnicos y sostenibilidad ambiental.

Reducción de tiempos y modernización

Uno de los principales objetivos del Senace este año es reducir significativamente los tiempos de evaluación de los estudios ambientales. Para ello, la entidad viene impulsando mecanismos de acompañamiento técnico previo con empresas y consultoras, buscando disminuir observaciones recurrentes y mejorar la calidad de los expedientes antes de su presentación formal.

Según explicó Silvia Cuba, en años anteriores algunos estudios podían requerir

hasta 17 rondas de información complementaria debido a deficiencias técnicas en la documentación entregada. Esa situación extendía los procesos incluso por más de dos años, afectando el cronograma de inversión de las compañías y retrasando la ejecución de proyectos estratégicos en distintas regiones del país.

Como parte de la estrategia de modernización, el Senace también viene implementando herramientas digitales e inteligencia artificial orientadas a optimizar la revisión de documentos técnicos y acelerar procedimientos internos. Entre las medidas destaca la reutilización de líneas base ambientales previamente aprobadas, lo que permitiría reducir tiempos de levantamiento de información en campo y agilizar etapas técnicas de evaluación.

La entidad sostuvo además que algunos Instrumentos Técnicos Sustentatorios ya vienen siendo aprobados en plazos menores a los establecidos legalmente gracias al trabajo coordinado con las empresas titulares y las consultoras encargadas de elaborar los expedientes.

Minería y competitividad regional

El avance de las aprobaciones ambientales es observado de cerca por el sector privado debido a que Perú compite directamente con otros países mineros de América Latina por atraer capitales internacionales destinados a exploración y expansión de operaciones.

Especialistas consideran que la velocidad en la evaluación de permisos se ha convertido en un factor importante para la competitividad minera, particularmente en un contexto donde los inversionistas priorizan jurisdicciones con mayor predictibilidad regulatoria y seguridad jurídica.

En esa línea, el Senace remarcó que el objetivo no consiste únicamente en acelerar proyectos, sino también en garantizar decisiones técnicas sólidas y cumplimiento de estándares ambientales. La entidad enfatizó que la reducción de plazos no debe interpretarse como una flexibilización regulatoria, sino como una mejora en la eficiencia de los procesos.





Ejecutivo concentra decisiones clave que impactan en la economía y los servicios públicos

El IPE advierte que la estabilidad fiscal, la seguridad, la inversión privada y el empleo dependen en gran medida de la capacidad de gestión y continuidad del Gobierno.

Un reciente análisis del Instituto Peruano de Economía (IPE) revela que el Poder Ejecutivo mantiene una amplia capacidad de influencia sobre el desempeño económico y social del país, incluso sin contar con mayoría política en el Congreso. A través del manejo del presupuesto, la política fiscal, la regulación laboral, la seguridad y la administración de servicios públicos, el Gobierno tiene un rol determinante en la estabilidad económica y el funcionamiento del Estado.

El informe advierte que, en los últimos años, varias de estas capacidades se han debilitado debido a la alta rotación de autoridades, decisiones de corto plazo y falta de continuidad en políticas públicas. Según el IPE, ello ha generado efectos directos sobre la sostenibilidad fiscal, la competitividad, la inversión y la calidad de los servicios básicos.

Presupuesto y sostenibilidad fiscal

Uno de los principales poderes del Ejecutivo es la administración del presupuesto público y la conducción de la

política fiscal. El Gobierno define cómo se asignan y ejecutan los recursos del Estado, además de liderar las decisiones relacionadas con endeudamiento y sostenibilidad de las cuentas públicas.

El IPE señala que en los últimos años se ha observado un deterioro en este manejo, reflejado en el debilitamiento de los activos financieros y en el uso creciente de recursos para gasto corriente. A ello se suman decisiones con fuerte impacto fiscal, como los aportes extraordinarios a Petroperú y subsidios a combustibles considerados costosos y poco efectivos.

Para el instituto, la falta de medidas oportunas frente a normas que afectan la recaudación y el gasto incrementa los riesgos fiscales y limita la capacidad del Estado para responder a futuras crisis económicas o sociales.

Seguridad y alta rotación

El análisis también destaca el rol central del Ejecutivo en la estrategia de seguridad ciudadana. El Gobierno define prioridades operativas de la Policía Nacional, lidera políticas contra el crimen y puede declarar estados de emergencia.

Sin embargo, el IPE advierte que la constante rotación de ministros y altos funcionarios en el sector Interior ha debilitado la continuidad de estrategias y reducido la efectividad de las acciones contra la criminalidad. Además, el uso frecuente de medidas de corto plazo y

el debilitamiento de los sistemas de inteligencia habrían afectado investigaciones clave y la capacidad preventiva del Estado.

Mercado laboral y competitividad

Otro de los ámbitos donde el Ejecutivo tiene influencia directa es el mercado laboral. Decisiones relacionadas con la remuneración mínima vital, cambios en normas sindicales y restricciones a modalidades de contratación pueden modificar las condiciones para la generación de empleo formal.

El IPE sostiene que algunas medidas adoptadas en los últimos años han incrementado la incertidumbre regulatoria y elevados costos laborales, especialmente para micro y pequeñas empresas. Esto, según el informe, afecta la competitividad y podría incentivar mayores niveles de informalidad laboral. En política social, el documento advierte problemas de focalización y falta de estrategias sostenidas para enfrentar el aumento de la pobreza y la inseguridad alimentaria.

Brechas en salud y educación

En salud y educación, el Ejecutivo establece prioridades de inversión, infraestructura y contratación de personal. Pese al incremento del gasto público en ambos sectores durante los últimos años, persisten brechas estructurales relacionadas con infraestructura deteriorada, baja disponibilidad de médicos y resultados educativos insuficientes.

El informe también señala que el aumento de remuneraciones docentes no se ha traducido necesariamente en mejoras sostenidas en los niveles de aprendizaje escolar.

Inversión privada y capacidad de gestión

El IPE sostiene que el Ejecutivo cumple un papel decisivo en la promoción de inversiones y en la ejecución de proyectos estratégicos. Sin embargo, persisten trabas administrativas, retrasos en permisos y limitaciones institucionales que afectan el avance de grandes proyectos de infraestructura y reducen el dinamismo económico.



PROINVERSIÓN y EE. UU. impulsan alianza para atraer inversiones estratégicas al Perú

El acuerdo busca captar capital privado estadounidense para proyectos de infraestructura, energía, logística, telecomunicaciones y minerales críticos en medio de una creciente competencia global por inversiones estratégicas.

Cooperación para atraer capital extranjero

La Agencia de Promoción de la Inversión Privada del Perú, PROINVERSIÓN, y la Embajada de los Estados Unidos en el Perú suscribieron un Memorando de Entendimiento orientado a fortalecer la llegada de inversión privada estadounidense hacia proyectos estratégicos en el país, en una señal que apunta a consolidar al Perú como un destino clave para el desarrollo de infraestructura, energía, logística y minerales críticos.

El acuerdo fue firmado por el presidente ejecutivo de PROINVERSIÓN, Luis Del Carpio Castro, y el embajador de Estados Unidos en el Perú, Bernie Navarro, durante una ceremonia realizada en Lima. La actividad contó además con la participación del presidente del Consejo de Ministros, Luis Enrique Arroyo, representantes del Ministerio de Relaciones Exteriores y gremios empresariales.

El memorando busca promover y facilitar inversiones en sectores considerados prioritarios para el desarrollo económico peruano. Entre ellos destacan infraestructura, energía, logística, telecomunicaciones, tecnología y minerales críticos, áreas que actualmente concentran gran interés internacional debido a la reconfiguración de las cadenas globales de suministro y la creciente demanda de recursos estratégicos vinculados a la transición energética.

Minerales críticos y estrategia regional

Uno de los puntos más relevantes del acuerdo es la referencia específica a los minerales críticos, un segmento que ha adquirido importancia global por su uso en industrias tecnológicas, energías renovables y fabricación de vehículos eléctricos. Perú, como uno de los principales productores de cobre del mundo, aparece como un socio estratégico dentro de la estrategia estadounidense de diversificación de cadenas de suministro.

En ese contexto, el acuerdo también refleja el interés de Estados Unidos por ampliar la participación de sus empresas en proyectos vinculados a infraestructura y desarrollo territorial. Actualmente, compañías estadounidenses mantienen presencia en sectores como electricidad, telecomunicaciones, salud y servicios, además de participar en proyectos impulsados mediante asociaciones público privadas.

Según informó PROINVERSIÓN, ambas instituciones trabajarán conjuntamente en actividades de promoción de inversiones, intercambio de información sobre proyectos, seminarios, reuniones empresariales y misiones institucionales. Asimismo, se prevé la realización de roadshows internacionales para presentar la cartera peruana de proyectos ante inversionistas estadounidenses.

Roadshow y financiamiento

Uno de los anuncios más importantes es la organización de un roadshow previsto para julio, donde se buscará presentar oportunidades de inversión en infraestructura, energía, transporte, saneamiento y logística. Este tipo de actividades apunta a conectar directamente al Estado peruano con empresas y entidades financieras interesadas en proyectos de largo plazo.



El memorando también contempla la coordinación con agencias federales estadounidenses vinculadas al financiamiento de proyectos. Entre ellas destacan la U.S. International Development Finance Corporation y el Export-Import Bank of the United States, entidades que podrían facilitar créditos, garantías y mecanismos de financiamiento para iniciativas estratégicas.

Para PROINVERSIÓN, este acuerdo forma parte de una estrategia más amplia orientada a fortalecer la promoción de inversión extranjera directa y ampliar el rol de la entidad en la atracción de capitales internacionales. En los últimos años, el organismo ha buscado posicionarse no solo como promotor de asociaciones público privadas, sino también como articulador entre inversionistas, entidades públicas y organismos financieros.

Competencia global por inversiones

La suscripción del memorando también se produce en un contexto de creciente competencia geopolítica por infraestructura, energía y recursos minerales en América Latina. Perú se ha convertido en uno de los mercados más atractivos de la región por su capacidad minera, estabilidad macroeconómica y posición estratégica en el Pacífico.

Uno de los casos más representativos es el desarrollo del Puerto de Chancay, proyecto que ha incrementado el interés internacional por el rol logístico del Perú en el comercio regional y las conexiones con Asia. A ello se suma el interés por proyectos energéticos, corredores logísticos y nuevas inversiones tecnológicas vinculadas al crecimiento del comercio y la digitalización.



Brasil y Perú refuerzan agenda de integración comercial y logística

54

El embajador de Brasil en Perú Clemente Baena Soares destacó el fortalecimiento de la alianza estratégica bilateral, el avance de acuerdos de comercio e infraestructura y el potencial de nuevas inversiones en sectores como logística y agricultura.

¿Cómo evalúa actualmente el estado de las relaciones diplomáticas y comerciales entre Brasil y Perú?

Son relaciones excelentes. De hecho, el próximo año cumpliremos 200 años de relaciones diplomáticas entre Brasil y Perú, y tenemos planeadas diversas actividades y eventos para conmemorar este aniversario.

¿Cuáles han sido los principales hitos que han fortalecido esta relación en los últimos años?

Tenemos una alianza estratégica vigente desde 2003, con una relación muy cercana e intensa en comercio, economía, cultura y cooperación técnica. A inicios de año, nuestro canciller Mauro Viera visitó Perú durante dos días para dialogar con autoridades peruanas sobre nuevas vías para fortalecer la relación bilateral, el comercio y la cooperación en temas de seguridad.

En la actualidad, ¿cómo se encuentra el intercambio entre Brasil y Perú y cómo lo ve de cara a 2026?

Este año tendremos elecciones en Brasil, pero nuestra relación trasciende los gobiernos de turno. Hay varios acuerdos en análisis sobre comercio, seguridad transfronteriza y comités de frontera. Son acuerdos de estado que van más allá de los próximos gobiernos.

En términos de comercio, ¿qué sectores presentan mayor potencial de crecimiento?

La agenda comercial es muy abierta. Tenemos el Acuerdo de Complementación Económica N.º 58 entre Mercosur y Perú, con 99,8% de desgravación arancelaria. Aún hay algunos productos agrícolas que enfrentan restricciones, pero es un desafío que estamos coordinando para superar. También existe un acuerdo de profundización económica firmado en 2016; Brasil ya lo aprobó, pero Perú aún debe enviarlo a su Congreso. Este acuerdo busca dinamizar el comercio, facilitar inversiones y fortalecer la cooperación bilateral.

¿Qué barreras comerciales aún existen y cómo se están superando a nivel gubernamental y empresarial?

El acuerdo pendiente facilitará el flujo comercial y aumentará la confianza mutua. Contamos con la carretera interoceánica de Ñapari a Chancay, que conecta el Atlántico con el Pacífico, pero existen desafíos en aduanas y presencia de autoridades agrícolas y sanitarias. Estamos trabajando para superar estos obstáculos y lograr un comercio más fluido entre ambos países.

¿Qué importancia tiene la integración logística y vial, como la carretera interoceánica, en este comercio bilateral?

Es fundamental. El gobierno brasileño, bajo el presidente Lula, lanzó en 2023 cinco ejes de integración en la región, de los cuales dos pasan por Perú: el cuadrante Rondón Sur y el cuadrante Amazonas. Estos mecanismos buscan aumentar el flujo comercial y superar problemas fronterizos. Brasil es actualmente el principal socio comercial de Perú en América Latina y el sexto a nivel mundial, por lo que existe un amplio margen para crecer.

¿Existen nuevos proyectos de infraestructura o corredores económicos?

Sí. Además de la carretera interoceánica, se planea mejorar carreteras y dragar



ríos para potenciar la navegación fluvial, más económica y eficiente. Por ejemplo, ya se ha realizado el dragado de Manaos a Tabatinga en Brasil, y se planea extender estas obras hacia Yurimaguas en Perú. Estos proyectos buscan aumentar la capacidad de transporte de mercancías y fortalecer la integración bilateral.

¿Qué tipo de inversiones brasileñas se están desarrollando actualmente en Perú?

Principalmente en infraestructura y agricultura, como proyectos de irrigación de tierras. Además, hay participación en licitaciones en curso de empresas brasileñas, aunque todavía no hay resultados finales.

¿Qué sectores resultan más atractivos para los inversionistas brasileños en Perú?

La infraestructura es clave, pero también buscamos facilitar la entrada de productos peruanos a Brasil. Por ejemplo, para un brasileño en el estado de Acre, adquirir productos desde Perú resulta más económico que comprarlos en São Paulo. Esto es un desafío que estamos trabajando para optimizar.

¿Cómo están avanzando los proyectos de cooperación tecnológica e industrial entre ambos países?

La cooperación técnica ha sido muy exitosa. Por ejemplo, tenemos un programa de leche humana que ha mostrado grandes resultados en hospitales infantiles. En tecnología e industria aún hay mucho por avanzar, y estamos promoviendo encuentros entre empresarios peruanos y brasileños para explorar oportunidades y acercar industrias.





FoodTech Ingredients

Innovación, Tecnología y Sostenibilidad Alimentaria para la Región Andina

26 al 28 AGO 2026

Centro de Convenciones Arena 1, Costa Verde, Lima - Perú

Saneamiento InnovaPack Alimentaria B2B ConfiBakery

300
STANDS

Expositores nacionales e internacionales.

15,000
VISITANTES

Decisores de compra de la industria alimentaria, agroindustrias, pecuaria, canal Horeca y retail, panadería, Pastelería heladerías y afines.

350
RUEDAS DE NEGOCIOS

Encuentro exclusivo entre proveedores y compradores, impulsando las ventas, alianzas y nuevos negocios.

4
CONGRESOS

Congresos internacionales de Ingredientes, Envases sostenibles Maquinarias, Higiene y Saneamiento.

5
EVENTOS

1 Food Summit, Concurso de Innovación, Tasting Theatre, Culinaria y Rueda de Negocios

Organiza:



Aliados Estratégicos:



Países Invitados:



ESCANEA Y CONSULTA POR STANDS



Impulsando la infraestructura del futuro en América Latina



Leonardo Tello, Director para América Latina en Haskoning, comparte cómo el desarrollo portuario, la sostenibilidad y la innovación están moldeando el crecimiento de la región. Descubre los principales insights de su entrevista exclusiva con Revista Economía.



Experiencia global, impacto local

Haskoning está ampliando su presencia en América Latina, con un enfoque en puertos, resiliencia climática y tecnología del agua. En Revista Economía, Leonardo Tello explica cómo la empresa combina su experiencia global en ingeniería con un profundo conocimiento regional para ofrecer soluciones a medida y de alto impacto.

Desde grandes desarrollos portuarios hasta proyectos de resiliencia climática vinculados al Canal de Panamá, Haskoning apoya infraestructuras sometidas a una creciente presión ambiental y económica. Con una demanda en aumento en Centroamérica y otras regiones, la compañía continúa impulsando un desarrollo sostenible y preparado para el futuro.

Conecta con nuestros expertos y da forma a tu próximo proyecto

haskoning.com

