

### Entrevista exclusiva con Diego Macera

El Gerente General del IPE nos habla sobre la actualidad económica nacional.

### Rómulo Mucho

“La minería puede llevar tranquilamente al Perú al primer mundo”

### ECONOMÍA INTERNACIONAL:

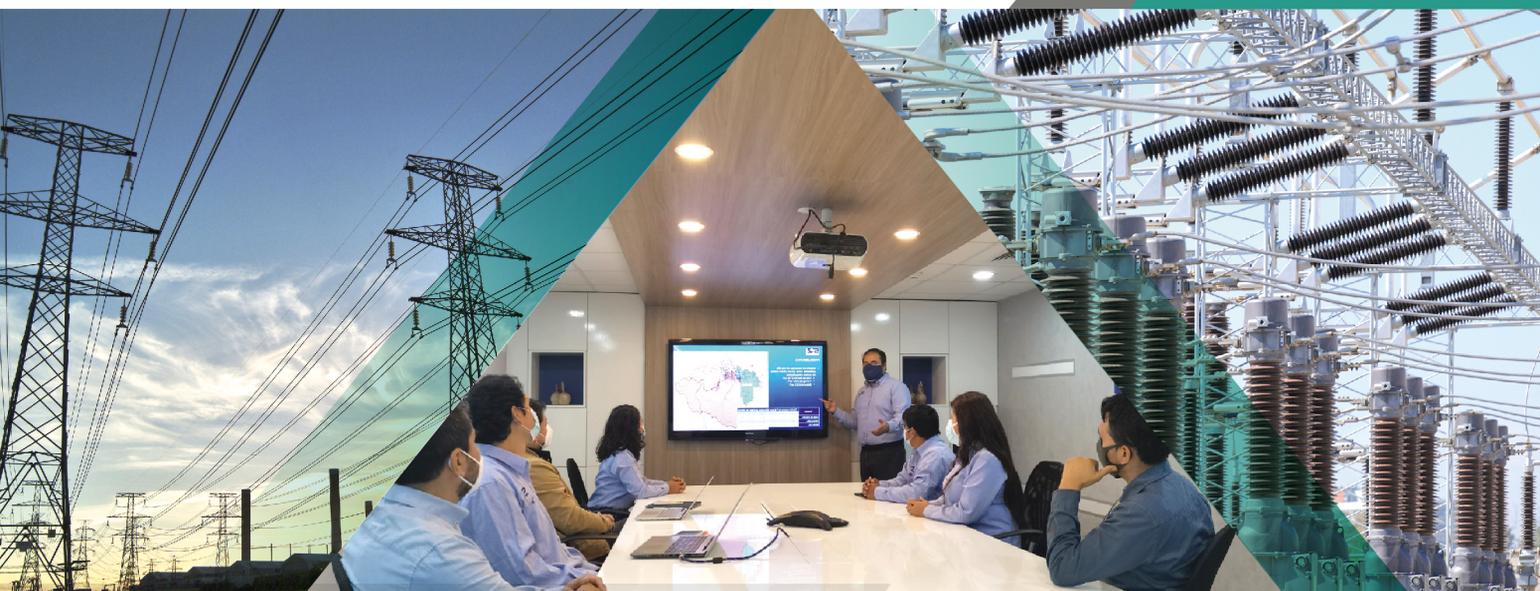
OCDE: “Pagando el precio de la Guerra”

# MEGA CONSTRUCCIÓN

El Terminal Portuario Multipropósito de Chancay recibirá a los buques más grandes del mundo y se convertirá en una de las principales puertas de entrada desde Asia al Perú. En tanto, la edificación está a cargo de la empresa china Cosco Shipping en coordinación con el MTC y tendrá una inversión final de 3,600 millones de dólares. Actualmente se encuentra en la primera etapa de construcción y deberá ser entregado el 2026.



## SOLUCIONES INTEGRALES EN PROYECTOS ELECTROMECAÑICOS



- > Firma peruana con más de 43 años de experiencia en servicios especializados para proyectos de infraestructura a nivel nacional e internacional
- > Más de 500 grandes proyectos ejecutados en el sector eléctrico peruano; incluyendo consultoría, diseño y supervisión de SE's y en +4,500kms en líneas de transmisión (baja, media y alta tensión)
- > Valuaciones de infraestructuras eléctricas existentes, repotenciación de líneas de transmisión, gerenciamiento y supervisión de obras.
- > Estudios completos (Obras Civiles y Electromecánicas) de subestaciones de potencia, líneas de transmisión y redes de distribución, aéreas y subterráneas, desde el perfil hasta la ingeniería de detalle
- > Estudios integrales y multidisciplinarios de Sistemas de Potencia
- > Desarrollo de permisos para proyectos relacionados

Saluda a ISA CONSORCIO en su Aniversario y por llevar desarrollo a millones de peruanos gracias a la energía que transporta

+51.1 711 5100 / Av. Del Parque Norte 1174 - Lima 041 - Perú  
dessausy.com



Trellix bafing

FELICITANA

Ferreyros CAT

POR SUS

100 AÑOS



+51 1 225 9900

info@bafing.com

www.bafing.com

Bafing

Av. Del Parque Sur 560, San Borja, Lima, Perú

+51 964 048 662

roseelly.perata@trellix.com

www.trellix.com

Trellix

## Bafing y Trellix: Felicitamos a Ferreyros por su centenario

*Nos complace expresar las más cálidas palabras de felicitación por su aniversario. Ferreyros es una organización peruana posicionada en la cúspide de la innovación digital, destacando por su calidad de servicio y excelente trato hacia sus clientes, asegurando sus operaciones con la tecnología de ciberseguridad de Trellix. Esto es hoy una realidad con el apoyo de Bafing, un integrador certificado en tecnologías de Trellix.*

El partnership de Trellix y Bafing le otorga a Ferreyros el enfoque moderno de ciberseguridad que su organización requiere. Ello se da mediante un abanico de soluciones ágiles, adaptativas y proactivas. Asimismo, Bafing aporta la mejor calidad en servicios técnicos, vitales para garantizar una experiencia óptima en la lucha contra amenazas digitales a través de las soluciones de Trellix.

### Protección avanzada de endpoint

Trellix brinda una estrategia de gestión de ciberseguridad en Ferreyros que permite disminuir el riesgo digital de las empresas con tecnologías de protección avanzada de endpoint, que asegura la resguardo contra malware, EDR e inteligencia artificial en ámbitos locales, virtuales, móviles y cloud.

### Prevención de fuga de información confidencial

La estrategia de seguridad digital de Trellix incluye también la protección más moderna y completa para prevenir la pérdida de datos confidenciales ya sea en la dimensión local o cloud y tanto en reposo como en tránsito. La solución de DLP y encriptación integrada al endpoint vela por la información confidencial de Ferreyros en el lugar donde esté.

### Centro de monitoreo de seguridad Cyber SOC

Bafing provee a Ferreyros de un moderno centro de operaciones de ciberseguridad SOC que opera 24x7x365 y consta de un equipo de especialistas dedicados al monitoreo de inteligencia, riesgos y atención de casos de ciberseguridad.

### Integración tecnológica

Bafing ha logrado integrar en Ferreyros una plataforma de ciberseguridad, incluyendo el servicio preventivo y reactivo enfocado en la continua evaluación, iniciativa de mejora y disminución del riesgo. Además, establece servicios de reacción ante incidentes de seguridad e investigación.

### Acerca de Trellix

Trellix es una empresa global que redefine el futuro de la ciberseguridad. Su plataforma de detección y respuesta extendida (XDR) ayuda a las organizaciones que se enfrentan a las amenazas más avanzadas de hoy en día a ganar confianza en la protección y resiliencia de sus operaciones. Los expertos en seguridad de Trellix, junto con su ecosistema de socios, aceleran la innovación tecnológica a través del aprendizaje automático y la automatización para empoderar a clientes empresariales y gubernamentales.

### Acerca de Bafing

Bafing es una empresa líder en el país con 27 años de experiencia en ciberseguridad con altos estándares de profesionalismo y valores éticos. Bafing provee soluciones idóneas y con costo eficiente para empresas de todo tamaño que deseen gestionar su exposición y riesgo de seguridad digital.

El escenario bélico internacional y la elevación de los precios de los alimentos debido al incremento del costo de insumos primarios, muestran un panorama de incertidumbre en las principales economías del orbe y los países emergentes. No obstante, este año, el Perú superó cifras de PBI con respecto al año prepandemia, este crecimiento no era el esperado y puede deberse a la liquidez de grupos de peruanos que recibieron su desembolso de las AFP y CTS. Esto, hizo que miles de contribuyentes reactiven la economía

al comprar bienes y contratar servicios. No obstante, para el 2023, debido a los factores nacionales, políticos, y tensiones internacionales, se espera un crecimiento menor, dado a que los niveles de confianza empresarial tienden a disminuir, esto conlleva una incertidumbre económica y por ende una menor inversión.

Sin embargo, se sabe que el motor económico para el próximo año será la minería, teniendo como su caballo de batalla al proyecto minero Quellaveco. Esto, aunado al destrabe de muchas obras públicas

paralizadas con un el nuevo marco legal tras las modificaciones al Código Tributario, permitirán contrarrestar la situación y mantenernos junto con Chile, liderando las cifras macroeconómicas en la región.

En este editorial, invitamos a las empresas, gremios, asociaciones empresariales, a invertir, ayudando de esta forma a la recuperación y dinamización de nuestra economía, que vive y sobrevive a la coyuntura nacional e internacional como siempre lo hizo.

- 5 PRENSA**  
Avances del Megapuerto de Chancay
- 6 ISA TRANSMANTARO**  
20 años electrificando el Perú
- 11 PRENSA**  
Entrevista a Diego Macera – Gerente general de IPE
- 12 PRENSA SNMPE:**  
Regiones y municipios recibieron S/. 4,491 millones de canon minero
- 13 PRENSA SNI**  
En primeros 100 días de gestión, SNI lideró iniciativas para micro y pequeñas empresas
- 14 Prensa**  
Rómulo Mucho: “La minería puede llevar tranquilamente al Perú al primer mundo”
- 15 Prensa OCDE**  
Economía internacional: “Pagando el precio de la guerra”
- 16 Ferreyros Perú**  
100 años creado desarrollo
- 22 Prensa:**  
5 beneficios de la Inteligencia Artificial para la inclusión financiera de Pymes
- 23 Prensa**  
ProInversión adjudicará este año proyecto que permitirá interconexión eléctrica con Ecuador
- 24 Prensa**  
Human centric marketing: Nueva herramienta de personalización para el éxito de los Ecommerce
- 25 Prensa**  
PERUPETRO advierte que creación de reserva indígena obligaría a frenar producción petrolera
- 26 Prensa**  
¿Por qué el Gas Natural es la mejor alternativa en el mercado de combustibles?
- 27 Prensa**  
El 30% de préstamos con garantía hipotecaria es destinado a financiar micro y pequeñas empresas
- 28 Prensa:**  
Los bootcamps: el futuro de la enseñanza llegó a Perú
- 29 Prensa:**  
Los precios aumentaron en setiembre: ¿A qué se debe esta situación?
- 30 Prensa BCRP**  
Julio Velarde: “Probablemente BCRP ya no eleve más su tasa de interés”.
- 31 Prensa**  
Consejo de Ministros aprobó norma para hacer más eficiente cobro de deudas tributarias
- 32 HLC**  
22 años de éxito
- 34 Prensa**  
Inversiones en agroexportación están paralizadas por incertidumbre regulatoria
- 35 Prensa**  
Inversiones en agroexportación están paralizadas por incertidumbre regulatoria
- 36 Prensa**  
Expoalimentaria: Generaría negocios por US\$ 320 millones
- 37 Prensa**  
Entrevista a Carlos Gamero – CDO de Yanbal
- 38 PNP**  
Pasamayito no cobrará peaje: impulsará economía de Lima Norte y Lima Este
- 40 SMA SAC**  
La fabricante de productos químicos cumple 37 años
- 42 Sostenibilidad**  
Perú Sostenible: Planeta, Personas, Prosperidad
- 44 Turismo**  
Día mundial del Turismo
- 45 Turismo**  
Condor Travel obtiene certificación por buenas prácticas en turismo
- 47 Turismo**  
NMVIAJES
- 48 LIMA AIRPORT PARTNERS**  
21 años impulsando el desarrollo del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez

AÑO XVIII N° 96 – 2022

Director: Elio Huamani  
Coordinador de prensa: Edy Quiñones  
Redacción y prensa: Judith C. Ponce  
Gerencia de Gestión de Negocios: Nelly Barturén  
Relaciones Publicas : Lucero Auccapure  
Diseño gráfico publicitario: Marco Ramírez A. / marco.m7c@gmail.com  
Dpto. Legal: Dr. Hernán Rondón C.

Es una publicación de:

Editora Grupo Conceptos Perú S.A.C.  
Mz. B Lte. 50 Urb. Monte los Olivos Lima 31 Perú  
Tf. 946107881, 955338669  
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

# Avances del Megapuerto de Chancay y su importancia para el comercio Perú-China

*El Megapuerto de Chancay permitirá que el Perú se convierta en una potencia en el ámbito comercial, debido a que será el primer centro logístico del Pacífico sudamericano.*

El proyecto del Megapuerto de Chancay recibirá a los buques más grandes del mundo y se convertirá en una de las principales puertas de entrada desde Asia al Perú. Este terminal portuario será un complemento del puerto del Callao en carga de contenedores y, además, permitirá la transformación de la zona norte de Lima debido a que favorecerá aspectos comerciales, industriales, productivos y culturales.

*¿De qué trata el proyecto del Megapuerto de Chancay?*

El Terminal Portuario Multipropósito de Chancay es un proyecto ubicado en el distrito del mismo nombre, en la provincia de Huaral, a 80 km. al norte de Lima. Su construcción está a cargo de la empresa china Cosco Shipping, una de la mayores compañías navieras del mundo, en coordinación con el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC)

El Megapuerto de Chancay recibirá a los buques más importantes del mundo, aquellos que tienen la capacidad de transportar 18.000 contenedores, según señaló el MTC. Es necesario señalar que para su cimentación, se demolió un cerro y se excavó un túnel de 1,8 kilómetros que lo conectará con la Panamericana Norte.

La monumental obra se dividirá en tres espacios. Una es la zona operativa portuaria, donde se llevarán a cabo actividades relacionadas con el puerto. Otra zona es el complejo de ingreso, que incluye el antepuerto vehicular, puertas de ingreso, área de inspecciones de aduanas, oficinas administrativas y áreas de servicios

logísticos y de apoyo. El tercer espacio lo constituye el túnel.

## Estos son los avances del Megapuerto de Chancay

Las obras de construcción del Megapuerto de Chancay llevan 60% de avance en lo que respecta a su primera etapa. En su último reporte, Cosco Shipping Ports entregó detalles sobre el movimiento de tierra y desplazamiento de maquinaria en distintas áreas del complejo. De la misma manera, informó que el hincado de pilotes en los muelles 3 y 4 ya completó el 18,39%.

Otro aspecto es el avance en el túnel que unirá al frente marítimo con una interfaz terrestre. En este caso, los equipos han conseguido avanzar 155,9 metros en la entrada del pasaje soterrado y 205,4 metros en su salida.

El proyecto deberá ser entregado en el 2026. En tanto, el presupuesto destinado para el Megapuerto de Chancay en su primera etapa es de US\$ 1.213 millones (no incluye IGV) y su concepción final superará los 3,600 millones de dólares.

*¿Cuál será la importancia del Megapuerto de Chancay para el comercio entre Perú y China?*

La construcción del Megapuerto de Chancay colocará al Perú a la altura de las naciones de mayor infraestructura portuaria del Pacífico Sur, y mejorará sustantivamente los niveles de intercambio comercial a través de un corredor con el Asia Pacífico.



En ese sentido, el proyecto será clave para agilizar el comercio internacional con potencias como China y, además, será un hub que redistribuirá la carga de los países de Chile, Ecuador y Colombia. La obra también permitirá descentralizar el puerto del Callao, lo que permitirá reactivar la economía en el norte de Lima.

Además, el Megapuerto de Chancay beneficiará a los pobladores de Huaral. Se calcula que en la etapa de construcción se generarán 1.500 empleos directos y unos 7.500 indirectos

## DINAMIZARÁ LA ECONOMÍA

El terminal portuario multipropósito de Chancay dinamizará la economía del país, impulsará las exportaciones y generará nuevas oportunidades de negocio, afirmó el gerente general de la Autoridad Portuaria Nacional (APN), Guillermo Bouroncle.

Sostuvo que se trata de un terminal moderno, bien equipado y de grandes dimensiones, destinado a recibir buques portacontenedores triple E (con capacidad de 18,000 contenedores) directamente desde Asia.

“Ello convertirá a Chancay en un hub regional a efectos de redistribuir la carga a otros países cercanos como Chile, Ecuador y Colombia, además de manejar otros tipos de carga para el área de influencia de la capital, descongestionando las vías de acceso del Callao”, aseveró.



## 20 AÑOS ELECTRIFICANDO EL PERÚ

*La Red de Energía del Perú S.A. (ISA REP) se fundó el 2002 como una empresa de construcción y operación de líneas de transmisión de energía eléctrica en alta tensión. Actualmente provee energía a 21 regiones del Perú.*

La exitosa “Red de Energía del Perú” actúa como la empresa gestora de Consorcio Transmantaro e ISA Perú, también compañías constructoras de líneas y transmisoras de energía en alta tensión pertenecientes a Interconexión Eléctrica S.A. -ISA-. Justamente a través de su gestión en Consorcio Transmantaro, REP puso en marcha la primera línea de transmisión en 500 mil voltios del país, el proyecto Chilca - La Planicie - Zapallal, marcando un hito en la historia energética del Perú.

### Consorcio Transmantaro

Consorcio Transmantaro (ISA CTM), empresa responsable, desde 1997, de

la concesión de la línea de transmisión de energía Mantaro-Socabaya, que une el Sistema Interconectado Centro-Norte con el Sistema Interconectado Sur del Perú. Es la primera empresa del sector energía en Latinoamérica en emitir bonos verdes.

### Interconexión Eléctrica ISA Perú S.A.

La empresa creada en el 2001 para ser concesionaria de la línea de transmisión Mantaro-Socabaya, como también responsable de unir el Sistema Interconectado Centro-Norte con el Sistema Interconectado Sur. ISA Perú posee la concesión de las líneas de transmisión eléctricas en 220kV: Aguaytia-Tingo Ma-

ría-Vizcarra- Paramonga y Oroya-Carhuamayo-Paragsha-Vizcarra, así como líneas en 138 kV: Carhuaquero-Chiclayo; Huallanca - Chimbote y Aguaytía-Pucallpa, con sus correspondientes subestaciones.

### Forman parte del Grupo ISA

ISA, empresa del Grupo Ecopetrol, es una multilatina con más de 54 años de experiencia y trayectoria, que opera en los negocios de Energía Eléctrica, Vías y Telecomunicaciones y TIC, que aporta a la calidad de vida de millones de personas en Colombia, Brasil, Chile, Perú, Bolivia, Argentina y Centroamérica, a través del trabajo de sus más de 4.326 empleados en sus 47 empresas. ISA

desarrolla sus negocios basado en la excelencia técnica, la prestación eficiente de sus servicios, la creación de valor sostenible para sus grupos de interés y la sociedad en general, apalancado en la innovación y la transformación digital, y soportado en las mejores prácticas de gobierno corporativo y ética. ISA y sus empresas están comprometidas con la mitigación y adaptación al cambio climático, el uso racional de los recursos, el desarrollo de programas que generen impacto positivo en el medioambiente, el desarrollo integral de las comunidades donde opera y la calidad, confiabilidad y disponibilidad de los servicios que presta. Después de más de cinco décadas de liderazgo en la región, ISA ha trascendido el acto físico de conectar un punto con otro para conectar personas, haciendo de cada conexión un acto inspirador.

ISA es una Empresa de Servicios Públicos Mixta, constituida como sociedad anónima por acciones, de carácter comercial, del orden nacional, regida por las leyes 142 y 143 de 1994 y con domicilio en la ciudad de Medellín (Colombia). Ecopetrol es el accionista mayoritario o controlante de ISA, al ser titular del 51,41% del capital social. La compañía tiene inversionistas estatales y privados. Sus acciones y bonos se transan en la Bolsa de Valores de Colombia y cuenta con American Depositary Receipt (ADRs) Nivel I que se negocian en el mercado Over the Counter (OTC) de Estados Unidos. Todas las acciones constitutivas del capital social gozan de los mismos derechos, son ordinarias, nominativas y desmaterializadas, no existiendo restricciones estatutarias a su transferibilidad. ISA aplica altos estándares de transparencia, eficiencia y gobierno corporativo que brindan protección y confianza a sus inversionistas.

Transportan la energía en alta tensión que impulsa el desarrollo y bienestar de millones de peruanos. Para lograrlo, actúan bajo nuestro propósito: ISA REP, conexiones que inspiran. Se esfuerzan al máximo para aportar soluciones que contribuyan a resolver juntos, los desafíos que se presentan en estos nuevos tiempos. Se enfocan, así, en que cada conexión sea un acto inspirador, que refleje el esfuerzo, compromiso y la manera en que miramos el mundo. Generan conexiones cuando: “Somos conscientes que todos somos uno. Estamos seguros que nuestro bienestar está ligado entre todos. Sabemos que la excelencia es el resultado de la exigencia con que enfocamos cada acto de vida. Reconocemos que nuestro planeta es frágil y hay que cuidarlo. Comprendemos que nuestros actos, por pequeños que sean tienen impacto. Descubrimos que en cada uno de nosotros está el cambio que deseamos para el mundo. Nos conmueve saber que estamos hechos para grandes retos. Nos comprometemos a tener una participación constructiva y responsable en la toma de decisiones”.

## LINEAS DE NEGOCIO

### Transmisión

Operación Mantenimiento Conexiones con soluciones energéticas distribuidas Transportamos energía eléctrica en alta y muy alta tensión desde centrales de generación

eléctrica ubicadas en todo el país. De esta manera, luego la entregamos a empresas de distribución y a clientes libres. Brindamos este servicio de manera ininterrumpida, manejando una red de 6,322 kilómetros de líneas de 60 kV, 220 kV y 500 kV.

### Mantenimiento

Realizamos el mantenimiento preventivo y correctivo de líneas de transmisión, subestaciones de alta y muy alta tensión en todo el país

### Operación

Gestionamos instalaciones de transmisión en sus etapas de planeación, ejecución en tiempo real, evaluación y mejoramiento. Garantizamos la óptima operación y la confiabilidad del servicio de nuestras instalaciones y las de nuestros clientes a través de dos centros de control, uno principal y otro de respaldo.

### Conexiones con soluciones energéticas distribuidas

Diseñamos soluciones de almacenamiento de energía mediante sistemas de baterías y electrónica de potencia con tecnología de punta, acorde a las necesidades del cliente.

**MIRANDA INGENIEROS S.R.L.**  
Obras Civiles, Electromecánicas y Ambientales.

**Saluda a ISA – CONSORCIO  
TRANSMANTARO  
por su 20° aniversario**

Av. Benavides 264 of. 801 Miraflores – Lima  
Telef.: 989 314 908 – 987 765 743  
constructora@mirandaingenieros.com  
niko@mirandaingenieros.com

# 20 AÑOS DE ISAREP: Carta del Vicepresidente del Directorio

*“Conectamos de forma confiable y con calidad a sectores de la agroindustria, minería, telecomunicaciones, metalurgia, infraestructuras, entre otros, que a su vez han contribuido a la dinamización económica del país.”*

P. 8

El 2021 continuó siendo un año muy complejo para el Perú debido al COVID-19 y su impacto en las personas, sus modos de vida y los negocios a nivel global. A pesar de ello, ISA REP supo liderar una gestión eficiente que sorteó la incertidumbre para mantener el compromiso de entregar valor a sus grupos de interés. Por ello, con gran satisfacción entrego los resultados de ISA REP durante el 2021. Esta compañía, referente en transmisión en alta tensión en el Perú, gestionó con gran responsabilidad y eficiencia una red de cerca de 12 mil kilómetros de líneas, en 21 departamentos del país. En el plano financiero, ISA REP terminó el año 2021 con una Utilidad Neta de USD 54.16 MM y un EBITDA de USD 128.2 MM, con 4% de incremento respecto al 2020. Adicionalmente, al cierre del año 2021, cuenta con un activo de USD 489 MM y un patrimonio de USD 128 MM. Esto no hubiera sido posible sin el compromiso de sus trabajadores, que han sabido adaptarse a nuevas formas de trabajo en medio de la pandemia, siempre poniendo en práctica capacidades como las de adaptabilidad, el trabajo en red, la innovación, el aprendizaje continuo, la excelencia y transformación digital. Todo esto fue fundamental para poder desplegar la iniciativa “Creando el trabajo del futuro”, la cual incentivó a todos los trabajadores de las sedes administrativas a retornar físicamente, de la mano del autocuidado y con flexibilidad. Carta del Vicepresidente del Directorio [GRI 102-14] “Conectamos de forma confiable y con calidad a sectores de la agroindustria, minería, telecomunicaciones, metalurgia, infraestructuras, entre otros, que a su vez han contribuido a la dinamización económica del país.” Es también nuestro talento y su pasión por vivir una cultura de innovación en ISA REP que permitió contar en 2021 con tres potentes nuevos proyectos en el portafolio de innovación y de manera participativa sumar 35 nuevas ideas de innovación abierta y 95 proyectos internos. Gracias a esa cultura hemos alcanzado un alto posicionamiento como empresa innovadora en el sector de energía, en diferentes índices y premios que nos llenan de satisfacción. Por otro lado, me permito resaltar la relación durante el 2021 con los clientes de ISA REP. Durante ese período conectamos de forma confiable y con calidad a sectores de la agroindustria, minería, telecomunicaciones, metalurgia, infraestructuras, entre otros, que a su vez han contribuido a la dinamización económica del país. Por ello, como parte del importante rol que tienen nuestros clientes para la sostenibilidad de nuestro negocio, lanzamos la plataforma FastClient a finales de 2021, para atender de for-



ma más ágil y oportuna los requerimientos técnicos y comerciales de todos ellos. Así también merece especial mención nuestra gestión de la sostenibilidad. En 2021 fortalecimos nuestro relacionamiento con las comunidades de nuestra área de influencia directa, para generarles valor. Esto se evidencia en las distintas iniciativas y programas que hemos desplegado con ellos en los frentes de educación, infraestructura, desarrollo local y acción climática; y que no podrían ser realidad sino fuera por el gran apoyo de nuestros aliados, entidades tanto estatales como privadas que también unen esfuerzos con nosotros en búsqueda de una sociedad más justa y equitativa. Entre todas estas actividades, destaca nuestra gestión de Obras por Impuestos en Ica y Piura que han permitido que más estudiantes cuenten con aulas seguras, cómodas y modernas para recibir una educación de calidad. Al 2021, son cerca de 43.5 millones de soles los que venimos invirtiendo en este tipo de obras, y que estoy seguro ayudarán a potenciar el desarrollo de más peruanos y peruanas.

Agradezco también a nuestros proveedores y contratistas por estos resultados. Con ellos seguimos trabajando articuladamente para seguir entregando un servicio de calidad al país. Con total transparencia, entregamos a ustedes este documento con la firme convicción de que encontrarán en este la información necesaria para contextualizar la gestión de ISA REP durante el 2021.

Juan Ricardo Ortega López

Vicepresidente del Directorio de ISA REP

## Estrategia al 2030

“Nuestra estrategia al 2030 se enfoca en un portafolio de negocios equilibrado: buscamos la generación de valor a nuestros accionistas, asegurando la vigencia corporativa y creando un impacto social y ambiental positivo. Esta estrategia se soporta en cuatro pilares transversales que organizan nuestros objetivos y nos permiten evaluar constantemente nuestros avances: verde, innovación, desarrollo y articulación.”

## Misiones

“Para lograr nuestros objetivos hacia el 2030, realizamos misiones, que se componen de iniciativas estratégicas, lideradas por equipos multidisciplinarios y transversales a la empresa. En 2021, decidimos integrar una sexta misión: Optimización operativa.”

### 1. Modernización y eficiencia

Aplicar nuevas tecnologías en los proyectos de infraestructura, implementar eficiencias en la etapa crear, abastecer el ciclo de vida del activo y optimizar la gestión social, pre-dial y ambiental.

### 2. Confiabilidad y seguridad avanzada

Implementar nuevos modelos de monitoreo y control de la red a través de la exploración y uso de nuevas tecnologías; y, la gestión avanzada de la información para la operación y mantenimiento.

### 3. Crecimiento sostenible

Buscamos lograr el crecimiento sostenible a través de interconexiones internacionales, consolidar el negocio de transporte de energía, lograr conexiones con privados y crear nuevos negocios de energía.

### 4. Transformación organizacional

Asegurar una cultura que apalanque la transformación por medio del desarrollo de nuevas capacidades organizacionales, la articulación del sistema de innovación y la habilitación de las tecnologías emergentes.

### 5. Sostenibilidad y articulación

Generar alto impacto en el desarrollo socio económico y ambiental del país de forma innovadora para fortalecer el relacionamiento con nuestros grupos de interés.

### 6. Optimización operativa

Habilitar la eficiencia operativa de los procesos y la toma de decisiones Efectivas a través de nuevas plataformas de gestión.





**Más de 15 años en el mercado, brindando servicios de ensayos de laboratorio ACREDITADOS por INACAL e IAS para el sector**

AMBIENTAL	AGROESPORTACIÓN
ALIMENTOS	INSPECCIONES Y CERTIFICACIONES
PESCA	OTROS SERVICIOS

Saluda a ISA CONSORCIO TRANSMANTARO por sus 20 años transportando energía eléctrica a millones de peruanos.

---

Ventas: 01 637 4776 | Atención al cliente: 01 637 4777 | Celular: 950 264 925  
 MAIL: atcambiental@certifical.com.pe | informes@certifical.com.pe  
[www.certifical.com.pe](http://www.certifical.com.pe)





**Somos una empresa dedicada a brindar Servicios de Supervisión, Gerenciamiento de Obras e Inspecciones Técnicas**

SALUDA A ISA CONSORCIO POR SU 20 ANIVERSARIO,  
 llevando conexiones que inspiran a millones de peruanos gracias a la energía eléctrica que transportan.



Sede Lima Perú  
 Av. Benavides N° 1555 Oficina 703, Miraflores  
 TEL: 511-243-4567 o 511-455-2259  
[www.aciproyectos.pe](http://www.aciproyectos.pe) / [peru@aciproyectos.com](mailto:peru@aciproyectos.com)



# DESSAU: Socio estratégico de ISA Consorcio Transmantaro

*Entrevista exclusiva con Ing. Brian Guevara, Coordinador de Estudios Eléctricos de Dessau S&Z, destacada empresa consultora en el sector eléctrico del Perú.*

P. 10

¿Qué servicios brindan? ¿Puede comentarnos brevemente las actividades de cada uno de ellos?

Dessau S&Z cumple este año 43 años, habiendo participado en cerca de 1,000 grandes proyectos a nivel nacional, donde el sector eléctrico es uno de nuestros rubros más representativos sin duda.

La empresa empezó como una consultora que solo ofrecía el servicio de diseño técnico, pero luego a lo largo de los años fue ampliando su portafolio de servicios. Ahora somos una empresa de consultoría técnica que abarca todo el ciclo necesario para implementar nuevos proyectos de infraestructura. Ayudamos en todo el diseño, en todo el desarrollo de permisos como el CIRA, Estudios Ambientales, servidumbres, etc, y ejecutamos todo el proceso necesario para las licitaciones de obras, y la supervisión respectiva.

Tenemos adicionalmente, campos de acción muy especiales, como por ejemplo la Unidad de Gestión Social, donde actualmente estamos realizando intervenciones sociales en operaciones del sector minero, eléctrico, agricultura, transporte, entre otros, buscando implementar para nuestros Clientes, un adecuado manejo en la gestión de conflictos sociales, gestión de cumplimiento, desarrollo local, gestión predial y gestión de programas de responsabilidad social.

Particularmente, en el sector eléctrico, Dessau S&Z ha participado activamente en más de 500 grandes proyectos, que incluyen sistemas de generación de energía Convencional

y No convencional, así como en sistema de transmisión y distribución de energía eléctrica en más de 4500 km.

¿Qué perspectivas tiene para el rubro de consultoría en el país, sobre todo en el de Líneas de Transmisión?

Siguiendo la tendencia de la consultoría de ingeniería a nivel internacional, la cual cada vez presenta mayores estándares de calidad y eficiencia en el uso de recursos para la implementación de proyectos de infraestructura, energía e industria; se requiere el uso de nuevas metodologías, hardware y software especializados que permitan el trabajo colaborativo de especialidades involucradas en un proyecto, significando menores procesos de ingeniería, optimización de uso de recursos en obra, control y seguimiento de obra, mantenimiento y operación de activos, entre otros. En esta línea, la empresa viene apostando por ejemplo en el uso de la metodología BIM en sus proyectos de Generación, Subestaciones, Líneas de Transmisión y Distribución. En esto resaltamos un par de estudios recientemente ejecutados como la “Creación de la Línea de Transmisión de 60 kV Piura Oeste - Grau y Nueva SET Grau 60/22.9/10 kV – distrito de Veintiseis de Octubre - provincia de Piura - departamento de Piura” y el “Mejoramiento del Servicio de Energía Eléctrica mediante soterrado de redes de media y baja tensión en Centros Históricos de Piura, Catacaos y Paita” proyectos que son de gran importancia y beneficio para la población en la zona norte del país.



¿Qué retos visualiza en el sector específico de Líneas de Transmisión, en los cuales Dessau S&Z tiene pensado intervenir?

Se visualiza diversos retos en el sector, en particular en la innovación tecnológica, tales como la integración de sistema de comunicación de transmisión y distribución, automatización de redes de distribución, medición inteligente de usuarios especiales, generación distribuida y la gestión de inversiones necesarias para preparar el ingreso a mayor escala de la electromovilidad en el país en los próximos años.

En ese sentido, DESSAU S&Z tiene la visión de participar desde el rubro de consultoría en factores clave para la cristalización de los citados proyectos, desde el campo del diseño, supervisión, regulación, permisología, gestión social, entre otras asesorías en base a la experiencia internacional adaptada a la coyuntura nacional.

Por otro lado, consideramos que la Gestión Social en el Perú, recién se está profesionalizando. Ahí hay mucho espacio para apoyar en muchos proyectos, pues su ejecución en zonas complejas, requiere de una articulación muy especial con todos los stakeholder para viabilizar la inversión en esquemas de ganancia mutua, y todo esto incide en costos finales y plazos adecuados de ejecución.

# Crecimiento sin confianza

*El Gerente General del Instituto Peruano de Economía, Diego Macera conversó en exclusiva con Revista Economía sobre la actualidad económica nacional. El también miembro del Directorio del BCR resaltó el crecimiento que superó en cifras al 2019. Sin embargo, la confianza para invertir se muestra desfavorable de cara al 2023.*



¿Qué se puede decir de la actual coyuntura económica del país?

Depende mucho de las variables que uno quiera considerar, si uno mira la evolución en términos de consumo, por ejemplo, la economía ha mostrado un mayor nivel de actividad del que habíamos esperado, algunos otros sectores están también con niveles ya por encima de los que teníamos en el 2019 y esto determina que la economía como un todo, el PBI Nacional este un 3% o 4% por encima de los niveles que se tenían antes de la pandemia.

La recuperación ha sido durante el 2021 y sobre todo la primera mitad del 2022 ha estado un poco por encima de las expectativas, ahora, hablando de expectativas, ahí entra ya el segundo punto que es que los niveles de confianza en la economía están históricamente bajos. Tenemos una ya 17 entrando a 18 meses me parece, de expectativas de la economía tres meses en terreno negativo y esto muy probablemente se traduzca también en un golpe a la a la velocidad de la inversión privada.

Para este año el Banco Central estima un crecimiento nulo, en inversión privada en IPE (Instituto Peruano de Economía) tenemos una estimación ligeramente negativa en línea con la gran mayoría de otros analistas privados.

El problema es que ya estamos pues a septiembre. En realidad, lo más interesante es tratar de pensar que cosa va a venir en el 2023 y en esa medida la debilidad de las expectativas es probablemente lo que va a marcar que tengamos el próximo

año tengamos un crecimiento quizá más cercano al 2%, lo cual es un número, sin ser dramático, es un número sumamente insuficiente para una economía que tiene los niveles de desarrollo como la peruana.

Hablabas de expectativas económicas ¿Cómo las crisis políticas afectan la economía nacional?

La incertidumbre política tiene diferentes canales, uno de los más notorios es a veces la incapacidad que pueda tener el gobierno para llevar a cabo algunas de sus funciones básicas. Entre ellas, por ejemplo, inversión pública, pero no exclusivamente, hay también otros sectores en donde un nivel de predictibilidad y de competencia dentro de los funcionarios públicos son indispensables para que la función privada pueda avanzar.

Hay ministerios que están bastante ligados a la actividad productiva, el Ministerio de energía y minas, Ministerio de agricultura de forma mucho más transversal el Ministerio de trabajo, no, entonces en la medida en que no hay claridad en varios de esos sectores respecto de que ruta se va a seguir la actividad productiva también se ralentiza.

Ahora más allá de eso, de un día desde el punto de vista más macro, la incertidumbre no causa que los que los inversionistas, no solamente ellos, sino las familias sean más cautas con respecto de dónde invierten, si van a comprarse una familia, no, si decide comprar un carro, no comprar el carro, meterse en una hipoteca, no meterse en una hipoteca, no,

una empresa de repente expandirse a un segundo, abrir una segunda tienda o desde mucho más grandes, no, empezar a invertir en este en el desarrollo de tal o cual mina, no, todos esas son decisiones que uno puede decidir a veces aplazar en contextos de incertidumbre política. Es lo que hemos visto en los últimos desde que se lleva el indicador de expectativas económicas hace 20 años en el Banco Central de Reserva, ese se sigue bastante de cerca con inversión privada, no debería sorprender a nadie, pero apunta que esto de las cuerdas separadas no es tanto así.

El precio de las commodities actuales ¿Cómo influencia en las expectativas económicas que se tienen en el país?

A ver cuando sube el precio de los commodities en general, hay un doble efecto en la economía peruana, uno positivo y uno negativo. El positivo es que tenemos un mayor precio del cobre y de otros minerales, pero principalmente el cobre que es nuestro principal producto de exportación. El año pasado tuvimos un precio del cobre bastante por encima de 4 dólares la libra, este año este año tuvimos el pico. Hoy estamos con un precio del Cobre más cerca de los 3.6 dólares la libra por lo cual eso no es un mal número es no es un precio todavía atractivo ciertamente inferior a los 4.8 que se tenía el año pasado, pero todavía es un número atractivo.

Ahora desde la otra cara de la moneda es que también ha subido los precios de los commodities que a nosotros importamos como el trigo, maíz, sobre todo petróleo o ya productos refinados.

# SNMPE: Regiones y Municipios del sur de Perú recibieron 4,491 Millones de soles de canon minero

P. 12

Siete regiones del sur del Perú han recibido este año un total de S/ 4,491 millones de canon minero como resultado del desarrollo de la minería formal, informó el presidente de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE), Raúl Jacob.

En el marco de la 35 Convención Minera (PERUMIN) que se realiza en Arequipa, manifestó que este monto (S/ 4,491 millones) representó el 57% de lo distribuido a las regiones mineras, que ascendió a un total de S/ 7,844 millones.

El Ministerio de Economía y Finanzas –añadió– ya concluyó con la distribución del canon minero correspondiente al Ejercicio Fiscal 2021 a los gobiernos regionales y a las municipalidades provinciales y distritales. El monto total de canon minero distribuido este año ascendió a S/ 7,844.2 millones, lo que significó un crecimiento en total de 166% respecto al 2021 (S/ 2,947.4 millones) y un récord de contribución de la minería formal a las regiones.

El presidente de la SNMPE comentó que la región que más recursos económicos percibió como canon minero en el presente año fue Ancash con S/ 2,086.4 millones, cifra que fue superior en 146% con relación al 2021 (S/ 849 millones).

Arequipa, donde se está realizando el importante evento minero PERUMIN, recibió S/ 1,118 millones, cifra que reflejó un crecimiento de 418% con relación a los S/ 215 millones reportados el año pasado.

A la región Moquegua se le entregó S/ 573 millones, monto superior en 135% respecto a los S/ 244 millones del 2021. Mientras que Tacna perci-

bió S/ 840.7 millones, lo que implicó un incremento de 117% frente a los S/ 387.9 millones del año pasado.

Asimismo, a Cusco le correspondió S/ 519.8 millones, lo que significó un aumento de 117% con relación a los S/ 239.2 millones del 2021. Por su parte, la región Ica recibió la suma de S/ 827.7 millones, 218% más que el año pasado (S/ 260.5 millones).

Igualmente, el presidente de la SNMPE señaló que Apurímac sigue percibiendo los beneficios del desarrollo de la minería formal, a pesar del permanente ambiente de conflictividad social que ha enfrentado esta región en los últimos años, pues se le entregó S/ 316 millones de canon este año frente a los S/ 5.8 millones del 2021. Esto significa –subrayó– un crecimiento de 54 veces.

“El mayor canon se agrega al importante impacto de la actividad minera en la región Apurímac, reflejado en una reducción significativa de la pobreza y el aumento sustancial del empleo directa e indirectamente por la actividad económica de la minería”, indicó.

Finalmente, a Puno se le distribuyó S/ 293.9 millones de canon minero, cifra que representó un incremento de 272% respecto a los S/ 79 millones del año pasado.

“Entre los años 2012 y 2021, el sector minero aportó al país con más de S/ 41 mil millones de soles en conceptos de canon y regalías. Y solo por el 2021, el año récord de impuestos y aportes mineros, se acaban de distribuir a las regiones y municipios alrededor de S/ 10 mil millones de soles por canon y regalías mineras”, subrayó Jacob.



Al respecto, explicó que, de los recursos económicos (canon y regalías) que recibieron los gobiernos regionales y locales en la última década, apenas se ha logrado ejecutar el 67% de dichos fondos.

“Observamos con gran preocupación que al revisar cómo se emplean los recursos que la minería aporta: de todo lo que se invirtió, solo un 4% se destinó al área de salud, un 10% a agua y alcantarillado, y otro 11% a educación. Es decir, que el 75% restante se empleó en gastos que, pudiendo ser necesarios, no son prioritarios, como las carencias en los servicios de salud que nos reveló la pandemia del Covid”, manifestó.

Para maximizar el impacto positivo de la minería sobre el desarrollo económico local y regional –añotó–, es necesario perfeccionar el funcionamiento del canon minero, a fin de asegurar que su uso sea eficaz para cerrar las brechas sociales y de infraestructura que arrastra el país.

“Urge focalizar mejor los recursos del canon e invertir en obras esenciales en las comunidades y centros poblados más cercanos a las operaciones mineras; así como implementar mecanismos que garanticen la transparencia y rendición de cuentas sobre la utilización de los fondos para evitar la corrupción”, puntualizó.

# En primeros 100 días de gestión, SNI lideró iniciativas para micro y pequeñas empresas y anuncia apertura de dos nuevas sedes

- *El gremio priorizó el fortalecimiento de la micro y pequeña empresa a través de políticas que promuevan su competitividad, así como el impulso de medidas para el desarrollo social y económico del Perú.*
- *Del mismo modo, se viene atendiendo las necesidades de las ollas comunes a través de “Alimenta Perú”.*

**D**urante los 100 primeros días de gestión del Ing. Jesús Salazar Nishi al frente de la presidencia de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), el gremio se enfocó en fortalecer las propuestas para hacer más competitivas a las micro y pequeñas empresas (mype), así como promover la inversión pública y privada en las regiones.

El líder gremial sostuvo que, durante este periodo, la SNI ha apostado por el crecimiento del país con más de 500 propuestas plasmadas en el libro ‘Perú Regiones al 2031’ y, en este sentido, abrirán dos sedes de la Sociedad Nacional de Industrias en Piura e Ica para impulsar la creación de empleo digno.

“Además de Lima, tenemos cuatro sedes descentralizadas en Arequipa, Junín, La Libertad y Lambayeque, y hemos establecido dos nuevas sedes: Piura e Ica, que nos permitirán fortalecer las iniciativas para el desarrollo social y económico; próximamente estaremos también presentes en Cajamarca, Moquegua y Ucayali”, afirmó el Ing. Salazar Nishi.

Trabajando por las mypes

El presidente de la SNI comentó que otras iniciativas que está impulsando el gremio están dirigidas a reactivar la economía de las mypes, como la

propuesta que permite destinar el 40% de las compras del Estado a las mypes manufactureras del Perú, dando mayor oportunidad de empleo a los productores nacionales.

Asimismo, el gremio presentó un plan para otorgar créditos accesibles para las mypes, el cual está incluido en el Plan Impulso Perú, que anunció el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), que tiene una línea crediticia que alcanza un monto de 2 mil millones de soles y beneficiará a 250 mil empresarios que necesitan capital para adquirir tecnología y maquinaria.

“Venimos trabajando de cerca con productores de Gamarra, de Villa El Salvador y de otros importantes polos productivos. Es necesario que los empresarios de estos sectores tengan la oportunidad de venderle al Estado y puedan acceder a créditos competitivos”, señaló.

Otros sectores que vamos a impulsar son la industria naval, la agroindustria para exportación, y el sector de alimentos y bebidas, a través de la participación activa en las mesas ejecutivas con el Estado para destrabar proyectos de inversión que generen puestos de trabajo.



## Por las ollas comunes

Comprometidos con la atención de los temas prioritarios para el país, la SNI, junto a la Conferencia Episcopal Peruana, Cáritas del Perú, USIL y SENATI presentaron el movimiento solidario “Alimenta Perú”

Este proyecto ayudará en una primera etapa a 100 ollas comunes y se basará en 3 ejes: (1) Entrega de alimentos, (2) Mejoramiento de la infraestructura de la olla común productos y artículos necesarios, y (3) Capacitación en Nutrición y desarrollo de habilidades para poder emprender un negocio. La meta es la intervención de 1,000 ollas comunes en un año.

Finalmente, la SNI se encuentra liderando junto al Ministerio del Ambiente y de la Producción la plataforma “Perú País Circular: Plataforma Peruana por una Economía Circular”, para potenciar la economía circular en todo el país y acelerar el tránsito hacia una industria manufacturera sostenible.

## Mesa ejecutiva está en línea con Plan Impulso Perú y reactivará regiones

El presidente de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), Jesús Salazar Nishi, sostuvo hoy que la instalación de la Mesa Ejecutiva para el Desarrollo de Alimentos y Bebidas Industrializadas está en línea con el programa Impulso Perú, que planteó el Ejecutivo para acelerar el ritmo de crecimiento de la economía peruana, y promoverá la reactivación regional.

# Rómulo Mucho: “La minería puede llevar tranquilamente al Perú al primer mundo”

*Exviceministro de Minas también sostuvo que se hace una mala Economía Social de Mercado en el Perú.*

P. 14

El exviceministro de Energía y Minas, Rómulo Mucho, se pronunció acerca de cómo se está llevando en la actualidad al sector de la minería en el Perú, indicando que la producción e industrialización que existe dentro del sector es tan importante que podría “llevar tranquilamente” al país dentro del primer mundo.

Durante el diálogo con Nicolás Lucar, en el programa ‘Hablemos Claro’, el también excongresista precisó sobre el gran valor que tiene el sector minero peruano, cuyo trabajo podría resultar en un ingreso fundamental para mantener en buenas cifras el capital nacional. Además, aseguró que no solo los impuestos hacia las empresas, sino que el desarrollo, puesto en una “cadena de valor” que comprende entre otras cosas, empleo, resultan beneficiosos.

“La minería puede financiar el desarrollo del Perú, puede llevarlo tranquilamente al primer mundo. No solamente por los impuestos, no solamente por lo que puede ofrecer la empresa, sino por la cadena de valor”, declaró para nuestro medio.

Por otra parte, responsabilizó a la mala elección de autoridades como motivo por el cual no se hace un mejor uso de los materiales hallables en los sectores productivos. Alegó que en el país sí hay una Economía Social de Mercado, pero que se realiza “a la peruana” y con las miembros del Gobierno dejando de lado lo que explica la Constitución Política del Perú sobre la actividad minera.

“El Perú es un país bendecido, donde estamos mal es en la gente, estamos viviendo una tragicomedia (...) Tenemos que entender la causa-raíz, de

donde viene la polarización, la fragmentación, el por qué las grandes mayorías nunca han sido atendidas”, manifestó el exfuncionario.

“Diseñamos Quellaveco como una de las minas tecnológicamente más avanzadas de Sudamérica” Minera espera producir hasta 100.000 toneladas de cobre este año”

Anglo American plc ha anunciado el inicio de operaciones comerciales de cobre en su proyecto Quellaveco, de US\$5.500 millones de inversión, en la región de Moquegua, luego de la prueba exitosa de operaciones y la autorización regulatoria final. Se espera que Quellaveco produzca 300.000 toneladas por año de volumen equivalente de cobre en promedio durante sus primeros diez años.

“Nuestra entrega de Quellaveco, una nueva e importante mina de cobre de clase mundial, es testimonio de los increíbles esfuerzos de nuestra fuerza laboral y nuestro compromiso con nuestros grupos de interés en Perú durante muchos años”, dijo Duncan Wanblad, director ejecutivo de Anglo American. “Se espera que solo Quellaveco eleve nuestra producción global total en un 10% en términos de cobre equivalente y lleve nuestra producción total de cobre a cerca de 1 millón de toneladas por año”.

A un costo operativo altamente competitivo, Quellaveco ejemplifica el perfil de activos y rendimiento que es fundamental para la calidad de la cartera de Anglo American.

“Diseñamos Quellaveco como una de las minas tecnológicamente más avanzadas de Anglo American y de Sudamérica, incorporando flotas autónomas de perforación y trans-



porte, las primeras en Perú, un centro de operaciones remotas, así como varias tecnologías de procesamiento digital y avanzado de Anglo American”, dijo Ruben Fernandes, director ejecutivo del negocio de metales base de la minera con sede en Londres. “Extrayendo su suministro de electricidad completamente de energías renovables, Quellaveco está dando el ejemplo de una mina de baja emisión que produce un metal crítico para la descarbonización de la economía global: el cobre. En Quellaveco, podemos ver FutureSmart Mining™ en acción”.

Anglo American espera que Quellaveco se desarrolle por completo en los próximos 9 a 12 meses. Luego de un minucioso período de puesta en servicio y prueba, y de recibir la autorización regulatoria final, la guía de producción para Quellaveco en 2022 se estima en 80.000-100.000 toneladas de cobre (anteriormente 100.000-150.000) a un costo unitario de US\$1.5 por libra (anteriormente era de US\$1.35 por libra). La guía de producción para Quellaveco en 2023 y 2024 se mantiene sin cambios en 320.000-370.000 toneladas de cobre.

# Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos: “Pagando el precio de la guerra”

## La economía mundial se está desacelerando más de lo previsto

A pesar de un aumento en la actividad a medida que disminuyen las infecciones por COVID-19 en todo el mundo, se prevé que el crecimiento mundial se mantenga moderado en la segunda mitad de 2022, antes de desacelerarse aún más en 2023 a un crecimiento anual de solo 2,2 %. En comparación con las previsiones de la OCDE de diciembre de 2021, antes de la agresión de Rusia contra Ucrania, ahora se prevé que el PIB mundial sea al menos USD 2,8 billones más bajo en 2023. La guerra de Rusia tiene muchos costos, pero esto da una idea del precio mundial de la guerra, en términos de producción económica.

Un factor clave que frena el crecimiento mundial es el endurecimiento generalizado de la política monetaria, impulsado por el rebasamiento de las metas de inflación mayor de lo esperado. Los bloqueos estrictos asociados con la política cero de COVID-19 de China también han afectado la economía china y mundial. Los cierres y la debilidad del mercado inmobiliario están ralentizando el crecimiento de China a solo un 3,2 % en 2022.

Las presiones inflacionarias se están extendiendo más allá de los alimentos y la energía en casi todas partes, y las empresas de toda la economía pasan por mayores costos de energía, transporte y mano de obra. Las presiones inflacionarias más amplias ya eran evidentes en los Estados Unidos a principios de 2022, y ahora también se están viendo en la zona del euro y, en menor medida, en Japón.

Más de la mitad de las partidas del índice de precios muestran una inflación superior al 4% en Reino Unido, Estados Unidos y la zona del euro, lo que refleja un fuerte incremento respecto al año anterior y más que duplica sus objetivos.

Las estrictas condiciones del mercado laboral, con tasas de desempleo en o cerca de los mínimos de 20 años en muchos países, están impulsando los salarios y ayudando a mitigar la pérdida de poder adquisitivo y crecimiento. Sin embargo, esto también está contribuyendo a una inflación de base amplia. El crecimiento de los salarios se ha fortalecido en muchos países, particularmente en Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido, pero aún no en la zona del euro.

## La inflación se moderará pero se mantendrá en niveles altos

Con el cambio del ciclo económico mundial y el efecto cada vez mayor del endurecimiento monetario por parte de la mayoría de los principales bancos centrales, se prevé que la inflación general alcance su punto máximo en el trimestre actual en la mayoría de las principales economías y disminuya en el cuarto trimestre y a lo largo de 2023 en la mayoría de los países del G20. Aun así, la inflación anual en 2023 se mantendrá muy por encima de los objetivos de los bancos centrales en casi todas partes.

Se espera que Estados Unidos, que comenzó a endurecer su política monetaria antes, progrese más en el retorno de la inflación al objetivo que en la zona del euro o el Reino Unido. Por el contrario, con el reciente aumento en los costos de la energía abriéndose camino a través de la eco-



nomía y con el endurecimiento de la política monetaria comenzando más tarde que en los Estados Unidos, se prevé que tanto la inflación general como la subyacente se mantengan elevadas en gran parte de Europa.

El panorama de la inflación en las principales economías de mercados emergentes varía ampliamente. La inflación es baja y estable en China, mientras que en Brasil y México se espera que disminuyan las presiones significativas hacia los objetivos a medida que surtan efecto las subidas de tipos de interés. Se prevé que las tasas de inflación muy altas en Turquía y Argentina continúen en 2023, aunque algo más bajas que en 2022.

## La reducción de la demanda y la diversificación de la oferta son necesarias para evitar la escasez de energía

Un riesgo para Outlook es que las reducciones en el suministro de energía de Rusia a la Unión Europea resulten mucho más perjudiciales de lo que se supone en las proyecciones.

Los niveles de almacenamiento de gas en la Unión Europea se han elevado a casi el 90% de la capacidad. Pero incluso a este nivel, es posible que no haya suficiente almacenamiento de gas para garantizar que se pueda satisfacer la demanda en un invierno típico sin agotar el almacenamiento a niveles peligrosamente bajos si la Unión Europea no logra reducir el consumo de gas. Los déficits podrían aumentar significativamente si los suministros adicionales no rusos desde fuera de la Unión Europea no se materializan como se esperaba, o si la demanda de gas es mayor debido a un invierno frío.



## FERREYROS: 100 años creando desarrollo

*En el 2022, año de su centenario, Ferreycorp se mantuvo como un actor fundamental del desarrollo del país, de la mano de sus empresas subsidiarias y con importantes aportes en los demás países en donde opera e impactos positivos sobre sus grupos de interés.*

La corporación evidencia cada día su propósito: “Juntos creamos desarrollo”, y lo hace con sus clientes, proveedores, colaboradores, marcas representadas y accionistas, no solo a través de los productos y servicios que comercializa, sino también con un conjunto de iniciativas en diferentes ámbitos de la sociedad.

### Contexto económico

Aun en medio de la emergencia sanitaria y de las sucesivas olas de contagios generadas por la pandemia de

la COVID-19, la economía peruana tuvo una recuperación significativa al mostrar un crecimiento de 13.3% en el año 2021, luego de que el PBI experimentara una caída de 11% en el 2020. No obstante, la recuperación no ha sido igual en todos los sectores: el de construcción creció 35.1% (13.5% versus 2019), seguido por servicios (10.5%), comercio (18%) y minería (9.9%), todos ellos por debajo de los niveles previos a la pandemia (-0.4%, -0.9%, -1.1%, respectivamente, frente al 2019). El sector hidrocarburos mostró una retracción (-4.6%), pero mucho menor

que la experimentada el año previo (-15%). Esta recuperación estuvo impulsada especialmente por el incremento de la demanda interna, la inversión privada y la exportación de bienes, esta última con un récord histórico de crecimiento en términos nominales, debido a la recuperación de la producción local y los mayores precios internacionales. En particular, la exportación de cobre, principal bien peruano de exportación, creció 58.7%. Asimismo, luego de una caída de 16.5% durante el 2020, la inversión privada creció 35.9% en el 2021 —es decir, un crecimiento de 13% respecto al 2019—, incentivada principalmente por el dinamismo de la inversión en infraestructura, el incremento sustancial en el autoconstrucción y la recuperación parcial de la inversión minera. En cuanto a la inversión pública, el crecimiento fue de 24.5% debido a su positivo desempeño en comparación con un 2020 muy afectado por la pandemia, y adicionalmente promovido por la ejecución de proyectos en el marco de los convenios de gobierno a gobierno (G2G, por sus siglas en inglés) suscritos en gestiones anteriores. Este mayor dinamismo de la inversión pública fue un impulso importante para los negocios de la corporación, a pesar de su desaceleración en el segundo semestre. En dicho periodo, la tasa de crecimiento del PBI se redujo hasta 7.2%, frente al 20.9% del primer semestre del año, que no era sostenible pues respondía a muy bajos niveles de comparación respecto del 2020. El proceso electoral y la consecuente instalación de un nuevo Gobierno, que además dio desde la campaña mensajes de posibles cambios en el modelo económico y eventualmente un cambio en la Constitución, generaron un escenario de gran incertidumbre, impactando en el clima de negocios y en las perspectivas del país. En Chile, Guatemala y El Salvador, el crecimiento del PBI el 2021 fue inferior al del Perú, con tasas de 12%, 5.5% y 9%, respectivamente. La recuperación de la economía en Chile estuvo sustentada en los altos niveles de vacunación, el fuerte impulso fiscal a través de la emisión de

bonos y los altos precios de los minerales, contrarrestando los sucesos políticos desfavorables ocurridos en dicho país. En el caso de El Salvador, a pesar de la crisis política, la recuperación económica en el 2021 permitió superar 5 ligeramente los niveles prepandemia (0.4%), aun cuando su vulnerabilidad fiscal aumentó en el año debido a sus altos niveles de deuda. El crecimiento de Guatemala antes mencionado se sumó a la relativa estabilidad del año anterior, pues fue uno de los países con el menor retroceso durante el 2020 (-1,5%).

### Operaciones de la corporación

En este contexto macroeconómico, las operaciones de la corporación se mantuvieron sin interrupciones, marcando un claro retorno a niveles normales previos a la pandemia, y con un número reducido de colaboradores que requirieron hospitalización o largos periodos de cuidado al ha-

ber sido afectados por la COVID-19. En consecuencia, Ferreycorp no solo obtuvo resultados en términos de ventas y rentabilidad sustancialmente mejores que los del año anterior, sino que se alcanzaron otras metas e indicadores de la gestión, como será informado en esta Memoria. Una vez más, la solidez de su modelo de negocio y la variedad de los sectores a los que atiende destacan como fundamentos de su desempeño. La diversificación del portafolio de marcas representadas por sus empresas subsidiarias a través del abastecimiento de bienes de capital nuevos y usados, el alquiler de equipos y la provisión de repuestos y servicios como parte de su propuesta de valor, así como su consistente liderazgo en el mercado, atendido por sus principales líneas de productos, fueron elementos claves para lograr estos resultados, junto con iniciativas dirigidas a la búsqueda de eficiencias y mejor uso de sus activos. En

el 2021, las ventas de Ferreycorp y sus subsidiarias alcanzaron S/ 6,112 millones, superiores en 30% frente al 2020 (S/ 4,695 millones) y en 8% respecto de su nivel de 2019, previo a la pandemia (S/ 5,662 millones). Con el impulso fundamental de la principal empresa Ferreyros, resalta la importancia de la minería de tajo abierto en las ventas consolidadas del 2021, con un 43% del total; la construcción, con 18%; los sectores industria, comercio y servicios, con el 13%; y la minería subterránea, con 12%. Las subsidiarias representantes de Caterpillar y marcas aliadas en el Perú –Ferreyros, Unimaq y Orvisa– mostraron un desempeño destacado en el 2021, contribuyendo al 77% de las ventas de la corporación. Sus niveles de ingresos en soles, del orden de S/ 4,688 millones, fueron superiores en 31% frente al 2020 y en 4% respecto del 2019. Durante el 2021, las ventas de Ferreyros superaron S/ 4,000 millones, con una

# MOVILIZAMOS EL DESARROLLO DEL PAÍS



### REALIZAMOS

Traslado desde las bodegas, almacenes y campamentos.

### EXPERIENCIA

Tenemos experiencia en el manejo de productos de variados pesos y volúmenes para que el transporte se realice en las mejores condiciones.

### ADAPTACIONES

Nos adaptamos al horario, requerimientos técnicos y seguridad del cliente.

SALUDA A



EN SU ANIVERSARIO

100 años creando desarrollo de nuestro país.



OPERADOR AUTORIZADO DE COMERCIO EXTERIOR

Tel: (+51) 961 107 810  
 (+51) 954 061 745  
 operaciones@mavietransport.com  
 renzo.mireles@mavielogistic.com

www.mavietransport.com



expansión relevante frente a los volúmenes del 2020 y alcanzando niveles similares a aquellos del 2019. Por su parte, los ingresos de Unimaq y Orvisa mostraron crecimiento frente al 2020 y al año previo a la pandemia. Es importante destacar el liderazgo en el Perú de la principal representada Caterpillar, con una participación de mercado de 50%. En la minería de tajo abierto, resaltó la exitosa puesta en operación, durante el año, de una parte relevante de la primera flota de camiones autónomos en la minería nacional, a cargo de Ferreyros, que alcanzará un total de 27 unidades en el año 2022. Nuestra empresa bandera y nuestra representada Caterpillar tienen el honor de ser parte de este hecho histórico, que se desarrolla en un importante proyecto del sur del país. También fue notorio el interés de las minas por los camiones de 400 toneladas y tracción eléctrica de reciente introducción: los Cat 794 AC, que se suman a las unidades de tracción mecánica Cat 797F, de presencia consolidada en el Perú. Por su parte, en la minería subterránea –que se caracterizó por una demanda significativa de maquinaria nueva, tras un año 2020 de inversiones postergadas– resaltan igualmente los avances en materia de autonomía, dado que Ferreyros viene consolidando la puesta en marcha del primer cargador de bajo perfil con

operación autónoma en el ciclo de acarreo y descarga.

A su vez, en el sector construcción se apreció el impacto positivo de labores de infraestructura pública, a través de la realización de obras mayores de reconstrucción en el norte del país; de trabajos de construcción de diversa envergadura a nivel nacional, por ejemplo la continuación de la ampliación del aeropuerto Jorge Chávez y la Línea 2 del Metro de Lima y la construcción del aeropuerto de Chinchero; así como la autoconstrucción, entre otros factores que incentivaron la demanda en el 2021. Ello propició la llegada de más de 1,500 unidades para la construcción pesada, de diferentes marcas, superior a la mostrada en los años 2020 y el 2019, con una participación destacada de la representada Caterpillar y ventas incrementales de Ferreyros al sector. El dinamismo del desarrollo de infraestructura antes mencionado también impactó positivamente en el desempeño de Unimaq, dedicado a la provisión de equipos ligeros Caterpillar. Merece resaltarse la integración de Cresko, especialista en maquinaria de procedencia asiática, como parte de la organización de Unimaq durante el año 2021, con una buena recepción del mercado. Para Orvisa, por su parte, no solo el sector construcción, sino también el de gobierno y forestal, fueron los de mayor relevancia. El

conjunto de subsidiarias que representan a Caterpillar y otros negocios en Centroamérica obtuvo ventas de S/ 572 millones, 31% mayores en comparación tanto con el 2020 como con el 2019. Este grupo de compañías aportó 9% de las ventas consolidadas de Ferreycorp. En el conjunto resaltaron Gentrac, en Guatemala, en línea con la demanda de mercados como construcción, minería no metálica y agricultura, y General de Equipos- Cogesa, en El Salvador, atendiendo el desarrollo de obras de infraestructura de mediana envergadura, la actividad agrícola y los sectores automotriz y comercio. Ambas empresas retuvieron el liderazgo en la provisión de maquinaria en sus respectivos territorios. Las ventas de los negocios complementarios en el Perú y otros países de Sudamérica, excluyendo aquellas de Motored, alcanzaron los S/ 853 millones y se elevaron en 25% y 19%, respectivamente, frente al 2020 y 2019. Debemos mencionar que durante el 2021 se tomó la decisión de desactivar tres líneas de vehículos que se gestionaban en la subsidiaria Motored en el Perú, enfocada en la provisión de vehículos de carga pesada y servicios, debido a una reestructuración del portafolio de negocios de Ferreycorp. La corporación expresa su gratitud a los clientes que a lo largo de los años depositaron su confianza en Motored para realizar sus inver-

siones, así como a las marcas representadas, Kenworth, DAF e Iveco. La transferencia de estas representaciones a otros distribuidores locales se dio de la forma más ordenada para garantizar el servicio y soporte a las flotas existentes, además del suministro de nuevas unidades. En consecuencia, las cifras de Motored no se incluyen en las explicaciones de ventas, márgenes y rotaciones, pues han sido presentadas como el resultado de una operación discontinua. Las ventas alcanzadas por Soltrak en Perú fueron las mayores registradas en la historia de la compañía, consolidando su trayectoria de crecimiento. Resaltó el dinamismo de la línea de seguridad industrial, que ha afianzado su liderazgo en el país e introducido con éxito nuevos productos. Dado su desempeño, Soltrak logró constituirse como el segundo distribuidor industrial de 3M más grande en América Latina. Asimismo,

mo, cabe mencionar el desempeño de la división de lubricantes, con una alta valoración del mercado al portafolio de la representada Chevron y un relevante aporte a las ventas totales de Soltrak. Asimismo, destacó la implementación de una tienda en línea, para su lanzamiento en el 2022.

Por su parte, Trex continuó con la provisión de sus completas soluciones de izamiento en Chile, Perú, Ecuador y Colombia, afrontando una actitud conservadora en la realización de inversiones debido a la coyuntura política, no solo en Perú sino también en Chile, plaza relevante para Trex. Sin embargo, la empresa mantuvo una destacada posición en el mercado a través de su portafolio de las marcas Tadano, Terex, Demag, Genie, Konecranes, Donati y PM, acompañada de alternativas como el alquiler y del soporte posventa. Las empresas logísticas que integran la corporación, Fargoline y Forbis Logistics, muestra-

ron ventas incrementales frente a los ejercicios 2020 y 2019, pese a los retos logísticos que se presentaron a nivel global. Ambas compañías –que trabajaron de forma ininterrumpida en todo el contexto de pandemia– se distinguen en el mercado por aspectos como la agilidad, la personalización y la alta calidad de sus servicios; durante el año continuaron fortaleciendo sus capacidades para servir a sus clientes. Por su parte, Sitech mostró en el 2021 un crecimiento relevante frente a los dos años previos, pudiendo instalar nuevas soluciones a clientes de la minería.

### Resultados financieros

Junto con una estrategia focalizada en la cobertura de los mercados y la recuperación del volumen de operaciones y crecimiento, la corporación concentró sus esfuerzos en controlar los gastos y aprovechar su palanca operativa, mejorar la estructura de



**Empresa dedicada al sector Industria Metal Mecánica con una presencia en el mercado nacional de 48 años**

Siempre presentes en el diseño, fabricación, reconstrucción y montaje de componentes para la industria agrícola, minera, pesquera, alimentaria y transporte.



#### Contacto:

Central Telefónica  
 Trujillo: +51 44 248042  
 Cel.: 949 711 384  
 Cajamarca: +51 76 368481  
 Cel.: 976 331 299

**Saluda a FERREYROS por sus 100 AÑOS**

facilitando a cada cliente los bienes de capital y servicios que necesita para crear valor en los mercados en los que actúa.



Certificado de Seguridad Gerencial



Buenas Prácticas en Manufactura y Medioambiente



Habilitación de Servicio de Soldadura

[www.factoriaindustrial.com](http://www.factoriaindustrial.com)



la deuda de las diferentes empresas y reducir el gasto financiero. La utilidad bruta creció en 38% respecto al ejercicio anterior, debido principalmente a las mayores ventas y a la composición de dichas ventas entre maquinaria y repuestos y servicios. A su vez, la corporación continuó manteniendo sus gastos en los niveles adecuados, representando el 14.4% de las ventas frente al 16.5% obtenido en el 2020. El margen operativo fue de 12.7% en 2021, superando el obtenido en el 2020 (9.1%). Respecto al gasto financiero, la reducción en las tasas de interés, tanto en soles como en dólares americanos, y su retorno a niveles anteriores a la pandemia, a medida que el periodo de emergencia sanitaria y aislamiento se estabilizaba, se convirtió en una tendencia durante el año 2021 y permitió que el gasto financiero neto se redujera en 31% respecto al 2020. De esta manera, los mayores márgenes y la reducción del gasto financiero dieron lugar a que al cierre del ejercicio 2021 se registrara una utilidad neta de S/ 376 millones, 161% por encima de la obtenida en el 2020 (S/ 143.9 millones) y 53% superior a la utilidad neta del 2019 (S/ 246.4 millones). Este resultado se logró a pesar del efecto de la pérdida en cambio, la cual se compensó en parte por su recuperación a través del margen bruto, resultando un efecto

neto de S/ 48 millones en el 2021. Cabe mencionar que dicho efecto es contable, dada la diferencia entre el registro del inventario en soles al momento de su adquisición y de su venta que se realiza en dólares, y que por lo tanto es de esperar que se siga recuperando en los meses siguientes. En cuanto al nivel de deuda, este alcanzó los US\$ 502 millones en el año 2021, monto inferior (US\$ 511 millones) al que se llegó a finales del año 2020 y por debajo del promedio de los últimos años. Por un lado, las mayores ventas, los mejores márgenes, los buenos niveles de cobranzas y el control de gastos permitieron generar flujos operativos positivos, que limitaron el crecimiento de la deuda, a pesar de una mayor compra de inventario para sostener el incremento de ventas.

Por otro lado, Ferreycorp vio la necesidad de reperfilear su deuda en el 2021, logrando establecer el 63% de la misma con vencimientos de largo plazo (deuda no corriente) y calzar sus obligaciones con la vida de los activos a los que respalda, bajo un enfoque conservador a raíz de la coyuntura del país. No obstante, la tasa promedio de la deuda de la corporación, de 2.77%, fue inferior a la registrada en 2020 (3.53%). Cabe señalar que la corporación mantuvo su política de inversiones para mantener sus capacidades de infraestructura y

tecnología, habiendo realizado inversiones en activos fijos e intangibles de S/ 149 millones, correspondientes a locales, maquinaria y equipo de alquiler, trabajos de construcción, y una inversión adicional para la etapa de estabilización luego de la salida en vivo del ERP SAP S/4 HANA. Al respecto, en enero de 2021, se realizó la salida en vivo del ERP SAP S/4 HANA para Ferreyros y Ferreycorp, sumándose al sistema ya implementado en otras subsidiarias en el 2019. Con ello, desde que el proyecto se iniciara en el 2016, la corporación ha invertido S/ 254 millones que ya se comenzaron a amortizar desde el año 2021.

## Accionistas

La relación de Ferreycorp con los accionistas e inversionistas se mantuvo activa y fluida, gracias a los canales virtuales que se desarrollaron desde el año previo y se consolidaron el 2021. El 31 de marzo de 2021 se llevó a cabo la Junta General Obligatoria Anual de Accionistas en forma no presencial, a través de la plataforma Cisco Webex, contando con un quorum del 79.51%. En dicha oportunidad, la Junta aprobó la distribución de dividendos en efectivo correspondientes al año 2020, por S/ 86.4 millones. Adicionalmente, el Directorio aprobó el adelanto del pago de dividendos por un total de S/ 100 millones, a cuenta de las utilidades del ejercicio 2021. Dicho importe fue equivalente a un dividendo en efectivo de S/ 0.1057 por acción, que se pagó a los accionistas el 29 de octubre de 2021. En noviembre de 2021, la Junta General de Accionistas aprobó amortizar 16,788,791 acciones de tesorería y la consecuente reducción del capital social. El valor nominal de las acciones es S/ 1.00, por lo que el capital social disminuyó a S/ 958,894,238.00. Esta decisión se enmarca en el programa de recompra de acciones de propia emisión hasta por 50 millones de acciones (5% del capital), que ha permitido a la corporación dar al mercado un mensaje de confianza. Al 31 de diciembre de 2021, Ferreycorp mantiene en cartera 12,830,950 acciones

de propia emisión por un valor de S/ 25,247,886 a un precio promedio de S/ 1.97 y que equivalen al 1.34% del capital social. En el marco de los positivos resultados obtenidos en el año y a pesar de la incertidumbre a nivel económico y político, las acciones de Ferreycorp tuvieron un rendimiento positivo en el 2021, cotizándose en S/ 2.05 al cierre luego de ubicarse en S/ 1.72 a la apertura y de llegar a su punto más bajo del año en junio, cuando cotizó a S/ 1.37. Con esta evolución favorable de la acción y los dividendos en efectivo entregados, la rentabilidad para el accionista, en el año 2021 (total shareholder return), fue de 31%.

### Sostenibilidad

La corporación desplegó durante el 2021 un conjunto de acciones en el marco de su estrategia de sostenibilidad para la gestión de sus impactos sociales, económicos y ambienta-

les, así como sus prácticas de buen gobierno corporativo. En el ámbito social, Ferreyros continuó su aporte al país a través de la modalidad de obras por impuestos, habiendo ejecutado en el año una obra de agua y saneamiento en Urubamba, Cusco, y habiendo elaborado el expediente técnico para ejecutar el mejoramiento de infraestructura un centro educativo en la región Ucayali. A la fecha la corporación, a través de su empresa Ferreyros, ha comprometido una inversión de S/ 105 millones en once proyectos de Obras por Impuestos, en las regiones Pasco, Junín, Ucayali, La Libertad y Cusco, beneficiando a más de 34,000 peruanos. De otro lado, en el 2021, cerca de 7,600 alumnos de universidades e institutos a nivel nacional se beneficiaron con más de 90 eventos de capacitación gratuita organizados por la Asociación Ferreycorp. Sus talleres y entrevistas a expertos, lleva-

dos a cabo de manera virtual dado el contexto de pandemia, convocaron a jóvenes de más de 130 instituciones educativas. De esta forma, más de 40,000 estudiantes de universidades e institutos técnicos, de últimos ciclos, ya han participado en los programas educativos gratuitos de la Asociación Ferreycorp, a puertas de cumplir 25 años de actividad. En simultáneo, para contribuir a la capacitación de los operadores de maquinaria pesada del Perú, el Club de Operadores de Ferreycorp y sus empresas Ferreyros, Unimaq y Orvisa dictó más de 40 cursos gratuitos por medios virtuales, con un amplio alcance. En materia ambiental, cabe destacar la intensa labor de reconstrucción de maquinaria, que es una actividad principal de las empresas de la corporación, la cual contribuye a la economía circular dando varias vidas a los equipos y evitando el consumo de más materiales e insumos.

## Más de 20 años de experiencia en mecanizados de alta precisión y fabricando repuestos con altos estándares calidad



**STAFF**  
REPRESENTACIONES S.A.

En **STAFF REPRESENTACIONES** estamos comprometidos en brindar soluciones integrales a la industria por lo que buscamos ser socios estratégicos de nuestros clientes para aportar en el desarrollo de sus proyectos, así mismo, cumplimos las exigencias de calidad que se solicite.

Uno de nuestros principales servicios es el de mecanizado, con una amplia gama de capacidades para atender el rubro industrial y minero.

Contamos con maquinaria CNC de última generación y máquinas convencionales, diseñamos productos, brindamos servicios y contamos con personal altamente capacitado, es por ello que estamos convencidos que, con tecnología, compromiso e innovación, somos capaces de satisfacer las demandas actuales y futuras de nuestros clientes.

**TECNOLOGÍA**, estamos en constante evolución tecnológica.

- **MAQUINAS CNC DE ULTIMA GENERACIÓN:** Somos la empresa con los centros de mecanizado y tornos CNC más modernos y completos del país, contamos con maquinaria hasta de 5 ejes, que nos permite desarrollar piezas complejas y ofrecer niveles de producción eficientes que garantizan la más alta precisión y calidad para nuestros clientes.
- **SOFTWARE CAD / CAM:** Contamos con el respaldo de las últimas tecnologías en software de diseño y mecanizado, aplicando las estrategias de desbaste y acabado mas modernas disponibles en el mercado.
- **SOLDADURA ROBOTIZADA:** Contamos con celdas de soldadura robotizadas para ofrecer la mas alta calidad y el mejor acabado, pero solo utilizando una fracción del tiempo empleado por la soldadura manual.

**NUESTROS ALIADOS ESTRATEGICOS:** Son empresas con gran trayectoria en el mercado, pero cada una de ellas tiene un valor agregado, su calidad y experiencia son reflejadas en sus productos para brindar las mejores soluciones al rubro industrial.

Nuestra visión es ser en el mediano plazo, la empresa líder en el sector metalmecánica que abarque el mercado local con proyección internacional. Por ello venimos trabajando constantemente en mejoras de procesos y productos para el desarrollo de nuestro crecimiento, pero todo esto se logrará de la mano de nuestros colaboradores con los cuales trabajamos y siempre teniendo como cimiento nuestros valores principales: HONESTIDAD, SEGURIDAD, COMPROMISO Y LEALTAD.



# 5 beneficios de la Inteligencia Artificial para la inclusión financiera de Pymes

P. 22

*La automatización avanzada, la integración de los datos y la toma de decisiones inteligentes optimiza todos los procesos de integración de las Pymes a productos o servicios crediticios.*

Provenir, compañía líder mundial en software de toma de decisiones de riesgo por medio de la Inteligencia Artificial (IA) y Machine Learning (ML) para el sector financiero, explica los beneficios de implementar tecnología de vanguardia para el otorgamiento de créditos a pequeñas y medianas empresas.

En Latinoamérica, según información de la CEPAL, las Pymes representan casi el 99% de las empresas establecidas y contribuyen a cerca del 67% de los trabajos formales de la región. Esto refleja el lugar que ocupan estos negocios en las economías e industrias de los países en desarrollo, y la importancia de abrir las ofertas crediticias para su financiamiento.

“Las Pymes buscan constantemente medios para obtener capital que les permita crecer, ampliar sus operaciones y cupos crediticios, por lo que representan una base de clientes bastante atractiva para las instituciones financieras. Aunque pueden tener una amplia escalabilidad a futuro, también tienen un grado de riesgo mayor, por lo que resulta indispensable el uso de herramientas de Inteligencia Artificial para el otorgamiento de préstamos, que permitan aumentar la eficiencia, automatizar la recopilación de datos y simplificar los análisis de riesgo”, explica José Luis Vargas, Vicepresidente Ejecutivo de Provenir para Latinoamérica.

Muchas de las actividades y oportunidades que se presentan en una

pequeña y mediana empresa exigen respuestas rápidas, haciendo que los préstamos que solicitan sean muy competitivos. Algunos de los beneficios que las instituciones financieras han encontrado en las plataformas o APIs especializadas en la toma de decisiones crediticias, para lograr atender estas demandas del mercado, son:

1. Decisiones inteligentes: Los procesos de solicitudes realizadas por una Pyme pueden tener muchos requisitos que limitan el acceso al crédito y complican la toma de decisiones. Sin embargo, las herramientas tecnológicas integradas permiten organizar y automatizar los procesos para cada uno de los préstamos a los que se aplican. Además, la retroalimentación de datos y el Machine Learning permiten a las instituciones financieras tener recomendaciones en tiempo real de cuál es la mejor acción a seguir, según datos existentes de éxito o fracaso en el mercado.

2. Respuestas rápidas: Existen herramientas de diagnóstico y evaluación de riesgo con sofisticadas tecnologías basadas en IA, por medio de las cuales las instituciones financieras deciden si aprobar, rechazar o derivar una solicitud. La toma de decisiones, a partir de los análisis automáticos del cliente y el riesgo, ha representado una ventaja para todos los actores, ya que se pueden otorgar un mayor número de préstamos en un menor tiempo, y a su vez, las



empresas consiguen los recursos necesarios al instante.

3. Adaptación al cambio: El mundo de las Pymes es bastante cambiante, por lo que la atención de los prestamistas debe estar durante todo el proceso del crédito. José Luis Vargas, comenta que “el uso de plataformas unificadas les permite brindar una experiencia al cliente mucho más ágil e innovadora, capaz de adaptarse a las circunstancias para crear estrategias más eficaces y que reduzcan el riesgo asociado al cambio. Estas plataformas integradas proporcionan información ejecutable y oportunidades para redirigir el rumbo en la implementación de modificaciones”.

4. Conoce a tu Cliente: También conocido como Know Your Customer (KYC) es una tendencia en la validación y verificación de información e identidad, que asiste el entendimiento de cada uno de los clientes de una institución a partir de sus acciones y desempeño. La retroalimentación constante de información permite tener actualizados los datos de las Pymes y trazar un histórico que amplía la base a partir de la cual se toman decisiones o se crean productos crediticios durante todo el ciclo de vida del cliente.

5. Organización de Datos: Los procesos automatizados de Machine Learning y Big Data permiten una integración sencilla de distintos tipos de datos, tradicionales o alternativos, que agilizan el acceso a la información de cada cliente y logran que los tomadores de decisiones sean mucho más acertados en sus diagnósticos y veredictos.



## ProInversión adjudicará este año proyecto que permitirá interconexión eléctrica con Ecuador

**A** sí lo indicó a la Gerencia Renzo Rojas Jiménez, director de Proyectos Eléctricos de ProInversión, al dar a conocer detalles del paquete de proyectos de transmisión eléctrica que esperan ejecutar de aquí al próximo año, encargado por el Ministerio de Energía y Minas (Minem).

Explicó que se trata de un conjunto de diez proyectos de transmisión de energía en alta tensión, ya convocados, que suman inversiones por más de US\$1.100 millones, que se prevé adjudicar en los próximos 12 meses, y se desarrollarán en 9 regiones para beneficiar a 11 millones de usuarios.

En lo que resta de este año, prevén adjudicar tres proyectos por US\$350 millones.

### Interconexión con Ecuador

En este grupo de proyectos se destaca el proyecto Línea de Transmisión de 500 kilovoltios (kV) Subestación Piura-Nueva Frontera, a instalarse entre Piura y Tumbes, con una inversión de US\$217 millones, y que permitirá la interconexión eléctrica con Ecuador.

Con esta línea de alta tensión, según los expertos, Perú podrá exportar sus excedentes de energía al país

vecino del norte cuando requiera un mayor volumen de energía eléctrica (dependiendo de su estacionalidad) y adquirir energía ecuatoriana si la necesita, por ejemplo, en épocas secas y con menor producción hidroeléctrica local.

Rojas señaló que, en efecto, este proyecto, una vez concluido, nos permitirá tener una complementariedad en el suministro de energía, para que ambos países puedan tener un flujo (constante) de la misma, y dependiendo de la demanda de cada país.

Por eso, explicó, se prevé que esta línea tenga la mayor capacidad (500 kV), para que pueda transmitir un mayor flujo de energía eléctrica que circula entre ambos países.

Además, Rojas reveló que ya hay cuatro postores calificados para participar en la licitación para adjudicar el proyecto a fin de año, entre ellos las empresas Celeo Redes, Conelsur, Intercor Conexión Eléctrica SA y Cobra Instalaciones y Servicios.

**LEE TAMBIÉN:** Proinversión pospone adjudicación de proyectos por US\$ 733 millones

### Otros proyectos

Asimismo, el director de Proyectos Eléctricos de ProInversión informó

que para el cuarto trimestre de 2022 prevén adjudicar (en un solo proceso) un grupo de dos proyectos: Enlace de 220 kV Ica – Poroma, y ampliaciones y subestaciones asociadas, en el Ica. región; y el proyecto ITC Enlace 220 kV Cállic – Jaén Norte, en los departamentos de Amazonas y Cajamarca, que esperan una inversión de US\$ 133 millones.

“Hasta el momento, más de 5 empresas de varios países han adquirido el derecho a participar en un proceso de calificación de postores que aún no se ha cerrado. Esperamos que participen más de 5 postores”, señaló el funcionario.

Asimismo, Rojas dijo que esperan adjudicar entre enero y julio de 2023 otros siete proyectos de transmisión en alta tensión ya convocados, por US\$785 millones, a desarrollarse en las regiones de San Martín, Arequipa, Lambayeque, Piura, Cajamarca, Huánuco y La Libertad.

Destacó que hay interés en el mundo en presentar ofertas para estos proyectos, porque se otorgan bajo el mecanismo de asociación público privada (APP), lo que brinda seguridad a los inversionistas.

Además, aseguró que todos estos proyectos pertenecen al Sistema de Transmisión Garantizado, por lo cual son pagados por los usuarios del Sistema Eléctrico Interconectado Nacional, a través de recargos a sus tarifas eléctricas, cuyo monto será determinado por el Osinergmin.

Sin embargo, resaltó que no habrá ajuste de tarifas hasta que primero se hayan concluido las obras y puesta en marcha de estos proyectos, lo que estimó tomaría un lapso de entre 30 a 51 meses (después de concluir su aprobación y firma de contratos).

Sin embargo, Rojas descartó que se espere un impacto significativo en las tarifas y destacó que estas iniciativas ayudarán a descongestionar las líneas de alta tensión en zonas del país que hoy podrían sufrir congestión, y así optimizar el servicio.

# Human centric marketing: nueva herramienta de personalización para el éxito de los Ecommerce

Por: *Carlos Zamudio, Subgerente de Marketing en Ecomsur Perú*

A través del tiempo, el marketing digital ha ido evolucionando y vislumbrando nuevas herramientas con el fin de que las empresas, más allá de ofrecer sus productos y servicios para determinadas necesidades del mercado, presten mayor atención en conocer a sus consumidores, poniendo énfasis en sus intereses y comportamientos.

¿Qué sucede cuando se empieza a hacer esto? Pues, aunque parezca una ilusión, es posible planear estratégicamente nuestra comunicación tomando como base la escucha activa con los usuarios que conforman nuestro público objetivo.

Es así, como toma fuerza el human centric marketing, sobre todo tras la pandemia y el boom del comercio electrónico a nivel mundial. A este concepto también se le conoce como marketing digital centrado en personas, una tendencia que se centra en conocer el lado más humano de los consumidores.

En este nuevo enfoque, el público ya no está conformado por simples receptores pasivos del contenido, sino por personas que aportan sus puntos de vista; que finalmente ayudarán a que los objetivos empresariales vayan de la mano con su bienestar.

Aquí el éxito ya no se mide únicamente en términos de productos vendidos, sino en función de la fortaleza de las relaciones que se generen con los clientes.

Una marca human centric se enfoca en integrar características humanas como la empatía, la justicia, la reciprocidad, la amabilidad y la compa-

sión en sus estrategias de negocio. Ya que el esquema de planeación tiene que ir alineado con las nuevas conductas del público.

El marketing digital centrado en personas es la nueva estrategia de los negocios exitosos. Sin embargo, como decíamos al inicio, se apoya y complementa con diferentes herramientas como el marketing omnicanal y el big data marketing, cuyo objetivo final siempre será conocer a los clientes potenciales y conectar con ellos.

Así, por ejemplo, con el marketing omnicanal es posible unir diferentes canales de comunicación al mismo tiempo: tiendas físicas y virtuales, teléfono, video, chat, redes sociales, blog, entre otros que de igual forma tienen la finalidad de mejorar la experiencia del usuario; todo está presente durante todo el customer journey, es decir el camino que toma desde la primera interacción con la empresa hasta que el cliente está satisfecho con su producto.

Otro punto importante es el big data marketing, el cual brinda soporte a través de herramientas y tecnología de procesamiento de información de gran cantidad de datos de los clientes, los cuales permiten identificar de forma más exacta sus perfiles, gustos e intereses, y con ellos establecer estrategias que permitan atraer al mayor número de personas interesadas en la marca de una forma eficaz y personalizada.

Hoy en día, cumplir con las expectativas de los clientes no es tarea fácil, pues la pandemia y los últimos acontecimientos vividos, han hecho que los consumidores busquen mayor



compromiso e interacción de parte de las empresas llevando a un segundo plano al producto en sí; y enfocándose en la conexión que pueden generar con ellos.

Es aquí donde aparece el human centric marketing como herramienta que impulsa esta práctica y genera resultados exitosos en las compañías.

**Perú registra una tendencia al alza en el e-commerce; en 2021 alcanzaron 55% de crecimiento**

El E-Commerce o Comercio Electrónico es la distribución, venta y/o compra de productos o servicios a través de Internet, y aunque esta tendencia no es nueva en el mundo, sí tuvo un incremento bastante particular, especialmente en las Pequeñas y Medianas Empresas, mismas que aprovecharon a la perfección la tendencia digital y las condiciones de los últimos dos años.

El mundo se vio obligado a estar un par de años en aislamiento social para salvaguardar la integridad y salud de la mayor cantidad de personas posible, es por ello que surgieron un sinnúmero de negocios a través de redes sociales, en tanto los negocios ya establecidos aprovecharon el beneficio de Internet o aplicaciones de delivery para mantenerse en activo y sobrevivir a un par de años complicados.

La situación en Perú fue similar a la de todo el mundo y la prueba es que la tendencia se mantuvo al alza, así lo informó el informe Observatorio E-commerce 2021-2022 de la Cámara Peruana de Comercio Electrónico (Capece): de acuerdo con la información, la industria en Perú creció un 55 por ciento con un movimiento de 9 mil 300 millones de dólares tan solo en el 2021.

# PERUPETRO advierte que creación de reserva indígena obligaría a paralizar producción petrolera en la selva

*PERUPETRO S.A. advierte hoy que la posible creación de la Reserva Indígena Napo, Tigre y sus Afluentes (Loreto), obligaría a paralizar definitivamente las operaciones petroleras en la selva, poniendo en riesgo el desarrollo energético del país.*

“La protección de Pueblos Indígenas es un compromiso de Estado y PERUPETRO, coincide plenamente con ese propósito, pero el Perú no puede renunciar al descubrimiento y producción de reservas de hidrocarburos para lograr el autoabastecimiento nacional y reducir las importaciones de combustibles”, manifestó.

El Perú importa combustibles por un valor de 20,000 millones de soles al año, lo que demuestra la necesidad de impulsar nuestra producción de hidrocarburos.

En ese sentido, PERUPETRO indicó que los Lotes 39 y 67 (Loreto), actualmente en etapas de desarrollo y producción, cuentan con importantes volúmenes de reservas de petróleo ya descubiertas. Además, dichos lotes operan bajo Contratos de Licencia suscritos con el Estado peruano, es decir, tienen derechos otorgados antes de la propuesta de creación de la reserva indígena.

El 01 de septiembre del 2022, el Ministerio de Cultura (MINCUL) publicó el D.S que declara “el reconocimiento de la existencia de pueblos indígenas en aislamiento Aewa, Taushiro, Tageari, Taromenane y Zaparo”, y se solicita la creación de la Reserva Indígena Napo Tigre y Afluentes, las mismas que se superponen con los Lotes 39 y 67.

Para concretar esta reserva solo queda pendiente un estudio adicional de categorización, con el cual esta zona quedaría como área intangible, es decir, no se podrán desarrollar actividades extractivas, productivas, ni proyectos para atender servicios básicos a las comunidades, limitándose la posibilidad de titulación de áreas a las comunidades de esa zona, entre otros.

En ese sentido, PERUPETRO expresó su preocupación de que estos aspectos tan importantes para el desarrollo energético del país, no fueran considerados en este caso y, no se haya invitado a PERUPETRO a formar parte de la Mesa Técnica, durante la fase del procedimiento de reconocimiento de los pueblos indígenas a los que se refiere la propuesta de creación de la reserva.

## DERECHO A LA CONSULTA

PERUPETRO advirtió que se habría vulnerado el derecho a la consulta a las Comunidades Nativas del Alto Curaray y Arabela (pueblos contactados), al no haberse realizado previo al proceso de reconocimiento, la consulta correspondiente.

Además, el Ministerio de Relaciones Exteriores no integró la Comisión Multisectorial responsable de conducir el procedimiento de creación de la referida reserva, a pesar que el



área solicitada se ubica en la zona de frontera con el Ecuador, y conforme a la Ley N° 29357, RREE es el ente rector de los temas relacionados con la Política Nacional de Desarrollo de Fronteras e Integración Fronteriza.

Finalmente, la empresa estatal reiteró que no está en contra de la creación de reservas indígenas, pero debe darse como resultado de una investigación y validación técnica prolija, siguiendo un procedimiento donde se analicen las diferentes aristas y afectaciones, con la participación efectiva de todos actores involucrados, y que se cautelen los intereses y derechos previos otorgados por el Estado peruano.

## Opecu: Petroperú bajó precios de GLP envasado y granel y subió precio del diésel vehicular

El Organismo Peruano de Consumidores y Usuarios (Opecu) alertó que Petroperú bajó hoy los precios del GLP envasado y granel en 0.19 soles por kilo, incluido impuestos, mientras alzó el diésel vehicular en 0.86 soles por galón, en línea con la actualización de sus respectivas bandas de precios en el Fondo de Estabilización de Precios de Combustibles, la cual se efectuó ayer.

La reducción de precios del GLP Envasado (GLP-E) y Granel (GLP-G) impactan en los precios del balón de gas en 1.90 soles por galón, y del GLP Automotriz en 0.38 soles por galón, a la baja, que ya deben reflejarse completos a partir de hoy en los precios de venta al público en estaciones de servicios, grifos, gasocentros y locales de venta formales del balón de gas en todo el país.

# Desabastecimiento de combustibles: ¿por qué el gas natural es la mejor alternativa en el mercado de combustibles?

P. 26

- *El Gas Natural Vehicular es la alternativa más económica y limpia frente al uso de otros combustibles, además de asegurar la continuidad del servicio.*
- *Se puede ahorrar aproximadamente S/. 10 por galón en comparación a la gasolina.*

Se ha reportado de manera reciente un desabastecimiento del Gas Licuado de Petróleo (GLP) en diferentes puntos de la ciudad. Esto es debido al cierre de varios puertos del litoral a causa de los oleajes anómalos registrados en la costa peruana, que no ha permitido que los barcos puedan descargar el combustible. Ante esto, varios transportistas se han planteado la siguiente pregunta: ¿Qué alternativa tengo para evitar los impases de esta coyuntura?

El Gas Natural Vehicular (GNV) representa una opción que asegura la continuidad del suministro del servicio, es económica y más limpia para nuestro mercado de combustibles. Según estimaciones de Cálidda, la empresa distribuidora de Gas Natural en Lima y Callao, un taxista podría ahorrar aproximadamente más de S/ 10 por galón al utilizar gas natural en lugar de usar gasolina, por ejemplo, en un mes con un recorrido promedio de 120 km. Es decir, se puede ahorrar aprox. S/ 1,000 al mes, y en un año más de S/ 12,000.

Además, el GNV presenta y ofrece una gran ventaja de seguridad y rentabilidad, siendo un recurso peruano que no depende de los problemas del mercado internacional y que al no ser importado como el GLP o el Die-

sel los precios no van a tener cambios intempestivos, manteniéndose estables. El Perú tiene gas natural para varios años, hoy las reservas probadas y las ya descubiertas alcanzan para atender 27 años más de consumo interno y exportación en forma simultánea.

*¿Por qué consumir GNV fortalece la economía de las personas?*

El Perú no posee producción suficiente de petróleo, gasolinas, Diesel y GLP y por ello se tienen que importar, eso significa que el precio siempre dependerá de los mercados internacionales. Con el Gas Natural es diferente porque es un recurso peruano abundante y que su costo se encuentra supervisado por el Osinergmin, lo que permite que no tenga subidas abruptas o constantes que afecten la economía de quienes lo utilizan, es decir, el Perú posee independencia energética.

*¿Qué tan accesible es el GNV para abastecer mi vehículo?*

Cálidda viene implementando un mapa en donde los conductores usuarios de GNV para transporte pesado y liviano puedan ubicar los puntos de servicio de abastecimiento.

## Tres retos para masificar el gas natural vehicular a escala nacional

En un escenario mundial de precios altos de combustibles surge el debate sobre el futuro energético del país. En la actualidad, Perú importa casi 60 % de petróleo y combustibles derivados, como las gasolinas y el diésel, para atender nuestra demanda local de energía.

Frente a este hecho, especialistas del sector hidrocarburos coinciden en que a nivel país debemos mirar los recursos energéticos que producimos actualmente como el gas natural y cuyas reservas están aseguradas por más de 20 años.

Al respecto, el presidente de la Sociedad Peruana de Hidrocarburos (SPH), Felipe Cantuarias, señala que “somos productores de gas natural, una energía económica, eficiente y amigable con el medio ambiente. En su uso vehicular o conocido como Gas Natural Vehicular (GNV), puede impulsar nuestra independencia energética en el transporte y no depender del precio de los combustibles y petróleo, cuyo costo se fija en el mercado internacional”.

El GNV representa grandes ahorros para los usuarios porque su precio está regulado en el marco de las concesiones del Estado para su extracción, transporte y distribución.

El especialista en hidrocarburos aclara que “esto hace que el valor de adquisición del gas natural por parte de las estaciones de servicio o grifos sea similar y donde las diferencias en términos de precio al consumidor final (comercialización) están relacionadas con las políticas comerciales de cada una de las estaciones, costos de transporte y promociones”.

Se estima que, en los últimos 18 años, los usuarios de GNV de Lima y Callao han ahorrado más de 11,600 millones de dólares. Para los taxistas representa un ahorro de más de 15 soles por galón en comparación con la gasolina.

# El 30% de préstamos con garantía hipotecaria es destinado a financiar micro y pequeñas empresas



- *Los usuarios que solicitan estos créditos los utilizan para comprar mercadería, consolidar deudas propias de sus negocios o llevar a cabo nuevos proyectos.*
- *Según RebaJatuscuentas.com, los clientes solicitan préstamos de aproximadamente 100,000 soles que pueden pagarlos hasta en 10 años.*

Se acerca la campaña navideña, la más importante del año, y que representa también para la gran mayoría de empresarios peruanos la última oportunidad para incrementar sus ganancias o recuperar su capital, teniendo en cuenta que el contexto económico actual no ha sido tan favorable para el país a diferencia de otros años.

En ese sentido, según refiere RebaJatuscuentas.com, asesor financiero, que otorga préstamos con garantía hipotecaria, del total de los créditos solicitados por sus clientes en lo que va de los últimos seis meses del 2022, el 30% ha sido destinado a financiar micro y pequeñas empresas; un porcentaje similar registrado el año pasado, y se espera que durante los próximos meses esta cifra continúe incrementándose con motivo de la campaña navideña.

“El 30% de nuestros usuarios solicitan préstamos con garantía hipotecaria para sus empresas, sobre todo aquellas que pertenecen al sector comercio y que por lo general cuentan hasta con 10 trabajadores. El uso de estos créditos principalmente es para consolidar deudas propias de sus negocios, comprar mercadería o para llevar a cabo nuevos proyectos en sus negocios”, aseguró Nicolás Mendoza del Solar, cofundador de RebaJatuscuentas.com.

Los consumidores que demandan este tipo de préstamos destinados al financiamiento de sus emprendimientos son en su mayoría hombres de 46 años de edad en promedio, residen en Lima, y cuentan con ingresos mensuales entre S/ 6,000 y S/ 7,000. Además, el 40% de ellos está casado y poseen al menos un familiar dependiente.

Por lo general estos clientes cuentan con empresas que facturan menos de S/ 550,000 al año y el pago de la cuota mensual de sus préstamos es aproximadamente S/2,800 para un préstamo promedio de 100,000 soles.

“Nos encontramos muy agradecidos por la confianza de nuestros usuarios. Gracias a ellos, hemos crecido un 100% con respecto al 2021. Por eso, a todos nuestros clientes, con motivo de esta campaña navideña, les ofrecemos la tasación completamente gratis de sus inmuebles, con la cual ya no tendrán que realizar ningún tipo de gasto para obtener un préstamo con nosotros; y además luego de conseguirlo cuentan con un periodo de gracia desde el primer mes, pudiendo pagar su primera cuota recién en 60 días, si así lo desean”, afirmó Mendoza del Solar.

## Sobre RebaJatuscuentas

RebaJatusCuentas.com es un asesor financiero que te ofrece una garantía

a los préstamos tradicionales. Te conecta con distintos fondos de inversión para que obtengas un préstamo con garantía hipotecaria, ya sea para consolidar deudas, capital de trabajo para tu negocio, remodelar o construir tu vivienda o de libre disponibilidad.

Buscamos impactar en la vida de más de 1 millón de familias latinoamericanas con préstamos con garantía hipotecaria justos, eficientes y accesibles. Con su registro en la SBS Superintendencia de Banca, Seguros y AFP asegura ser la opción más confiable del mercado de las fintechs.

## Préstamos con garantía hipotecaria se incrementaría 30% ante rigidez de la banca tradicional

En los tres próximos meses del año, será más difícil para los peruanos acceder a un préstamo bancario, tarjetas de crédito o créditos hipotecarios; debido a los incrementos en la tasa de referencia y, por ello, las condiciones de oferta de las entidades bancarias se están tornando más rígidas tanto para las micro, pequeñas y medianas empresas como para las personas, según los resultados del último informe del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Aquellos consumidores que requieren de un financiamiento, ya sea para una consolidación de deudas, aumentar el capital de trabajo para su negocio, realizar remodelaciones en su hogar, entre otros; cuentan con otras alternativas de préstamos seguros que ofrecen las cajas, así como también, los préstamos con garantía hipotecaria que ofrecen condiciones de pago más asequibles.



## Los bootcamps: el futuro de la enseñanza llegó a Perú

- *El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) el 79,2% de las empresas han hallado dificultades en encontrar talento tecnológico para los procesos de digitalización que ya alcanzan un 96.7% en las compañías de Perú.*
- *Desde el año 2021, Coding Dojo tiene a disposición de los peruanos sus mallas curriculares de programación.*

La transformación digital ha jugado un papel importante en el mundo actual, especialmente después de la Pandemia. La necesidad de eficiencia operativa y procesos de automatización en las empresas cobra cada vez más relevancia, por lo que la adaptación ágil a las nuevas tecnologías es prioridad de las organizaciones. En general, lo que el mundo está demandando es que la educación se adapte a las necesidades de la evolución tecnológica. Se requiere formar estudiantes que sean solucionadores de problemas.

Durante el ICIEBE 2022 (International Conference on Innovative Education in Business and Economics) quedó resaltada la practicidad y

relevancia de los bootcamps en las nuevas metodologías de educación debido a que “otorgan al estudiante un papel activo en la adquisición de competencias que le faciliten la adaptación a la vida profesional, aproximándose a la vivencia de situaciones reales”.

Además, conforme a los informes de la OCDE, la demanda de perfiles con habilidades técnicas y profesionales ha aumentado considerablemente en los últimos años y las ofertas de empleo se han concentrado en el sector de la tecnología. Por ejemplo, el portal de empleo Indeed al realizar encuestas en compañías de Estados Unidos, arrojó niveles de satisfacción de las organizaciones del 72% con referencia a los egresados de boot-

camps, Indicando que no había diferencias entre los graduados de una carrera universitaria y los graduados con esta metodología. Así mismo, el 12 % de esa misma encuesta, indicó que los egresados de bootcamps tenían un desempeño superior.

Cabe resaltar que, con este nuevo paradigma de educación, en máximo seis meses una persona sin experiencia se convierte en un perfil altamente calificado y competente para iniciar una carrera en la industria. Esto es lo que ofrece Coding Dojo, reconocido por GeekWire y Career Karma como una de las bootcamps más importantes del mundo en el año 2022.

Desde el año 2021, la escuela de programación, Coding Dojo tiene a disposición de los peruanos sus mallas curriculares de programación, con sus más de diez años de experiencia y once mil graduados alrededor del mundo, ofrece la oportunidad de ser parte de la era digital brindando a sus estudiantes la más alta calidad de enseñanza personalizada.

Por ello, la digitalización y la automatización son el futuro de los mercados globales y Perú debe estar en la capacidad de formar talento tecnológico implementado y promoviendo las nuevas metodologías de educación.

### Sobre Coding Dojo

Cuenta con 10 años de experiencia en más de 50 países como Estados Unidos, Alemania, Arabia Saudita, Costa Rica, Ecuador, Chile y Colombia. Ha graduado a más de 11.000 estudiantes y ha sido premiada por Course Report y Career Karma como el Mejor Bootcamp Online 2020, por Switch Up como el Mejor Bootcamp de 2020, Además de recibir una serie de premios como el de MIT por impacto social en 2016. A dos años de su aterrizaje en Latinoamérica, ya cuenta con casi 2000 graduados de todos sus programas, tanto de los que son abiertos a todo público, como de los que ha realizado en alianza con gobiernos y sector privado.



## LOS BIENES QUE MÁS HAN SUBIDO

Según lo que reporta el INEI, las categorías que más subieron fueron Alimentos y Bebidas no alcohólicas, Transportes y Restaurantes y Hoteles.

Dentro de la categoría de alimentos, destacan los precios de algunas frutas como el limón, que tuvo un aumento de 27% en septiembre respecto al mes previo. También subieron los costos de frutas, como la maracuyá, la uva, la manzana israel, la palta y la manzana delicia.

Por el lado de los tubérculos, la papa ha sido la que más ha subido. “En los mercados se observaron fuertes alzas en los precios de las diferentes variedades de papa: La papa amarilla subió 22.5%, la blanca sumó 15.3%, la huayro aumentó a 14.7% y la color creció en 5.4%”, detalla Molina. “Esto es un claro efecto de la crisis de fertilizantes. Sin embargo, este mayor precio en Lima no necesariamente llega al productor”, subraya.

## ¿QUÉ SE ESPERA QUE PASE CON LOS PRECIOS?

Molina advierte que si bien en setiembre se registró un ligero aumento en la inflación en Lima, se esperaría que la tendencia se mantenga a la baja en los próximos meses.

“Recordemos que el BCR estima que podríamos estar volviendo al rango meta de inflación, que es entre 1% y 3%, hacia el segundo semestre del próximo año, por lo que es un proceso que va a tomar varios meses en normalizarse”, agrega.

Sin embargo, las proyecciones para este 2022 no son tan optimistas. El BCR estima que el año cerraría con una inflación de 7.8%, mientras que entidades como Macroconsult o Seminario SAB estiman que cerraría más cercana al 8%. “Principalmente, porque existen factores locales, como el precio del transporte, que limitan que bajen los precios a pesar de la mejor coyuntura internacional”, señala Molina.

## Los precios aumentaron en setiembre: ¿A qué se debe esta situación?

- En setiembre se registró una mayor inflación en 5 ciudades de todo el Perú: Trujillo, Huancavelica, Ayacucho, Lima y Cajamarca.
- La inflación, a nivel nacional, fue de 8.79% en setiembre, cifra que es casi igual a la del mes previo (8.8%).
- La reducción de la inflación a los bajos niveles que tuvimos en años anteriores se lograría en la segunda mitad del próximo año

En los últimos meses del 2022, se registró una pequeña desaceleración en la inflación. Sin embargo, al cierre de setiembre se conoció que ésta prácticamente no ha cedido y que algunos de los bienes de la canasta de consumo en el Perú han seguido subiendo.

Al respecto, Oswaldo Molina, director ejecutivo de la Red de Estudios para el Desarrollo (REDES), precisa que incluso se registró una mayor inflación en 5 ciudades de todo el Perú: Trujillo, Huancavelica, Ayacucho, Lima y Cajamarca. A nivel nacional, según el reporte de evolución de los precios del INEI, la inflación, a nivel nacional, fue de 8.79% en setiembre, cifra que es casi igual a la del mes previo (8.8%).

“Estas diferencias entre las regiones se explican en buena medida por la composición de la canasta básica en cada región y por las dificultades de acceso en transporte que hay en

algunas de estas ciudades”, explica Molina.

En el caso de Lima Metropolitana, la inflación, en los últimos 12 meses llegó a 8,53%, 0.13 puntos porcentuales (p.p.) por encima de la registrada en agosto (8.4%). “Esto preocupa, ya que rompe un poco con la tendencia a la baja que venía presentando la inflación. Aunque, sigue siendo menor al máximo alcanzado en junio de este año, que fue de 8.8%”, puntualiza Molina.

Asimismo, el director ejecutivo de REDES señala que, a nivel nacional, existen 4 ciudades con inflación anual de dos dígitos. Sin embargo, advierte que en esos casos se cumple que el dato de inflación anual ha bajado desde el mes anterior. Estas ciudades son Huaraz, Cerro de Pasco, Ica y Chachapoyas.

Por otro lado, aquellas que registraron menor inflación fueron Moyobamba, Pucallpa, Puno y Cajamarca.



## Julio Velarde: “Probablemente BCRP ya no eleve más su tasa de interés”

*Presidente del BCRP, Julio Velarde, manifestó que es probable que ya no eleve más su tasa de interés de referencia.*

El presidente del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), Julio Velarde, afirmó que es probable que la institución ya no eleve más su tasa de interés de referencia, la cual actualmente se ubica en 6.75%.

“Nuestra tarea es combatir la inflación. Probablemente no tengamos que elevar mucho más la tasa de interés, pero eso depende de los datos que irán viniendo”, manifestó.

Durante su participación en la convención minera PERUMIN 35, Julio Velarde recordó que el Perú comenzó a exceder la meta de inflación (entre 1% y 3%) en julio del año pasado.

“Al mes siguiente, en agosto, ya estábamos teniendo una primera subida de tasa de interés de 25 puntos básicos, que es bastante poco, pero queríamos ver la reacción del mercado, pues acababa de entrar el nuevo

gobierno de Pedro Castillo”, indicó Velarde.

“Después hemos venido incrementando la tasa en 50 puntos básicos todos los meses, excepto el último (setiembre) que la aumentamos en 25 puntos”, añadió.

El presidente del BCRP reconoció que preocupa la tasa de inflación anualizada (8.4% a agosto), pues es la más alta de los últimos 25 años, además nunca se tuvo un periodo tan largo de inflación fuera del rango meta.

“Estamos esperando que la tasa de inflación alcance el 3% para fines del próximo año, pero este 2022 tendremos un nivel de entre 7% y 8%”, proyectó.

“Ya viene bajando tres meses, aunque este mes no sabemos si bajará porque la inflación de setiembre del año pasado fue 0.4% y parece que este setiembre sería de 0.4% o 0.5%,”

es decir, podría subir un poco. El descenso mayor se observará en los meses de marzo a julio del próximo año”, refirió el titular del BCRP.

Julio Velarde reiteró la explicación de que la inflación es un fenómeno mundial y que en el caso del Perú es por un choque de oferta.

### Las proyecciones del presidente del BCR

En la cita con los empresarios mineros, Velarde dijo que están esperando que la tasa de inflación alcance el 3% para fines del próximo año, pero este 2022 se tendrá un nivel de entre 7% y 8%.

«Ya viene bajando tres meses, aunque este mes no sabemos si bajará porque la inflación de setiembre del año pasado fue 0.4% y parece que este setiembre sería de 0.4% o 0.5%, es decir, podría subir un poco. El descenso mayor se observará en los meses de marzo a julio del próximo año”, estimó el presidente del BCRP.

Asimismo, Julio Velarde reiteró la explicación de que la inflación es un fenómeno mundial y que en el caso del Perú es por un choque de oferta.

### Inversión privada

Por otra parte, Velarde señaló que, en términos reales, la inversión privada de este año es 15% mayor de lo que fue en el 2019. “Es decir, como si hubiera crecido 5% por año, lo cual no es malo, porque más no podía crecer, considerando que el 2021 fue un año excepcional”, agregó.

“La inversión privada este año está creciendo 0% frente al 2021, pero es que el año pasado fue excepcional, porque no solo fue la inversión del 2021, sino también parte de la inversión del 2020”, afirmó Velarde.

El presidente del BCRP recordó que la economía peruana crecerá 3% este año y el 2023, según las proyecciones que la entidad emisora anunció hace unas semanas. “Hay cierta inercia de crecimiento que hace que el impulso se mantenga por un tiempo”, sostuvo.

# Consejo de Ministros aprobó norma para hacer más eficiente cobro de deudas tributarias

*Permitirá que los procesos de cobro de deuda tributaria tengan una mayor celeridad.*

El Consejo de Ministros aprobó hoy modificaciones al Código Tributario que permitirán hacer más eficiente los procesos de recuperación de la deuda tributaria que tienen empresas de todo tipo con el Estado, informó el ministro de Justicia y Derechos Humanos, Félix Chero.

La norma, explicó, permitirá que los procesos de cobro de deuda tributaria tengan una mayor celeridad, tanto a nivel de la administración tributaria como de los procesos de apelaciones e impugnaciones que se plantean ante el Poder Judicial.

“La propuesta, que nace del Ministerio de Economía y Finanzas, se aprobó por unanimidad y va en la línea de recuperar las deudas pendientes de pago que tienen las empresas de todo tipo con el Estado”, aseveró.

En conferencia de prensa, al concluir el Consejo de Ministros, Chero destacó además la aprobación en el Congreso de la República un proyecto de ley para destrabar las obras públicas paralizadas, a insistencia y gestión del Ejecutivo.

“Hay más de 1800 obras públicas paralizadas, eso contribuirá a fortalecer el proceso de reactivación económica”, aseveró.

Por último, informó que se ha pedido al Ministerio del Interior que se incluya en la lista de los más buscados por la Policía a los siete internos del penal de Moquegua fugados, y para que se adopten las medidas de seguridad a fin de tener un mayor control del centro penitenciario.

Precisó que en una acción conjunta con la Policía Nacional se recapturó a 11 de los 18 internos que se evadieron del referido penal.

En el marco de las acciones para ampliar la capacidad penitenciaria, manifestó que el viernes viajará a Jaén, en Cajamarca, junto al presidente de la Comisión de Justicia del Congreso, para verificar la construcción de un megapenal.

Asimismo, sostuvo que se ha reactivado la construcción del penal en Pucallpa y que también se reunirá con el alcalde de Cusco para trabajar sobre el posible traslado del penal de Qenqoro.

## Entidades públicas deberán comprar no menos del 40% a mypes nacionales

Ley N° 31578, promulgada hoy en El Peruano, busca promover la reactivación económica mediante las compras estatales.

El Poder Ejecutivo promulgó la ley que promueve la reactivación económica por medio de compras públicas a las micro y pequeñas empresas (mypes) manufactureras nacionales, la cual había sido aprobada, previamente, por el Congreso de la República.

Mediante Ley 31578, publicada hoy en el Diario Oficial El Peruano, se busca promover la reactivación económica del país por medio del estímulo a las mypes, fomentando y fortaleciendo la productividad, la calidad y la estandarización, vía la dinamización del mercado interno vinculado a las compras públicas.



Precisamente, una de las disposiciones que contiene la norma es que las entidades estatales deberán comprar no menos del 40% de sus compras a las micro y pequeñas empresas.

“Las instituciones del Estado, en todos sus niveles, deben destinar no menos del 40% de sus compras en bienes a las mypes que fabrican bienes en el territorio nacional, siempre y cuando estas lo puedan suministrar en condiciones de calidad, oportunidad, precio y competencia”, señala la modificación del artículo 22° del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial.

## Mitigar efectos de pandemia

La norma tiene como objetivo atenuar los efectos negativos sobre la economía y la producción de las mypes, originados por la pandemia del covid-19.

La presente ley comprende todas aquellas compras estatales de bienes y servicios, que por su requerimiento puedan ser cubiertas por productos y mano de obra prioritariamente nacional, siempre que puedan ser abastecidos en condiciones de calidad, precio y competencia comparados con la oferta de proveedores internacionales.

Se considera como mype manufacturera a la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, desde cualquier forma de organización formal, que tenga por objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación y producción, cuente con planilla electrónica y sus productos finales que fabrican cumplan con las reglas de origen aprobadas en los acuerdos comerciales vigentes.

# HLC cumple 22 años de éxito amplía su negocio

P. 32

*Con 22 años, HLC Ingeniería y Construcción SAC ha potenciado considerablemente sus servicios al sector minero, los que ahora le permiten desarrollar la construcción de proyectos integrales, desde la caracterización de las reservas hasta la producción de concentrados o barras de oro y plata con todos sus componentes.*

**E**n la actualidad la empresa peruana ya está incursionando en el exterior con gran éxito en el desarrollo de soluciones integrales, desde la prefactibilidad y



**INGENIERÍA Y  
CONSTRUCCIÓN**

hasta la operación comercial, destacó su gerente general, Manuel Ortega. HLC inicia su emprendimiento en el 2000 orientado básicamente a los proyectos de oro. “Empezamos trabajando con minera Santa Rosa; y luego vinieron los proyectos La Arena, Shahuindo, la Zanja, Tantauatay y Pucamarca, en las que participamos en las plantas de procesos en forma integral y parcial, así como en los diseños de ingeniería de esas operaciones”, recordó.

La participación de HLC en tales proyectos ha ido posicionando a la empresa en un mayor nivel dentro del mercado nacional e internacional. “Ganamos confianza y credibilidad con nuestros clientes”, afirma Manuel Ortega, al explicar esa evolución.

## Talleres de mantenimiento emblemáticos

Ortega refirió que los talleres de mantenimiento de equipos de mina que desarrollan se pueden calificar como emblemáticos, pues han convertido a la empresa en la más importante en dicho rubro. “Desarrollamos este tipo de talleres para camiones gigantes y de construcciones en los proyectos de Southern Perú, Las Bambas, Cerro Verde y recientemente en Mina Justa, de Marcobre. Actualmente estamos empezando otro similar en Yanacocha”, agregó.

## Evolución de HLC y su incursión en Ecuador y Chile

Los servicios de HLC han cruzado fronteras por su calidad y alcance, que incluye desde la revisión del modelo geológico, metalurgia, caracterización del yacimiento y todas las etapas de producción; hasta las facilidades que requiera el proyecto, incluyendo los análisis económicos y financieros a nivel de estudios e ingeniería.

“En sus primeros años HLC destacó por el diseño y construcción de plantas de recuperación de oro y plata. Ahora, desarrollamos proyectos de mayor envergadura, como plantas polimetálicas de cobre y molibdeno”, detalló.

En Ecuador, la empresa trabaja en un proyecto en el que ha sido encargada de realizar, desde el diseño del plan de minado hasta la producción de los concentrados de cobre y de molibdeno de esa mina.

“Adicionalmente, vemos toda la infraestructura que requiere la operación y hasta la comercialización de los



**TRES CUMBRES**



**TRES CUMBRES CG Especialistas en LOGÍSTICA INTEGRAL; Alquilando equipos de última generación para proyectos de Ingeniería, Construcción, Minería e Hidrocarburos**

LINEA BLANCA

EMERGENCIA

LINEA AMARILLA

**Saluda a HLC por sus 22 años** ofreciendo soluciones en Ingeniería, Fabricación y Construcción sin descuidar la seguridad y el medio ambiente.

Jiron Vascongadas Nro. 202 Urb. Portada del Sol La Molina - Lima  
Sucursales en Piura, Moquegua y Tacna  
Cel.: 992 556 652 - [logistica@trescumbres.pe](mailto:logistica@trescumbres.pe) - [avalencia@trescumbres.pe](mailto:avalencia@trescumbres.pe)

[www.trescumbres.pe](http://www.trescumbres.pe)

concentrados; así como la elaboración del Capex y Opex y la evaluación financiera, para determinar si el proyecto es viable o no”, anotó el gerente general de HLC. Asimismo, en Chile participó desde los inicios en el proyecto minero Fénix Gold, para la construcción de la planta (de procesos). “Sería nuestra primera experiencia en este tipo de obras fuera del Perú. De todos los países de la región que hemos explorado para expandirnos, creo que Chile es el que brinda mayor estabilidad y confianza. Pero sin descuidar a los otros países para los cuales realizamos muchos trabajos de ingeniería”, añadió. En tal sentido, indicó que actualmente HLC presta servicios de ingeniería, desde su sede del Perú, a Chile, Bolivia, Argentina, Brasil, Ecuador, Colombia y Panamá.

### Fortaleciendo las líneas del negocio

El gerente de Desarrollo de Negocios en HLC, Carlos Zúñiga, reveló que las líneas de negocios de la empresa se siguen fortaleciendo, y han mejorado permanentemente sin escatimar esfuerzos de inversión en tecnología. “Hemos crecido aquí y afuera. HLC acompañó al proyecto Fénix Gold (Chile). Allí desarrollamos la validación de la prueba metalúrgica e ingeniería básica a detalle. Es el primer proyecto de construcción que tenemos fuera del país, por lo que tiene un valor importante en el posicionamiento de

nuestro expertise en el mercado extranjero en general”, consideró. También, resaltó que la línea de negocio de consultorías y pruebas metalúrgicas les permite acompañar a sus clientes mineros, desde una etapa muy temprana del proyecto hasta llegar a la etapa de construcción y su puesta en marcha, que puede durar entre 4 o 5 años. Ello les permite acompañar a algunos proyectos hasta su primera barra de oro. Finalmente, el gerente de Desarrollo de Negocios en HLC informó que están haciendo las gestiones para participar en los procesos de licitación en el país vecino de Chile.

### MINERÍA

La experiencia en el sector minero comprende desde las pruebas metalúrgicas hasta la post ejecución. En la etapa de exploración desarrollan estudios conceptuales, estudios de pre factibilidad, evaluación económica y estudios de factibilidad. Durante la ejecución ofrecen ingeniería básica, ingeniería de detalle e ingeniería de valor, así como también plantas de procesos metalúrgicos, plantas beneficio, plantas concentradoras, plantas de recuperación de oro (merrill & crowe, ADR), plantas de tratamiento de aguas ácidas, plantas de tratamientos de efluentes, planta de aguas de relaves, planta de aguas de procesos y talleres de mantenimiento.

13 AÑOS de experiencia, apostando al desarrollo integral del Perú a través de nuestras empresas:

Creada para satisfacer las necesidades del Sector Oil & Gas, Industrial y de Construcción en toda la Selva Peruana a través de Servicios Logísticos Integrales y Alquiler de Equipos de Izaje y Maquinaria Pesada.

Venta de Maquinarias y Equipos para el desarrollo de los Sectores construcción, Oil & Gas y Minero del Perú.

Brinda Servicios de Logística Integral, como Transporte Terrestre, Fluvial, Alquiler de Grúas, otros equipos de Izaje, y línea amarilla, a nivel Nacional. Especializado en el Sector Construcción y Minero del Perú.

**Saluda a HLC en su 22 Aniversario,** desarrollando proyectos brownfield y greenfield con una gestión innovadora con la más alta calidad.

**Nuestras Oficinas**

- Jr. Inmaculada 198, Pucallpa
- KM 7.00 C.F.B., Pucallpa
- Av. Casuarinas 351, Surco, Lima.

**Teléfonos**

- + 51-990206467
- + 51-995950291
- + 51-1-2555853

[www.jvj.pe](http://www.jvj.pe)



## Inversiones en agroexportación están paralizadas por incertidumbre regulatoria

## Inversiones en agroexportación están paralizadas por incertidumbre regulatoria

El director ejecutivo de la Asociación de Gremios de Productores Agroexportadores (Agap) Gabriel Amaro, señaló que las inversiones en el sector están paralizadas, pues existe incertidumbre por medidas como cambios en la ley de tercerizaciones, iniciativas para limitar la tenencia de la tierra y el retraso en la apertura de nuevos mercados.

“Hay potencial para una mayor inversión en agroexportaciones, pero todo está paralizado por esta incertidumbre. Desde el Gobierno se dice públicamente que buscan promover inversiones, pero en las acciones concretas eso no se muestra” Amaro subrayó.

Agregó que el panorama para el sector se complicó luego del cambio en la Ley de Fomento Agrario (a finales de 2020). “Hasta antes de este cambio se tenía planificado que en cinco años invertirían en 30.000 nuevas hectáreas de cultivos, pero todo está parado, y seguirá mientras sigan los anuncios como la nueva reforma agraria, porque todo eso genera incertidumbre y desalienta inversión,” dijo el ejecutivo.

Ante este escenario, muchas empresas están prefiriendo invertir en otros mercados vecinos, señaló Rafael Zacnich, gerente de Estudios Económicos de la Sociedad Peruana de Comercio Exterior (ComexPerú).

“Las grandes agroexportadoras que operan en Perú han optado por invertir más en países como Chile o Colombia donde tendrán más certeza sobre la rentabilidad a generar”, el Señaló.

Recordó que el sector agroexportador no tradicional ha crecido alrededor de un 15% en promedio en la última década. “Pero como no hay nuevas inversiones, para el 2023 el sector ya no crecerá a dos dígitos, y si la situación continúa así, el auge agroexportador comenzará a desacelerarse” advirtió Zacnich.

Amaro explica que hay una mesa de trabajo con representantes del Ejecutivo, en la que espera que se tomen en cuenta las propuestas del sector agroexportador, para mejorar la competitividad. Se buscará consenso en un proyecto de ley para flexibilizar la regulación laboral.

### Nuevos mercados

Otra amenaza para el sector es la falta de apertura de más mercados para productos agrícolas con potencial de exportación Amaro dijo.

“Por ejemplo, los ingresos de los arándanos a Corea del Sur, Indonesia y Japón, mercados importantes. También está pendiente la entrada de la granada en China, Corea del Sur y mejorar su acceso a EEUU. Otro caso es el de la Pitahaya, su ingreso a EEUU y China está por venir. Hay muchos mercados por abrir” comentó Amaro.

El ejecutivo señaló que el Servicio Nacional de Seguridad Agropecuaria (Senasa) Debería fortalecerse con un mayor presupuesto. “Y que haya coordinado el trabajo con el sector privado, porque somos las empresas las que vamos a invertir. Las agroexportaciones líderes como la uva y la palta también requieren nuevos mercados” Observo.

Por su parte, Zacnich destacó que el trabajo del Senasa es clave para romper las barreras fitosanitarias y así abrir nuevos mercados. “El presupuesto del Senasa no ha crecido al mismo ritmo que el sector agroexportador. Hace un buen trabajo, pero podría hacerlo mejor con un mayor presupuesto” Observo.

### Datos

Irrigación. Otro obstáculo para el sector es el retraso de los megaproyectos de riego como Majes, Chinecas, Chavimochic y Alto Piura, indica ComexPerú. “Actualmente la frontera agrícola es de 198.000 hectáreas para la agroexportación, con estos cuatro grandes proyectos se podría duplicar la frontera agrícola”, enfatizó Zacnich.

Proyección 2022. Agap estima que este año las agroexportaciones podrían crecer alrededor de un 7%, impulsadas por mayores envíos de café y cacao. Sin embargo, también advierte que algunos cultivos tendrán retrocesos, como es el caso de los espárragos, mangos y plátanos.



## Guerra de bancos eleva tasas de interés: mira cuáles pagan más por depósitos a plazos

*Una empresa financiera remunera con más de 9% al año estos ahorros por un periodo mayor a 360 días*

Las tasas de interés siguen subiendo en el país y en el mundo, y muestran una tendencia alcista desde hace ya algunos meses. En el caso del Perú es un aliciente para esta elevación de las tasas la mayor disponibilidad de liquidez que significan el retiro de los fondos de las AFP y de la CTS.

En ese sentido, los peruanos que cuentan con excedentes de liquidez, y que no van a necesitarlos en un futuro cercano, pueden optar por ahorrarlos en depósitos a plazos en alguna de las diversas entidades financieras reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

En ese contexto es interesante que las personas conozcan qué entidades financieras remuneran mejor los ahorros a plazos, de manera que se pueda escoger la opción financiera más atractiva para rentabilizar estos recursos.

Las tasas de interés que pagan las entidades financieras por cualquier

tipo de ahorro, como los depósitos a plazos fijos, puede ser la mejor alternativa para quienes tienen excedentes de liquidez y buscan mejores retornos por su dinero.

La tasa de interés promedio más alta en soles por los depósitos a plazo fijo, por más de 360 días, se ubica en 9.16% anual al 2 de setiembre del 2022 y la ofrece la Financiera Proempresa, según información difundida por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Le siguen la Caja Metropolitana con 8.99% a julio del 2022, Financiera Qapaq con 8.87% al 2 de este mes, Financiera Efectiva con 8.78% al 2 de este mes, la Caja Rural de Ahorro y Crédito (CRAC) Los Andes con 8.73% a julio del 2022, entre otros.

### Fondos protegidos

Cabe destacar que los depósitos en las entidades supervisadas por la SBS están cubiertos por el Fondo de Seguro de Depósitos (FSD) hasta por

un máximo de 124,428 soles por entidad financiera.

De esta manera, el riesgo de perder sus ahorros en una u otra entidad financiera es inexistente hasta el mencionado monto.

En ese sentido, si sus excedentes superan los 124,428 soles se recomienda diversificar el depósito entre más de una entidad financiera hasta dicho nivel para contar con el beneficio del FSD.

### Cuentas a plazo fijo

Son depósitos de dinero que se realizan por un periodo de tiempo determinado, por lo que la persona se obliga a no disponer del dinero depositado antes de cumplirse el plazo pactado, explica la SBS en su portal web.

Por su parte, la entidad financiera pagará una tasa de interés estimada en función al tiempo de permanencia acordado, pudiendo la cuenta pertenecer a una persona natural o jurídica, refiere.

De efectuar los depositantes retiros parciales o totales antes de concluido el plazo acordado, estarán sujetos al pago de las penalidades que se hayan previsto en el contrato (por eso son a plazo fijo), precisa la entidad.

### Retiro fondos AFP

Cabe indicar que los afiliados al Sistema Privado de Pensiones (SPP) que no presenten sus solicitudes una vez vencido el plazo inicial para retirar sus fondos de pensiones de hasta cuatro unidades impositivas tributarias (UIT), equivalentes a 18,400 soles, pueden hacerlo a partir del 26 de este mes y hasta cumplirse 90 días calendario, sin tener que seguir un cronograma.

Según un Twitter de la Asociación de Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (AAFP), los afiliados pueden presentar sus solicitudes para la liberación anticipada de sus ahorros jubilatorios sin seguir un cronograma del 26 de julio al 10 de setiembre del 2022.

# EXPOALIMENTARIA 2022 GENERARÍA NEGOCIOS POR US\$ 320 MILLONES

P. 36

- *Más de 800 compradores internacionales pudieron identificar proveedores de alimentos.*
- *Luego de informarse de la suspensión de la huelga nacional de los trabajadores de Senasa, hasta el 21 de octubre próximo, el presidente de ADEX, Julio Pérez Alván, saludó tal decisión e hizo un llamado a las partes a fin de que la solución sea definitiva.*

En su 14° edición, la Expoalimentaria 2022, la feria de alimentos más importante de América Latina, generaría negocios por US\$ 320 millones con lo que contribuiría al crecimiento de las exportaciones peruanas, manifestó el presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), Julio Pérez Alván.

“Han sido tres días exitosos, en los cuales la Expoalimentaria, no solo se posicionó por su impacto en las agroexportaciones, sino por su gran y prolija organización. Fue el esfuerzo de nuestro gremio y de las sinergias entre el sector público y privado, en particular PromPerú y su presidenta ejecutiva Amora Carbajal”, destacó.

Señaló que los más de 800 compradores internacionales pudieron identificar proveedores peruanos y de otros países que presentaron productos innovadores. “Pasillos llenos de visitantes y compradores, entusiasmo al tope y oportunidades comerciales; eso y más fue la feria”, enfatizó.

Se realizaron más de 1,000 citas de negocios –continuó– y se hicieron presentes 330 expositores nacionales y extranjeros, quienes exhibieron su oferta exportable a compradores nacionales e internacionales y representantes de grandes cadenas de distribución al por mayor y menor del mundo.

“Estos resultados nos permiten señalar que la Expoalimentaria 2022 es un certamen determinante en el crecimiento de las agroexportaciones tradicionales y no tradicionales que en los últimos 5 años, registraron un crecimiento promedio de 10.9%”, añadió.

## Fortalecer diálogo

Pérez Alván refirió que seguir en esa senda no solo dependerá de la labor de las empresas exportadoras, sino también de las instituciones públicas, con cuyas autoridades espera fortalecer el diálogo a fin de avanzar en las agendas pendientes.

“Conversé con la titular del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, Jenny Ocampo Escalante, a quien trasladé la preocupación de los agroexportadores ante el anuncio del sindicato de trabajadores de Senasa (Servicio Nacional de Sanidad Agraria), de iniciar una huelga nacional indefinida a partir del lunes. La ministra expresó su compromiso para llegar a una solución”, detalló.

Tras informarse de la suspensión de esa medida de fuerza hasta el 21 de octubre próximo, el presidente de ADEX saludó tal decisión fruto del diálogo, pues evitará la paralización de las agroexportaciones y de todos los integrantes de esa cadena en todo el país. “Hacemos un llamado a las partes, entre ellos el Ministerio



de Economía y Finanzas, a fin de que la solución sea definitiva”, indicó.

También tuvo un acercamiento al ministro de la Producción, Jorge Luis Prado Palomino, con quien buscará crear sinergias con el objetivo de reactivar otros motores de la economía que aceleren la completa recuperación del país. “Diálogo, voluntad, la presentación de propuestas técnicas y mucho trabajo público-privado permitirán sacar adelante al Perú y reducir la pobreza y la informalidad”, expresó.

Finalmente, anunció que en el 2023, cuando ADEX cumpla 50 años de vida institucional y la Expoalimentaria 15, la feria se realizará del 27 al 29 de septiembre en el centro de convenciones del Jockey.

## Premio a la innovación

En el marco de la ceremonia de clausura de la feria se realizó la premiación a los ganadores del 11° Concurso de Innovación, que promueve el ingenio y la creatividad empresarial en el desarrollo de nuevos y mejores productos.

En la categoría ‘Confitería y Snacks’ el 1° lugar lo ganó la empresa Candela con su castaña cubierta con chocolate oscuro al 70% de cacao y el 2° Fusión Foods S.A.C. con su producto Keto. En ‘Productos Funcionales y Nutricionales’ ganaron el 1° y 2° lugar Andes Food Perú S.A.C. con su Quinuacoo (hojuelas de quinua con cacao) y Nadalco con su snack Truballs (bolitas de cereal sin gluten), respectivamente.

# Carlos Gamero: “Claramente con esto puedes hacer campañas de retención, reducir tu fuga de clientes y aumentar tus tickets promedio”

*El Chief Data Officer de Yanbal, habló en exclusiva con Revista Economía sobre la importancia del uso de los datos y cómo generan valor en una empresa.*

En el marco del 19º Congreso Retail 2022 qué nos puedes comentar sobre los mitos y realidades de la generación de valor a través de los datos

Sí, o sea desde hace ya bastantes años se está empezando a hablar de cómo los datos pueden generar valor y básicamente los últimos años tanto en Latinoamérica como en Perú desde el 2016 más o menos, o en bancas el 2010, ya se está creando áreas de analítica que se encargan de básicamente agarrar los datos de una compañía, empezar a desarrollar modelos y con eso generar valor para una empresa, tanto para aumentar el beneficio como para reducir el costo. De hecho, hay una encuesta que existe en el 2019, justo antes de pandemia en Estados Unidos en el sector retail más o menos estos proyectos relacionados a datos habían generado como 10% de reedición adicional anual y más o menos una reducción de 7% en el costo variable de una empresa.

Se habla mucho de justamente casos de uso, digamos en general en toda la cadena de valor de un retail, tanto de Yanbal como cualquier retail que van a estar participando en el congreso, la parte logística, de planeamiento, manejo de inventario, la parte de manejo de tienda o la parte de marketing y en todos esos como en puntos de la cadena valor, pueden

haber un montón de casos de uso de análisis de uso de datos para generar valor como por ejemplo predecir la fuga de clientes, hacer más forecasting de la demanda, hacer proyectos de crossselling o upselling o recomendables de productos y un montón de cosas más. Pero lo que en esta charla, estoy intentando además mencionar que son algunos de los mitos que se hablan sobre la generación de los datos más que los casos de uso que es lo que creo que se tratan mucha de estas charlas, artículos y otras cosas más, estos a esos, mitos que una empresa se enfrenta cuando empieza este proceso.

## MITOS

Existen todo tipo de mitos, de que por ejemplo solo las empresas grandes pueden hacer o generar valor con los datos o mitos como más data es mejor siempre. Entonces todos estos como que enunciados que hemos escuchado a veces cuando queremos explicarlo en una empresa nos damos cuenta que no es así y eso un poco va a tratar en esta exposición en el congreso.

*¿Qué más puedes agregar sobre la predicción de la conducta de los clientes y cómo esto puede servir a las empresas?*

Sí como te mencioné, los datos claramente o sea con las técnicas actuales pueden predecir comportamientos



de clientes desde. Por ejemplo, si un cliente va a fugar o no una empresa, si a cancelar su producto o su suscripción o lo que sea, de hecho, ya en el Perú hay un montón de esos proyectos de que se llama como que modelos de fuga que pueden predecir hasta 80 % de asertividad si es que alguien va a fugar en el próximo mes, próximo dos meses o próximo por periodo de tiempo, imagina que tenemos un modelo así, y que tengas un algoritmo que pueda hacer eso.

Realmente claramente con esto puedes hacer campañas de retención, reducir tu fuga de clientes y aumentar tus tickets promedio, etcétera ¿Porque aumentas? porque como se han ido probablemente algunos clientes, eventualmente tener como que más pedidos a futuro o por ejemplo hay proyectos de recomendador de productos. Una empresa puede aumentar su ticket promedio por cada una de las personas dándole productos que normalmente va a querer y esto hace mucho Netflix, lo hace Amazon y eso también se hace mucho dentro de Perú y dentro de las empresas retail también, cómo hacer esos modelos que luego permitan aumentar este ticket promedio. También puedes predecir la demanda de un producto y en base a eso se genera el precio óptimo para vender un producto.

Entonces si puedes predecir la demanda del próximo mes y si me van a bajar, tal vez pueda reducir, hacer una oferta, una promoción para reducir el precio, por lo tanto, aumentar tu demanda y maximizar tu utilidad. En general estos modelos nos permiten poder predecir el comportamiento futuro con bastante anticipación.



## Asamblea General de la OEA llama a combatir la pobreza

*Secretario general del organismo, Luis Almagro, pide ser más efectivos para superar los “tiempos de la desigualdad y discriminación”. Canciller César Landa exhorta a fortalecer el multilateralismo regional.*

El 52° período de sesiones de la Asamblea General de la Organización de los Estados Americanos (OEA) concluyó ayer con un llamado a “ser más efectivos en la lucha contra la pobreza” para superar los “tiempos de la desigualdad y discriminación”.

“Tenemos que ser más eficientes en la lucha contra la pobreza, tenemos que brindar más y mejor educación para todas y todos”, sostuvo el secretario general de la OEA, Luis Almagro, en la sesión de clausura de la cumbre que se realizó en Lima.

Almagro aseguró que durante el foro regional las delegaciones han identificado “las variables de desigualdad y discriminación” que afectan el continente, así como “el camino a seguir para lograr superar las condiciones y tiempos de desigualdad y discriminación”.

Por su parte, el ministro de Relaciones Exteriores, César Landa, afirmó que el Perú se enorgullece de haber

sido sede de la cumbre, que volvió a celebrarse de forma presencial tras más de dos años de pandemia.

Landa destacó la aprobación de la Declaración de Lima ‘Juntos contra la desigualdad y la discriminación’. Manifestó que las reflexiones y las conclusiones de la asamblea ocurrieron “en un contexto global y regional marcado por la crisis y altos grados de incertidumbre” que los países miembros de la OEA enfrentan “de manera compartida”.

### Destacan pronunciamientos de OEA sobre salud, DD HH y Ucrania durante asamblea en Lima

El representante peruano ante la Organización de Estados Americanos (OEA), Harold Forsyth, resaltó los pronunciamientos emitidos durante la asamblea general de dicho organismo, realizada en Lima, referidos a salud, derechos humanos y el conflicto entre Rusia y Ucrania.

Señaló que, en el tema de salud, se ha emitido una resolución que promueve que todos los miembros de esta organización internacional puedan unir esfuerzos para enfrentar una pandemia en el futuro.

Recalcó también - que se haya dado un “plazo determinado” a fin de que la OEA elabore un plan de acción conjunto sobre la atención a las enfermedades consideradas “raras”.

“Hay que visibilizar a los peruanos que padecen estas enfermedades”, dijo el diplomático.

### Derechos humanos

También manifestó que la resolución sobre el respeto a los derechos humanos es “admirable” y contribuye a reforzar el planteamiento peruano de enfatizar la lucha contra la desigualdad y la discriminación.

En este punto señaló que el organismo internacional ha reafirmado su voluntad de proteger a los sectores más débiles y discriminados, como la comunidad LGTBI.

“La discriminación que hay en nuestro país y que es necesario combatir, no solo es racial”, indicó. Mencionó en tal sentido, la que se ejerce contra las mujeres, los adultos mayores y a las personas con habilidades diferentes y aquellas que padecen enfermedades raras.

### EE.UU. pide que la OEA condene a Nicaragua, Venezuela y Rusia

El evento se inició el último miércoles en nuestro país, reuniendo a 32 delegaciones, incluyendo la peruana que está representada por el ministro de Relaciones Exteriores, César Landa.

Estados Unidos aguarda que la Asamblea General de la Organización de Estados Americanos (OEA) condene hoy a los Gobiernos de Nicaragua y Venezuela por la crisis de derechos humanos. En la lista también incluye a Rusia por la invasión de Ucrania y el intento de anexión de una parte del territorio de su país vecino.



## La importancia de participar en ferias internacionales

Por: José Darío Dueñas Sánchez (\*)

Las ferias siempre han sido punto de encuentro entre compradores y vendedores, desde siglos las oportunidades comerciales se han visto acrecentadas en estos eventos, donde los expositores se preparan con anticipación para dar una excelente versión comercial de ellos. Y más por los mecanismos de promoción que se presentan, para hacer conocer sus productos. ¿Pero muchos se preguntarán? ¿QUE ES UNA FERIA? Las ferias internacionales son grandes actividades comerciales, donde se exhiben productos y servicios, los cuales se organizan con la idea de facilitar las transacciones comerciales entre países. Estas constituyen una oportunidad para desarrollar e incrementar las exportaciones, es una ventana de oportunidades comerciales.

### PROMOCION - COMERCIALIZACION

En la última versión de la EXPOALIMENTARIA, luego de dos años de tener la versión virtual, abrieron las puertas para recibir a miles de visitantes no solo de Perú sino de diversos países, siendo una excelente oportunidad de reconectar comercialmente los exportadores e importadores.

La EXPOALIMENTARIA una feria colorida y dirigida especialmente al rubro de ALIMENTOS, organizada con muchas ponencias muy interesantes, mostró diversos productos con alto valor agregado, con potencial exportador, además en la feria tuvieron la oportunidad de generar contactos, potenciar la marca, observar a nuestro mercado y por supuesto conocer as nuevas tendencias en envases y maquinarias relacionadas al agro. Pero lo más importante de participar en una Feria como la EXPOALIMENTARIA, es participar con alegría para generar un ambiente agradable de negocios, enfocándonos en nuestros objetivos como empresa.

La feria nos brinda la posibilidad de generar RUEDA DE NEGOCIOS, y para ello debemos estar preparados, es la forma directa de establecer los contactos comerciales y cerrar un futuro negocio. Las ruedas de negocios son un mecanismo de reuniones planificadas que, de forma directa, reúnen la oferta y la demanda, en un ambiente propicio para realizar negociaciones y establecer contactos comerciales.

Y para ello las tarjetas de presentación son vitales, acuérdense que es el primer vínculo o el primer paso para conocer a nuestro futuro socio comercial. Solo como un consejo: Es

un gesto más personal, son informativas no llamativas, información precisa, coloque sus cargos, y tenga tarjetas bilingües.

De otro lado este año se impulsó mucho a las Asociaciones de diversos productos, tales como Mango, Plátano, Palta, Quinua, entre otros y todos con el entusiasmo de exportar y para ello conversando con algunos de ellos nos indicaban que contaban con Certificados de Lugar de Producción, estando por gestionar Global Gap y Haccap, pero siendo lo más importante el producto de calidad que tenían. Regiones como Apurímac, Piura, Ancash, Huancavelica, entre otras exhibieron sus productos. También vimos productores de Cacao y Café, con excelentes productos y ni qué decir del aroma del café que probamos, calidad internacional.

En la Feria se promueve el contacto entre empresarios, instituciones y organizaciones que desean establecer vínculos, ya sea para realizar negocios o para crear alianzas estratégicas entre oferentes y demandantes. En tal sentido también se presentó Mincetur-Promperú y de diversas Dicertur con el objetivo de orientar a potenciales exportadores. Realmente un ambiente de fiesta luego de dos años de ausencia, llegó con fuerza la EXPOALIMENTARIA, con todos los protocolos sanitarios, pero sobre todo con un entusiasmo desbordante para concretar negocios. Mención aparte las diversas empresas de servicios que hacen posible la logística de los productos y las certificaciones de los mismos. Me quedo con una frase de la EXPOALIMENTARIA, Pasión por los Negocios y Oportunidades Comerciales. Gracias a EXPOALIMENTARIA por tremenda organización y a todos los que hicieron posible el reencuentro comercial.

Lo principal es conocer identificar nuevos mercados y definitivamente consiguió su objetivo, ahora queda en las empresas seguir con el POST FERIA para llegar a buen puerto los negocios, estamos seguros que así será.

(\*) Consultor de Negocios Internacionales - 964214184



## SMA SAC: La fabricante de productos químicos cumple 37 años

*Laboratorios SMA S.A.C. fue fundado el 3 de octubre de 1985 con capitales peruanos y dedicados exclusivamente a la fabricación de artículos de tocador. A lo largo de los años fue cosechando éxitos, es así que se diversificó y se introdujo en las industrias del cuidado del hogar, alimentaria y de plásticos.*

Desde sus inicios invirtieron en equipos que le permitan estar a la vanguardia y en un staff de profesionales de experiencia, garantizando de esa forma, la eficiencia y calidad en todos sus procesos. Muchas empresas internacionales dedicadas al consumo masivo buscan que sus procesos de producción sean más eficientes, por ese motivo deciden cambiar sus costos fijos por variables empleando estrategias de tercerización. Luego de hacer un exhaustivo análisis funcional, las empresas logran identificar que parte de la cadena de valor puede ser tercerizada a empresas especializadas en maquilar. En la región andina, las empresas más importantes son: (a) Laboratorios SMA S.A.C, (b) La Fabril y (c) Yobel. SMA S.A.C. es una maquiladora peruana con un excelente posicionamiento a nivel internacional que opera en la región de Lima en el distrito de Ate. Esta em-

presa fue fundada, en el año 1984, por el Sr. Málaga Delgado. Luego de trabajar en un laboratorio durante tres años y estar a cargo del área de Investigación y Desarrollo, decidió renunciar. Luego de esta decisión, inicio su propio negocio, trabajando durante muchos años en distintos lugares, ya que no tenía un local fijo. Después de seis años el Sr. Málaga decidió abrir su primer local, donde oficialmente se inició la producción de diversos artículos, los primeros productos que se fabricaron fueron aerosoles para una compañía española. Luego de unos años se mudaron a un local más grande, donde iniciaron negocios con una empresa inglesa, SMA S.A.C se encargaba de producir y comercializar sus productos. En 1994, el Sr. Málaga decidió comprar el local donde operan actualmente, inicialmente tenía un área total de 800 metros cuadrados, luego por falta de espacio decidieron in-

crementar los niveles de estructura. El mismo año se firmó un contrato con una empresa transnacional, debido a esta nueva unidad de negocio, SMA S.A.C. realizó una estrategia de integración vertical hacia atrás para poder producir envases. Desde ese momento la empresa se encarga de todo el proceso productivo, desde el envase hasta la entrega del producto final.

### Situación Actual y Pilares Estratégicos

Actualmente, se encuentra posicionada como la principal maquiladora del país, pero el objetivo estratégico es ser reconocida como la mejor a nivel de la región andina. El éxito del negocio se encuentra en buscar generar el crecimiento de sus clientes a través del desarrollo de productos y servicios enfocándose en la mejora continua de sus procesos. Para asegurar la calidad superior, el óptimo funcionamiento operativo y la eficiencia superior, la empresa cuenta con cinco unidades de negocios: plásticos, alimentos, cuidado de casa, productos de limpieza y productos de tocador y cosméticos. La visión de la empresa es: "Consolidarse como una empresa de clase mundial en el desarrollo de productos y servicios de consumo masivo en los principales mercados del mundo". La misión de la empresa es: "Generar el crecimiento de sus clientes a través del desarrollo de productos y servicios; enfocándose en la mejora continua y la calidad de sus procesos". Los valores corporativos de SMA S.A.C son: (a) El trabajo en equipo, (b) la honradez, (c) el respeto, (d) la proactividad y (e) el compromiso laboral.

### Áreas Funcionales del Negocio

#### Compras y Abastecimiento

Esta área en SMA S.A.C cumple la función de identificar las necesidades de materias primas para los procesos productivos y generar los pedidos de manera oportuna a los proveedores. La determinación de actividades nace de la planificación y del pronóstico de la demanda que

la empresa tiene bien estudiada. De acuerdo con los especialistas, el área de compras además de integrar el proceso de pronóstico de demanda tiene como función evitar los quiebres de stock.

Para mantener economías de escala la empresa se enfoca en contar con stock de seguridad en sus inventarios claves, ya que esto impacta en las entregas y si se produce una rotura de stock podría perjudicar el desempeño financiero y operativo de la empresa. El trabajo en equipo entre esta área y la de producción es fundamental para no bajar el nivel de servicio y elevar continuamente los estándares de calidad.

### Producción

Es aquella área que se encarga “de todas actividades que transforman los insumos en bienes y servicios”. Dentro de SMA SAC, el área de producción tiene como función principal la elaboración de productos de alta calidad que luego serán entregados a los clientes. No obstante, son estos mismos compradores quienes determinan cierto el nivel de calidad; dado que, son ellos quienes otorgan las recetas e indicaciones. La producción que realiza la empresa SMA S.A.C consiste en el moldeo de materiales termoplásticos como el PEBD, PEAD, PP, PET y PVC. Estos son utilizados como envase para los distintos productos de sus otras unidades de negocio. La empresa se adapta a los requerimientos específicos de sus clientes gracias a que cuenta con tres métodos para la fabricación de envases plásticos: (a) soplado, (b) inyección y (c) inyecta-soplado. Estas técnicas difieren básicamente en el acabado final, peso y merma del proceso, donde el inyecta-soplado es una variante que combina ambas técnicas para otorgar mayor adaptabilidad al plástico utilizado y con una casi inexistente merma. SMA S.A.C cuenta con una capacidad instalada de 280,000 unidades diarias por soplado, 260,000 unidades diarias de inyección y 135,000 unidades diarias de inyecta-soplado. De estos tres procesos, el soplado representa el

95% de la facturación para la unidad de negocios plásticos.

### Logística de Salida

Es el área que “abarca el almacenamiento, los canales y la cobertura de distribución, los puntos de venta al detalle, los territorios de ventas, los niveles y ubicación de los inventarios, los transportistas, los vendedores al por mayor y al detalle”. Esta actividad primaria es fundamental, porque en SMA S.A.C tiene como pilar estratégico la óptima distribución y entrega de productos terminados hacia los puntos de venta o almacén de los clientes. La propuesta de valor va alineada con la aplicación de una estrategia de cross docking (evitando que los insumos permanezcan en almacén por mucho tiempo), de esta manera se garantiza el cumplimiento de los tiempos de entrega. Para asegurar la confiabilidad, la organización hace seguimiento de manera constante a todos los procesos internos de esta área. El planeamiento óptimo de rutas, el personal alineado y preparado para poder efectuar las entregas de manera eficiente son las variables que hacen que el servicio sea diferenciado. La compañía tiene claro que el significado de eficiencia, ya que siempre logra trasladar el producto terminado de manera inmediata, al punto de venta del cliente, eliminando cualquier tipo de almacenamiento intermedio y logrando mantener una estructura de costos por debajo del promedio del mercado. Esto impacta en el alto nivel de rotación de inventarios y el incremento de la rentabilidad por encima del promedio de la industria que tiene la empresa.

### Comercial

El área comercial en SMA S.A.C tiene la misión de elegir las estrategias y los canales, direccionar y gestionar las ventas e innovar la propuesta de valor. La empresa tiene claro que la única manera de mantener buenas relaciones comerciales con sus clientes es mediante el seguimiento continuo de los mismos. La comunicación constante asegura la medición permanente del nivel de servicio, inclusive si el stock del cliente es bajo, la em-

presa le envía una alerta para evitar una posible rotura de stock. Dentro de las estrategias principales de esta área se encuentra la atracción de nuevos clientes, de preferencia con grandes volúmenes de pedido que ayuden a disminuir el impacto de los costos fijos ya instalados.

### Control de Calidad

La administración de la calidad impacta en la mejora del desempeño organizacional gracias a las prácticas de la calidad total. Es un área que tiene como función principal “detectar la presencia de errores, el objetivo principal de este tipo de control es verificar que los productos o servicios cumplan con los requerimientos mínimos conforme los estándares de calidad. Es importante que esta etapa tenga en cuenta una posterior de mejora.”

La relación entre la calidad total y el desempeño organizacional tienen una correlación positiva y un impacto que eleva el desempeño financiero y operativo. En la empresa esta área se encarga de revisar el antes, durante y después del producto para que cumpla con las especificaciones dadas. Se realiza un muestreo aleatorio en cada uno de los procesos de producción para poder garantizar la homogeneidad del producto, ya que si una muestra sale negativa se extrae y se vuelve a iniciar todo el procedimiento nuevamente. Por otro lado, esta área se encarga de controlar el óptimo funcionamiento de las máquinas a la hora de la producción y realizar los mantenimientos preventivos. Es fundamental evaluar la calidad de manera constante; dado que, si una de estas máquinas falla se corta toda la programación productiva, generando un retraso en las fechas de entrega y sobrecostos laborales.

### Capital Humano

Área encargada de desarrollar actividades como: (a) integración, (b) organización, (c) recompensa, (d) desarrolló, (e) retención y (f) evaluación a las personas (Chiavenato, 2009). Todas las áreas tienen que estar interconectadas de una u otra manera para un proceso óptimo de producción.



## Perú Sostenible: Planeta, Personas, Prosperidad

*El 6, 7 y 8 de septiembre se celebró la vigésimo sexta edición del Evento Perú Sostenible En Vivo, el principal foro de sostenibilidad del país. Bajo el lema “Tejiendo el futuro del país, juntos”, tuvo como objetivo inspirar, conectar y llamar la atención del sector público y privado, de la academia y de las sociedades civiles nacionales e internacionales a cumplir los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible. Por ello, República Sostenible (RS) conversó con Micaela Rizo Patrón, Gerente General de Perú Sostenible, y con Micaela Aljovín, Presidenta de la misma organización, quienes contaron más sobre sus perspectivas del evento.*

RS: ¿Cuál es la importancia de esta conferencia organizada por Perú Sostenible?

CA: Creo que muchas veces discutimos acerca de las acciones de sostenibilidad y nos quedamos en el discurso. Lo que queremos en este evento es activar a las empresas, pasar del discurso a la acción. Hablaremos de las problemáticas que venimos enfrentando, pero no para quedarnos en el diagnóstico sino para aterrizar algunas acciones concretas.

MRP: El lema de esta edición es “Tejiendo el futuro del país juntos”. Perú 2021 nació con una visión de país, hacia dónde queríamos llegar para salir de un período complejo

de crisis en los noventas. Y creemos que hoy esta necesidad de conectar con esa visión, con esa mirada de trascendencia, de largo plazo hacia un futuro sostenible es esencial. Hay que entender estos retos y los desafíos que vivimos, profundizar pero también plantear soluciones.

RS: Las empresas hacen mucho, pero muchas veces lo hacen de manera atomizada. ¿De qué forma Perú Sostenible ayuda a integrar o trata de amplificar lo que se hace desde el sector privado?

CA: Conectando con los objetivos de desarrollo sostenible (ODS). Los ODS nos dan un norte claro y son

un compromiso que tenemos desde 2015 pero arrancó con fuerza en el 2017. Eso nos dio un norte claro de estructura y un trabajo valiosísimo que ha arrancado este año de la mano con las empresas en rutas sectoriales por la sostenibilidad, entonces hemos partido como columna vertebral con los 17 ODS y luego transversalmente hemos comenzado con 10 sectores que son parte de la red de Perú Sostenible.

C: Es un gran reto porque a cada empresa le gusta tener su proyecto de responsabilidad social, como lo denominan. Nosotros estamos cambiando esa visión de proyecto de responsabilidad social a proyecto que se alinee con el negocio mismo. Que no sea un tema que luego, cuando hay problemas, digan “lo corto”, sino que ya esté integrado de tal manera al negocio que sea indispensable y necesario. Hemos creado una serie de plataformas donde hay mucha comunicación entre diferentes empresas y ellas mismas se dan cuenta de que ejecutan proyectos similares y se pueden unir. Y yo creo que integrar es el reto, no te digo que esté concluido, pero es uno de los retos que hemos identificado y hacia eso vamos.

RS: Hay que hacer énfasis en esto. ¿Cuál es la diferencia entre la mirada anterior de responsabilidad social con una estrategia integrada de sostenibilidad integrada al negocio?

MRP: Usamos el modelo de Wayne Visser, profesor de la universidad de Cambridge. Él plantea que según la etapa económica en la que está una empresa tiene diferentes estrategias para avanzar en el camino de la sostenibilidad. Comienza en las empresas más jóvenes con un enfoque más reactivo, “para que no me paren la operación”. Luego se entra en una etapa filantrópica de aporte a la comunidad; después se encuentra la oportunidad de Marketing en la actividad de desarrollo: “dono porque eso me puede ayudar a vender”. Pero estas tres etapas están totalmente desconectadas del eje central del negocio y ahí está el punto crítico de quiebre. Cuando hablamos de soste-

nibilidad damos ese salto de hablar de responsabilidad social a un enfoque de triple impacto en lo social, en lo ambiental, en lo económico conectados con la gestión integral del negocio.

En esta última etapa me pregunto ¿cómo entiendo mi relación con el entorno, con los grupos con los que interactúo en mi operación, qué pone en riesgo mi operación y cómo influyo positivamente en generar una relación ganar-ganar con la sociedad. Entonces el quiebre es directo. En un país con tanta población vulnerable, por supuesto que la responsabilidad social es valiosa, que las donaciones son valiosas, la filantropía es maravillosa. Pero eso no es hablar de desarrollo sostenible.

CA: Además, desde Perú Sostenible somos muy enfáticos. No queremos empresas que hagan actividades para “lavarse la cara” (Green washing). Los consumidores, nuestros grupos de interés, nuestras comunidades, todos se van a dar cuenta inmediatamente cuando una empresa está usando la sostenibilidad para un tema de lavado y cuando no la tiene insertada realmente en su ADN.

RS: Ustedes mencionaron la palabra “gradualidad”, “etapas”... En el Perú el 95% de las empresas son muy pequeñas y el 75% son informales. ¿Cómo hacer que el concepto de sostenibilidad llegue a ellas?

MRP: Creo que estamos en ese camino, y con la pandemia hemos visto como lo primero que debemos entender es que solos no lo lograremos, todas las MYPES también son parte de cadenas más amplias y esa conexión con ellas es esencial. Cada vez hay más incentivos y más oportunidades de financiamiento para MYPES que tienen mejores prácticas en sostenibilidad. Y las empresas grandes a través de sus cadenas de valor con PYMES van a preferir MYPES que tengan mejores prácticas en sostenibilidad. Por otro lado, cada vez más hay más consumidores conscientes que van a exigir emprendimientos con políticas sostenibles o de valor

compartido con la sociedad. El Perú tiene distintas ventajas competitivas en torno a negocios más sostenibles que resuelvan problemas sociales, en educación, salud, tecnología, conversación del medio ambiente, que se pueden aprovechar.

CA: Yo creo que estamos en una etapa incipiente en donde las empresas grandes están jalando a las pequeñas empresas. Claro eso no lo vemos, no te digo que es algo a nivel de todo Perú, no es así. Yo creo que se está comenzando a dar y creo que por ahí va a venir también el cambio.

MRP: Ahí hay un elemento interesante. En el marco de los objetivos de desarrollo sostenible hay diferentes estudios y propuestas que traen por ejemplo el consejo mundial empresarial de desarrollo sostenible y plantean que si observamos los 17 ODS en temas de género, educación, salud, ambiente o bienestar, hay diferentes nuevas oportunidades de negocio en atender estos espacios. Se habla de 12 mil millones de dólares anuales en generación de negocios vinculados a soluciones sociales, que podrían generar más de 300 millones de puestos de trabajo. Perú siendo un país de emprendedores, el nivel de nuevos negocios que surgen, el nivel de soluciones que podemos traer es altísimo.

RS: ¿Qué puede hacer el Estado en este tema, porque justamente es él quien pone las reglas del juego y el que debería facilitar este proceso de cambio de mentalidad en las empresas? ¿Cómo puede el Estado apoyar estas iniciativas y este ecosistema potencialmente muy valioso de negocios sostenibles?

MRP: Te doy un ejemplo. Cuando arrancamos el trabajo con los objetivos de desarrollo sostenible en el año 2019, organizamos mesas de acción por cada objetivo de desarrollo sostenible; la idea era generar espacios donde estaba el ministerio correspondiente, diferentes direcciones de estos ministerios. Se juntaban academia, Estado, diferentes empresas y organizaciones que tenían insidencia

directa en la problemática que se estaba tocando. Y en ese momento te dabas cuenta de lo importante que era el rol del Ministerio responsable para poder avanzar con políticas públicas que puedan incentivar que vayamos en la dirección correcta. Con el Ministerio del Ambiente tuvimos una experiencia muy valiosa para minimizar la huella del carbono e incluso implementaron un premio para las empresas que reducían su huella de carbono en el tiempo. El MINAM implementó una herramienta para este fin, el Ministerio de Producción estuvo involucrado también y como este hay varios ejemplos y varias oportunidades de trabajo entre empresa, academia, sociedad civil y Estado.

RS: Manuel Van Oordt (CEO de Latam Perú) nos contaba que existe una regulación que solo te permite reciclar botellas de plástico producidas en el país, pero no aquellas producidas en el extranjero. Estas tenían que incinerarse, aunque eran simplemente botellas...

CA: El Estado podría hacer la diferencia en estas pequeñas cosas y justamente por eso se viene trabajando en las mesas sectoriales de las que te hablaba Micaela. Estas mesas transversales reúnen a las empresas que traen su experiencia y su opinión técnica, que pueden ser útiles para que el Estado cambie algunas normas, llene vacíos o implemente otras que faciliten un ecosistema de sostenibilidad en vez de ponerle obstáculos.

RS: Ha habido una natural timidez del sector privado para decir las cosas buenas que hacía y hace. ¿Creen que ha llegado el momento para que el sector privado comunique sin miedo su aporte para un Perú más sostenible?

CA: Absolutamente. Creo que es el momento, es más el momento ya fue, pongámoslo así, yo creo que el sector privado debió comunicar y debió comunicar en conjunto, todo el sector privado comunicando a la vez lo que viene haciendo.

# DÍA MUNDIAL DEL TURISMO

## 2022

### REPENSAR EL TURISMO

P. 44

## Repensar el Turismo

Por: Luis Mirabelli VP Development, Hispanic Countries Accor

El Día Mundial del Turismo se conmemora todos los años el 27 de septiembre, con celebraciones dirigidas por la Organización Mundial de Turismo, OMT. En 2022, cuando el mundo vuelve a abrirse a los viajes, tenemos que aprender las lecciones de la pandemia y de la pausa que supuso a nivel internacional.

Por eso este año el llamado de la OMT es a repensar cómo hacemos turismo para que éste contribuya al desarrollo de forma más sustentable. Esto implica poner en primer plano a las personas y al planeta, junto con el trabajo público-privado, para junto a las comunidades locales compartamos una visión de la industria más sostenible, inclusiva y resiliente.

Considerando el actual escenario, en Accor hemos puesto nuestro foco en el modelo de conversión y franquicia para acoger a hoteles independientes y marcas de redes pequeñas, que están buscando opciones para fortalecer su presencia y distribución asociándose con marcas internacionales que les permitan aumentar su competitividad y rentabilidad.

Esta estrategia de negocios se ha convertido en un pilar importante para Accor y sus resultados son muy positivos. En Chile ya firmamos la conversión de Novotel Puerto Montt, una propiedad de primer nivel en estándar hoteleros con 105 habitaciones, y una de las mejores ubicaciones en la ciudad con gran flujo de público. Mientras en Bolivia sumaremos

el primer By Mercure Santa Cruz de La Sierra en Equipetrol con 36 habitaciones y una construcción nueva, junto a uno de nuestros socios locales con quién ya tenemos proyectos en desarrollo en el mismo país.

Estos son dos ejemplos de cómo podemos potenciar la industria hotelera más allá de las propiedades en construcción, pues sabemos que hoy muchos inversionistas necesitan soluciones rápidas para potenciar sus hoteles y este es el gran desafío que enfrentamos hoy y que se puede transformar en nuevas oportunidades.

A nivel Sudamérica el 80% de los hoteles aún son independientes por eso existe un mercado enorme con potencial para conversiones, que ofrece el soporte de un equipo operacional con experiencia, con una poderosa plataforma de distribución, con programas de lealtad para ventas directas, equipos de ventas globales, regionales y locales dedicados, además de beneficios en compras compartidas con menores costos.

En este día Mundial del Turismo de 2022, queremos reforzar el rol del hotelería como fuente de empleo que promueve la igualdad y la inclusión con una alta movilización social y que impulsa el progreso económico, por eso esperamos que, en esta fecha especial, reconozcamos la capacidad transformadora del turismo. Porque juntos podemos potenciar el turismo para forjar un futuro mejor.



Día Mundial del Turismo:  
Produce cofinanció e impulsó  
más de 100 empresas

En el marco del Día Mundial del Turismo, el Ministerio de la Producción (Produce) informó sobre los principales proyectos del sector turístico cofinanciados por el programa ProInnovate, que aplicaron la innovación en sus modelos de negocios y han contribuido significativamente al desarrollo económico de sus regiones y del país.

El titular de Produce, Jorge Prado Palomino, indicó que, a la fecha, ProInnovate ha beneficiado con fondos no reembolsables y acompañamiento técnico a 106 proyectos de innovación empresarial y emprendimiento innovador del sector turismo.

Precisó que estos van desde plataformas y aplicaciones webs y móviles, rutas vivenciales, circuitos turísticos, actividades de adopción de especies nativas en regiones del oriente peruano, gestión de hospedaje sostenible, estandarización de iniciativas artesanales e industrias creativas, así como certificaciones para la gestión de atención turística, entre otros, son la muestra del apoyo de este programa al desarrollo de los servicios turísticos en el país.

“Todos estos proyectos llevados a la práctica contribuirán al crecimiento del turismo interno y externo, con el consiguiente desarrollo económico y social en beneficio del Estado y de los cientos de miles de personas que se dedican a estas actividades”, añadió.

# Condor Travel obtiene certificación **PREFERRED BY NATURE™** por sus prácticas responsables en el sector turístico

La empresa líder en turismo receptivo Condor Travel, con presencia en Perú, Chile, Ecuador, Brasil, Bolivia y Argentina, obtuvo la certificación como organización multisitio Preferred by Nature™ gracias a la sostenibilidad de su trabajo en todas sus oficinas. Este logro posiciona a la empresa como un proveedor de servicios turísticos responsable, y que sigue todas las pautas establecidas por el Consejo Global de Turismo Sostenible.

Siguiendo los pasos de sus oficinas en Perú y Ecuador, Condor Travel es el primer operador turístico en recibir esta certificación Preferred by Nature™ para Tour Operadores en modalidad multisitio. Se consideraron los ámbitos empresarial, ambiental y sociocultural para evaluar el desempeño e impacto de la compañía en la promoción de prácticas responsables en los demás países donde tiene presencia.

“Este logro nos llena de orgullo, ya que fortalece el compromiso que tenemos con la protección del medio ambiente, el bienestar de nuestros colaboradores y la calidad de servicio que brindamos a nuestros clientes y pasajeros. Además, sienta las bases para el inicio de un proceso de mejora continua en cada una de nuestras seis oficinas regionales para tener una operación más sustentable, contribuyendo con el desarrollo de nuestros destinos y sus comunidades”, señaló Jimena Barrera, directora de Condor Travel Perú.

Preferred by Nature™ es una organización sin fines de lucro con presencia en más de 100 países, que trabaja por apoyar a lograr una mejor gestión del uso del suelo y prácticas em-

presariales en favor de las personas, la naturaleza y el medio ambiente. El estándar Preferred by Nature™ para Tour Operadores cuenta con el reconocimiento del Consejo Global de Turismo Sostenible y asegura que las empresas certificadas cumplen con un conjunto de criterios diseñados para promover prácticas responsables en sus operaciones.

Con este hito, Condor Travel se consolida como líder en turismo sostenible. Esta certificación responde al compromiso de Condor Travel con la sostenibilidad, echando a andar un trabajo continuo en sus seis oficinas en Sudamérica basado en políticas y procedimientos que buscan cumplir con los estándares más altos, logrando un turismo más responsable en beneficio de todos.

“En Expertia Travel consideramos el turismo como una herramienta de desarrollo, empoderamiento local y protección del patrimonio cultural e histórico. Haber obtenido la certificación Preferred by Nature™ como Condor Travel es una manera de hacer tangible este compromiso y reforzar el liderazgo que tenemos en el mercado. Del mismo modo, nos permite compartir este propósito con nuestros stakeholders y poder amplificar nuestros esfuerzos para construir un turismo más responsable”, indicó María Eugenia de Aliaiga, directora de marketing de Expertia Travel, holding al que pertenece Condor Travel.

## Sobre Condor Travel

Condor Travel es miembro de Expertia Travel, importante holding turístico que agrupa a emblemáticas empresas del sector en la región



y en Estados Unidos. Lleva 45 años en la industria creando experiencias para toda la vida para sus pasajeros y siendo uno de los operadores turísticos líderes en el mercado.

## Reconocimiento global: Nueve destinos del Perú ingresaron a la lista TOP 100 de los Green Destinations Story Awards.

Es un reconocimiento mundial que premia a los lugares turísticos más respetuosos con el ecosistema, además de mínimo impacto sobre el ambiente y la cultura local.

Los nueve destinos son: Reserva Nacional Pacaya Samiria (Loreto), Parque Nacional de Tingo María (Huánuco), Reserva Nacional de Paracas (Ica), Parque Nacional Bahuaja Sone (Puno-Madre de Dios), Santuario Histórico Bosque Pómac (Lambayeque), Parque Nacional Manu (Cusco-Madre de Dios), Reserva Nacional Tambopata (Madre de Dios), Alto Mayo Tarapoto (San Martín) y el Colca y el Valle de los Volcanes (Arequipa).

Sánchez resaltó que este significativo logro compromete al Gobierno a seguir trabajando en el desarrollo, la promoción y consolidación de un turismo sostenible.

## Cifra

72 Comunidades y 67 proyectos se benefician con la promoción del turismo comunitario.

# El Perú avanza en la recuperación gradual y sostenida del turismo

Turismo interno superará los US\$ 2,530 mllns. este año

El Perú logra una recuperación gradual y sólida de la actividad turística, por ello se prevé que los ingresos superen los 2,530 millones de dólares el presente año, sostuvo el titular del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), Roberto Sánchez.

Proyectó asimismo que el flujo de viajes interno alcanzará los 24.1 millones el 2022.

Refirió que estas son cifras expectantes que prueban que el movimiento interno domina la actividad turística nacional; y será posible gracias a las acciones de su portafolio, con un significativo trabajo de promoción de Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú).

## Participación

El ministro enfatizó que el Perú registra una recuperación gradual y sólida del turismo, de manera articulada con una amplia participación de los sectores público y privado, asociaciones gremiales, comunidades y la academia; en la búsqueda de impulsar el empleo, el bienestar y el desarrollo de las familias de todas las regiones del país.

Al celebrarse el 27 de setiembre el Día Mundial del Turismo, afirmó que el sector interno es uno de los pilares fundamentales para mejorar la calidad de vida de los peruanos, que está entre los objetivos centrales del Gobierno.

Recordó que el turismo genera integración y la creación de nuevos negocios; además, fomenta la mejora de la infraestructura y promueve la restauración, conservación y uso responsable del entorno.

Se calcula que esta actividad aportaría a fin de año el 2.5% del producto bruto interno (PBI) nacional y alrededor de un millón de empleos directos e indirectos, con un crecimiento de 19.4% respecto al año anterior.

Detalló que, entre el 1 de enero y el 15 de setiembre del 2022, arribaron al Perú 1.3 millones de turistas internacionales.

## Enfoque territorial

El ministro sostuvo que, desde el inicio de la pandemia, el compromiso del Mincetur con la reactivación del turismo fue total y una clara muestra de ello es la aprobación del Plan de Emergencia del Sector Turismo, un esfuerzo conjunto para superar la crisis, impulsar el empleo e incrementar el turismo interno y receptivo.

Dijo que el sector se reactiva, y demuestra que las medidas ejecutadas por el Gobierno son oportunas. Además, hay expectativas sobre un mejor desempeño, lo cual permitirá atraer inversiones.

“El Mincetur trabaja articuladamente para impulsar el turismo, la artesanía y la gastronomía, ejes centrales para la reactivación de la cadena turística”, señaló Sánchez.

“Somos conscientes de que para continuar forjando la imagen del Perú como destino mundial y generar mayores ingresos para nuestros conciudadanos necesitamos mejorar la competitividad turística. Promperú, Centro de Formación en Turismo (Cenfotur) y Plan Copesco Nacional son también pilares para concretar todo ello”, agregó.

En el Plan de Emergencia del Sector Turismo se pueden destacar medidas de rescate financiero, facilitación, apoyo económico, fomento de inversiones públicas y privadas, y promoción.



Una de esas medidas fue gestionar el proyecto de decreto de urgencia que reprograma los créditos otorgados en el marco de Reactiva Perú a empresas turísticas hasta por 24 meses.

## Reconocimiento global

Nueve destinos del Perú ingresaron a la lista TOP 100 de los Green Destinations Story Awards.

Es un reconocimiento mundial que premia a los lugares turísticos más respetuosos con el ecosistema, además de mínimo impacto sobre el ambiente y la cultura local.

Los nueve destinos son: Reserva Nacional Pacaya Samiria (Loreto), Parque Nacional de Tingo María (Huánuco), Reserva Nacional de Paracas (Ica), Parque Nacional Bahuaja Sone-ne (Puno-Madre de Dios), Santuario Histórico Bosque Pómac (Lambayeque), Parque Nacional Manu (Cusco-Madre de Dios), Reserva Nacional Tambopata (Madre de Dios), Alto Mayo Tarapoto (San Martín) y el Colca y el Valle de los Volcanes (Arequipa).

Sánchez resaltó que este significativo logro compromete al Gobierno a seguir trabajando en el desarrollo, la promoción y consolidación de un turismo sostenible.

## Cifra

72 Comunidades y 67 proyectos se benefician con la promoción del turismo comunitario.

# NMVIAJES sigue ampliando sus canales de contacto para estar más cerca de sus clientes

## Ante el aumento de la demanda en el sector

El turismo viene recuperándose y está avanzando firmemente gracias a que las tendencias registradas han evidenciado que los turistas están valorando cada vez más la experiencia de viajar, conocer nuevos destinos e invertir más tiempo y dinero en ello. Por ello, NMViajes, agencia líder en el país con más de la cuarta parte del market share, proyecta concluir el año con un nivel de ventas superior al 90% de la prepandemia (2019), superando así la demanda de este año a inicios del 2023.

En ese contexto, NMViajes, con el objetivo de atender el incremento de la demanda en el sector, y enfocándose en la tendencia de los viajes de revancha o revenge travel, ha propuesto la campaña paraguas “Viajeros”, la cual enmarcó el inicio del lanzamiento de nuevos canales de contacto para estar más cerca a sus clientes.

Es así que se inauguró dos nuevos locales la primera semana de septiembre, los cuales están ubicados en el Centro Comercial MegaPlaza de Lima Norte, en el distrito de Independencia, y en la concurrida avenida Rivera Navarrete, en San Isidro. Ambos lugares brindan atención personalizada y cuentan con asesores especializados en organización de viajes.

“Con estos lanzamientos esperamos atender a más de 10 mil clientes durante el primer año. Como compañía líder del sector y gracias al respaldo que tenemos, buscamos siempre poner al alcance de los peruanos las mejores tarifas y un excelente servicio para que, de esta forma, puedan planificar y realizar su viaje con toda

seguridad”, señala Juan José Melgar, director comercial de Operaciones de NMViajes.

En cuanto a lo digital, la empresa aprovechó los últimos años para invertir en tecnología y mejorar sus procesos, ofreciendo una mejor atención. En ese sentido, NMViajes también está presentando un nuevo canal de atención a través de WhatsApp, y una renovada página web que brinda una experiencia de compra integral y completa para los clientes, ya que les permite armar su propio itinerario de viajes, elegir actividades y comprar un seguro en cualquier momento previo a su viaje.

Como parte de estos lanzamientos, la compañía pone, al alcance de sus clientes, ofertas especiales en diversos destinos “Sentimos entusiasmo por la recuperación del sector, es por eso que estamos implementando nuevos proyectos, como tiendas físicas y plataformas digitales, para atender las necesidades de nuestros clientes en esta nueva etapa”, añadió el ejecutivo.

NMViajes es líder en el sector turístico con 43 años de experiencia y es miembro de Expertia Travel, holding turístico que agrupa a emblemáticas empresas del sector en Sudamérica como NMViajes (agencia de viajes), AGIL Perú (principal mayorista en el país), Condor Travel (líder del turismo receptivo), Tropic (turismo receptivo boutique), Wings (ONG enfocada en turismo sostenible) y AWT (turismo emisor en Florida, EE. UU.).

## El Perú avanza en la recuperación gradual y sostenida del turismo

El Perú logra una recuperación gradual y sólida de la actividad turística,



ca, por ello se prevé que los ingresos superen los 2,530 millones de dólares el presente año, sostuvo el titular del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), Roberto Sánchez.

Proyectó asimismo que el flujo de viajes interno alcanzará los 24.1 millones el 2022.

Refirió que estas son cifras expectantes que prueban que el movimiento interno domina la actividad turística nacional; y será posible gracias a las acciones de su portafolio, con un significativo trabajo de promoción de Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú).

## Participación

El ministro enfatizó que el Perú registra una recuperación gradual y sólida del turismo, de manera articulada con una amplia participación de los sectores público y privado, asociaciones gremiales, comunidades y la academia; en la búsqueda de impulsar el empleo, el bienestar y el desarrollo de las familias de todas las regiones del país.

Al celebrarse el 27 de setiembre el Día Mundial del Turismo, afirmó que el sector interno es uno de los pilares fundamentales para mejorar la calidad de vida de los peruanos, que está entre los objetivos centrales del Gobierno.

Recordó que el turismo genera integración y la creación de nuevos negocios; además, fomenta la mejora de la infraestructura y promueve la restauración, conservación y uso responsable del entorno.

# Lima Airport Partners: 21 años impulsando el desarrollo del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez



jero, queremos crear una experiencia segura, única, simple y eficiente.

## UN PROYECTO QUE YA ES UNA REALIDAD

El principal proyecto de LAP es la ampliación del Jorge Chávez. Este desafío comprende la construcción de la segunda pista, la nueva torre de control y un segundo terminal de pasajeros. Anton Aramayo, director del Proyecto de Ampliación, nos brinda más detalles al respecto:

*¿En qué estado se encuentra el Proyecto de Ampliación?*

A pesar de las restricciones causadas por la pandemia, en el 2020 el proyecto concluyó con éxito todas las adjudicaciones de las obras correspondientes al Lado Aire (torre de control y segunda pista de aterrizaje). Está previsto que la nueva torre de control entre en operación junto a la segunda pista hacia finales del 2022. Por otro lado, la adjudicación del Lado Tierra (terminal y accesos) está lista desde el tercer trimestre del 2021 y la puesta en operación del nuevo terminal, en el 2025.

*¿Qué se espera del Proyecto de Ampliación?*

El nuevo terminal maximizará la capacidad de operación y mejorará la experiencia del viaje y del servicio. Será una infraestructura expandible que permitirá al aeropuerto crecer orgánicamente y cumplir las demandas cambiantes del tráfico de pasajeros. El resultado será una infraestructura moderna e innovadora, simple y amigable, segura e inteligente.

Esta ampliación formaría parte, además, de la futura Ciudad Aeropuerto, que le dará al Perú una plataforma única para el desarrollo de un hub de servicios para la región. Para la historia de LAP, un hito más en una trayectoria llena de logros en beneficio para todos.

*El crecimiento del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez continúa con el Proyecto de Ampliación. Entrevista de Juan José Salmón, gerente general de LAP y Anton Aramayo, director del Proyecto de Ampliación, para conocer los logros y planes de la empresa.*

Cuando LAP inició la concesión del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, la meta era convertir al terminal aéreo en uno de los centros de conexión más importantes de la región y en una puerta turística al mundo. Dos décadas después, el Jorge Chávez ha sido considerado como el mejor aeropuerto de América del Sur en nueve ocasiones, de acuerdo con el ranking World Airport Awards. Al cierre del 2019, LAP recibió 23 millones de pasajeros: un crecimiento del 470% respecto al primer año de concesión y transfirió al Estado peruano más de US\$ 2,783 millones hasta el 2020. Juan José Salmón, gerente general de LAP, nos cuenta más al detalle:

*¿Cómo ha conseguido LAP estos buenos resultados?*

Lo hemos logrado gracias a los permanentes cambios e innovaciones en nuestra gestión, no solo a nivel operacional, sino también mediante una transformación cultural, enfocada en el servicio al pasajero. Hoy podemos afirmar que el aeropuerto se ha posicionado como uno de los mejores en la región.

*¿Qué resaltaría del trabajo realizado en estos 21 años?*

Durante estos años, destacamos nuestro compromiso con el Estado peruano y con el servicio al pasajero. En estas dos décadas hemos trabajado permanentemente en ofrecer una

experiencia de viaje segura y confiable. Esto ha sido una labor conjunta con cada una de las empresas, organizaciones y autoridades que operan en el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez.

*¿Cómo ha sido el aporte de LAP al Perú?*

En 21 años de concesión llevamos invirtiendo más de US\$ 675 millones en la modernización y ampliación del aeropuerto. Además, junto con las casi 150 empresas que operan en el Jorge Chávez hemos generado más de 90 mil empleos directos e indirectos, lo cual equivale al 51% de todo el empleo formal ocupado en la región Callao. A esto, se suma el aporte a sectores como Comercio Exterior y Turismo. Somos el segundo medio de transporte más utilizado en el país para el comercio exterior y la principal puerta de entrada al Perú para el turismo. El 58% de los turistas extranjeros ingresan por nuestras instalaciones.

*¿De qué forma han afrontado la crisis de la pandemia?*

Después de un duro periodo de cuatro meses, en que por primera vez el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez cerró a raíz del Estado de Emergencia, en LAP implementamos rigurosos protocolos de seguridad y prevención frente al COVID-19. En paralelo, iniciamos una transformación cultural centrada en nuestro servicio al pasa-

# El aeropuerto internacional Jorge Chávez busca convertirse en el complejo aéreo más grande de Sudamérica



Además, el principal terminal aéreo del Perú, operado por Lima Airport Partners (LAP), cuenta con el objetivo hacia el 2025 en transformarse en una 'Ciudad Aeropuerto' y un centro de mayores conexiones de vuelos de la región, donde las aerolíneas puedan hacer escalas a otras importantes ciudades del mundo.

Ante estas novedades, Lorena Trelles, jefa de Comunicaciones del Proyecto de Ampliación del Jorge Chávez de LAP, quien comentó que el Perú al tener un lugar privilegiado en el mapa va a permitir que nuevas aerolíneas y empresas logísticas inviertan en el país con la modernización del aeropuerto.

*En enero de 2023 entrará en operación la nueva torre de control y la nueva pista de aterrizaje del terminal aéreo peruano. Con una inversión de más de US\$ 1.600 millones se tiene previsto poner en marcha para el 2025 un terminal de pasajeros y un centro empresarial y comercial.*

Con las obras de ampliación culminadas, el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, que se encuentra en la zona costera de Lima, busca convertirse en el com-

plejo aéreo más grande de Sudamérica, para lo cual se viene invirtiendo más de US\$ 1.600 millones.



## Plataforma de software para gestión Integral de riesgos

Funcionalidades	Soluciones Especializadas	Beneficios
<ul style="list-style-type: none"> <li> Identificación de Riesgos</li> <li> Análisis y Evaluación de Riesgos</li> <li> Tratamiento de Riesgos</li> <li> Monitoreo y Control de Riesgos</li> <li> Indicadores de Negocio</li> <li> Gestión de Planes de Mitigación</li> <li> Colaboración y Alerta</li> <li> Gestión de Activos</li> <li> Gestión de Eventos e Incidentes</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li> Brindado como servicio a demanda en la modalidad de Software como Servicio (SaaS).</li> <li> Automatización de Sistemas de Gestión de forma integral.</li> <li> Apoya la toma de decisiones basadas en riesgos y datos.</li> <li> Soportado por tecnologías de Chatbot, Inteligencia Artificial y Machine Learning.</li> <li> Centralización, historia y trazabilidad de riesgos y documentos de gestión.</li> <li> Alertas y notificaciones.</li> </ul>
Componentes		
 <p><b>RM – Risk Manager</b> Gestión Integral de Riesgos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identificación</li> <li>✓ Análisis</li> <li>✓ Evaluación</li> <li>✓ Tratamiento</li> <li>✓ Monitoreo</li> </ul>	 <p><b>EV - Events</b> Registro y análisis de eventos e incidentes</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Recolección de eventos y sustentos con tecnología de Chatbot.</li> <li>✓ Investigación de incidentes</li> <li>✓ Análisis de datos.</li> <li>✓ Lecciones aprendidas.</li> </ul>	 <p><b>SA- SelfAssessment</b> Autoevaluación de controles y riesgos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Evaluar eficacia y madurez de controles.</li> <li>✓ Analizar riesgos.</li> <li>✓ Auditar controles</li> </ul>

Distribuidor oficial LATAM:

www.atixworld.com

informes@atixworld.com

+51 977-403949





## Innovadores en la prevención de riesgos

*Juan Carlos Vecco, fundador de la plataforma de software para la gestión integral de riesgo AWRISK® habló en exclusiva con Revista Economía sobre los servicios que brindan a Lima Airport Partners.*

EL CEO de Atixworld Systems (AWS), fundador de la Plataforma de Software para la gestión integral de riesgos AWRISK® puntualiza como se convirtieron en uno de proveedores de tecnología innovadora que soporta los principales procesos de gestión de riesgos de LAP en los contextos como Seguridad Digital para Activos Críticos Nacional (ACN), Seguridad de la Información bajo en enfoque de servicios digitales de TIC e ISO 27000, Seguridad Operativa (Safety Management System-SMS) y últimamente riesgos estratégicos. El Gerente General hizo hincapié en el fuerte enfoque en la prevención que tiene el Aeropuerto Jorge Chavez y LAP como operador.

**¿Comencemos por definir qué es un riesgo para una organización y cuál es su aporte como empresa?**

Los riesgos son todos aquellos eventos futuros que con una determinada probabilidad y consecuencia, podrían afectar a los objetivos establecidos, caben allí los riesgos estratégicos, operativos, financieros, regulatorios, cibernéticos, entre muchos otros. AWS ayuda a sus clientes a considerar todas las variables y preparar a toda la organización para enfrentarlas con el apoyo de sistemas de información que soporten digitalmente los procesos de gestión de riesgos. Entendemos que la transformación digital que estamos enfrentando ya es una realidad y debemos incorporar software y nueva tecnología innovadora para prevenir los eventos no deseados.

**¿Qué es AWRISK® y cuál es su propósito?**

AWRISK® es una plataforma innovadora de software que soporta los procesos de gestión de riesgos de la ISO 31000-2018 y permite apoyar la implementación y operación de sistemas de gestión en diversos contextos. En un mundo incierto, nuestro propósito es fomentar la cultura de la prevención y apoyar la toma de decisiones basadas en datos para lo cual es indispensable una gestión integral de riesgos en las organizaciones, con soluciones innovadoras de tecnologías de la información y colocando a la inteligencia humana como factor clave de una gestión de riesgos madura, eficiente y eficaz.

**¿Cuáles son los componentes de esta plataforma innovadora de software para la gestión integral de riesgos?**

AWRISK® esta soportada en la nube de Amazon Web Services y cuenta con tres componentes AWRISK-RM, AWRISK-EV y AWRISK-SA.

**Hemos leído en el documento de Memoria Integrada 2021 de LAP y se menciona el apoyo de AWRISK® en sus procesos de gestión de riesgos en los ejes de; RMS, ICS y CMS**

Sí, nos sentimos muy satisfechos de haber implementado con el área de Risk & Compliance la gestión de riesgos de estos tres sistemas a nivel de toda la organización, lo cual indica un compro-

miso del más alto nivel en el enfoque de prevención de la organización.

**Entiendo que no son los únicos contextos en los cuales se ha implementado este software AWRISK®**

Desde el año 2018, La plataforma AWRisk permite gestionar los riesgos de forma automatizada e independiente, mejorando cualitativamente la eficiencia en gestión de seguridad de la información de LAP desde un enfoque de prevención.

Asimismo, el año 2020, en plena pandemia, se inicio la implementación de AWRISK® para apoyar el proceso de gestión de riesgos y eventos operativos bajo el estándar llamado Safety Management System (SMS) que es un sistema que sirve para garantizar la operación segura de las aeronaves. Nuestra plataforma de software de riesgos permite gestionar los riesgos (prevención) y los eventos (Reportes de situaciones que están ocurriendo en línea) de cualquier aeropuerto nacional e internacional bajo los estándares de The International Civil Aviation Organization (ICAO).

Nuestra plataforma es la única que utiliza nueva tecnología de CHATBOT (tanto en Telegram como en WhatsApp) para facilitar el reporte y recopilación de eventos y evidencias (fotos, videos, entre otros) de forma oportuna y la integra en una base de datos central de AWRISK-RM para un análisis y respuesta inmediata por los equipos de riesgo operativo de LAP.

Somos la única plataforma de software que permite gestionar los riesgos de seguridad digital de los denominados Activos Críticos Nacionales (ACN) en el Perú. LAP registra y mantiene los riesgos evaluados por la Dirección de Nacional de Inteligencia (DINI) y permite su tratamiento y monitoreo permanente.

**Alianza estratégica**

De esta forma, Atixworld Systems fortalece sus relaciones empresariales con Lima Airport Partners, brindando un servicio integral en seguridad evidenciando estar a la vanguardia en la automatización de sistemas de gestión para sectores como el aeroportuario y el de ciberseguridad, el cual a nivel global representa un riesgo crítico para toda organización.



**Operador Logístico 3PL**

**QUERER ES PODER**

Saluda a



**por sus 100 años de innovación  
creando desarrollo en el Perú**

Transportes Hagemsa S.A.C. es un Operador Logístico líder en el mercado nacional. Desde el año 1998 colaboramos en el desarrollo del país con el almacenamiento y traslado de diferentes tipos de mercancías de nuestros principales clientes en el rubro minero.

Nuestras sedes están ubicadas en Arequipa (Sede Principal), Lima, Moquegua y Cusco.

Nos distingue nuestra moderna flota compuesta por tracto camiones, plataformas con barandas rebatibles, camabajas, camacunas con cuello desmontable y equipos modulares que nos permite brindar servicios para carga general, sobredimensionada (especialistas en maniobras e izajes), materiales peligrosos, IQBF y a granel.

Brindamos el servicio de Transporte Internacional de Carga hacia y desde Argentina, Bolivia, Brasil y Chile.



AREQUIPA

LIMA

MOQUEGUA

[www.hagemsa.com](http://www.hagemsa.com)

# ARIS

INDUSTRIAL

ARIS Industrial, primer y mayor fabricante de ácido sulfónico del Perú, saluda a Smasac por sus 38 años de trayectoria.



**ARIS**  
agro

Agroquímicos, Adyuvantes, Nutrición y más.

**ARIS**  
industria

Ácido Sulfónico, Azufre Industrial, Ácido Fosfórico y más.

**ARIS**  
agua

Sulfato de Aluminio, Polímeros, Hipoclorito de Calcio y más.

Contáctanos a: [vquimicos@aris.com.pe](mailto:vquimicos@aris.com.pe) | Whatsapp: 975 817 844 - 977 627 423



Síguenos como ARISIndustrial en   
[aris.com.pe](http://aris.com.pe) | [quimicos.com.pe](http://quimicos.com.pe)