

ASEI Y ADI SE INTEGRAN

JORGE CHÁVEZ:

**MARCHA BLANCA REVELA
QUÉ ASPECTOS PODRÍAN
MEJORARSE**

**SE PROYECTAN 16 NUEVOS
PROYECTOS MINEROS
ENTRE 2025 Y 2029**

ADEX:

**EXPORTACIONES
PERUANAS EN 2025 ¿QUÉ
PRODUCTOS LIDERAN Y
CUÁLES CAEN?**



ORO NEGRO

EN EL NORTE

Una evaluación independiente confirmó que la Cuenca de Tumbes alberga recursos prospectivos equivalentes a 3.033 millones de barriles. Condor Energy busca socios para iniciar la exploración en uno de los descubrimientos más prometedores del norte peruano. (Pg: 5).



Pabellón

FoodTech

Exposición de **Maquinarias, Equipos y Tecnologías** para
la Industria Alimentaria de la Región Andina



¡Reserva tu entrada!

Expo
FoodTech | **Ingredients**
2025

17,18,19 de Julio
· CENTRO DE EXPOSICIONES JOCKEY ·
Lima - Perú

 933 217 230

 www.expoingredients.com

FELIZ 72° ANIVERSARIO



Más de 22 años contribuyendo al desarrollo de las mas importantes empresas del país.



www.eurogroup.com.pe



Editorial

El Perú sigue avanzando en su camino hacia el desarrollo económico, impulsado por pilares estratégicos como la inversión energética, el comercio exterior y la apertura a nuevas oportunidades globales. Uno de los hitos recientes es la identificación de formaciones con potencial de petróleo y gas en la costa peruana por parte de Condor Energy, lo cual renueva las expectativas sobre la seguridad energética nacional. En paralelo, el Estado promueve una ambiciosa cartera de proyectos de inversión en

Estados Unidos por más de US\$ 70,000 millones, con el objetivo de atraer capital extranjero, dinamizar sectores clave y generar empleo sostenible.

En el ámbito exportador, ADEX proyecta un 2025 mixto, donde algunos productos peruanos consolidan su presencia en los mercados internacionales, mientras otros registran retrocesos. Por ello, urge modernizar nuestra oferta exportadora y fortalecer las cadenas productivas. A esto se suman los Tratados de

Libre Comercio con India y Singapur, que abren nuevos mercados para los productos con valor

agregado. El desafío es claro: convertir estas oportunidades en desarrollo sostenible. Desde Revista Economía, seguiremos informando, analizando y contribuyendo al debate sobre los caminos que debe tomar el país para crecer con visión de futuro.

Índice

- | | | | | | |
|-----------|---|-----------|---|-----------|---|
| 5 | TUMBES
Condor Energy confirma potencial de 3 mil millones de barriles | 17 | Ántero Flores-Araóz
Exclusiva con el expresidente del CM. | 36 | CODIP
ASEI y ADI se fusionan. |
| 6 | INVERSIONES
Perú promueve en EE.UU. cartera de proyectos de más de US\$ 70,000 millones | 22 | EL BOOM DE LITIO EN EL PERÚ
Oportunidades y desafíos frente a Bolivia y Chile. | 37 | ACTUALIDAD
Escasez de agua vs. agroexportación en el Perú. |
| 8 | INTERNACIONALES
China vs. EE.UU.: ¿Dónde están invirtiendo las empresas peruanas en 2025? | 23 | INVERSIONES
Los 20 megaproyectos que transformarán el Perú. | 40 | MINERÍA
Se proyectan 16 nuevos proyectos mineros entre 2025 y 2029 con una inversión de más de US\$ 15,000 millones |
| 9 | NUEVO AEROPUERTO
Jorge Chávez: marcha blanca revela qué aspectos podrían mejorarse | 24 | LA IA REVOLUCIONA EL TURISMO
Hoteles y agencias optimizan la experiencia del viajero. | 41 | SNMPE
El precio del cobre en 2025: ¿Boom o desplome? |
| 10 | ADEX
Exportaciones peruanas en 2025: ¿Qué productos lideran y cuáles caen? | 33 | TLC
Con la India y Singapur. | 50 | GOUNTER PAULI
Esperanza: La energía renovable más inexplorada |

AÑO XXVI N° 111 – 2025

Director: Elio Huamani
Ger. de Gestión de Negocios: Nelly Barturén
Área de prensa: Juan Carlos Peralta
Relaciones Públicas: Lucero Aucapure
Marketing: Pamela Vega
Community Manager: Anali Barturen Alvarez
Diseño gráfico publicitario: Marco Ramírez A. / W: 968872878
Dpto. Legal: Dr. Hernán Rondón C.

Es una publicación de:

Editora Grupo Conceptos Perú S.A.C.
Calle Gonzáles Prada 342 of 203 Miraflores Lima 18 Perú
Telf.: (511) 651 2626 Telefax: (511) 651 2631
Dirección en EE.UU.: 3022 Warder ST. NW. Washington DC
Prensa: prensa@revistaeconomia.com
Publicidad: marketing@revistaeconomia.com
Los artículos firmados son de responsabilidad de sus autores. Se autoriza la reproducción total o parcial de la información de esta edición, siempre y cuando se cite la fuente.
Hecho el Depósito Legal N° 2008 - 09483

Condor Energy confirma potencial de 3 mil millones de barriles de petróleo en la Cuenca de Tumbes

Una estimación independiente de la consultora NSAI respalda el hallazgo en cinco prospectos frente a la costa norte del Perú. El bloque continúa en fase de evaluación técnica y aún no inicia actividades de perforación.

Gran potencial hidrocarburífero en el norte del Perú

Condor Energy, una compañía australiana con presencia en el sector energético, anunció el 11 de abril los resultados de una evaluación independiente que estima un potencial de 3.033 millones de barriles de petróleo en cinco zonas dentro de su bloque de Evaluación Técnica (TEA) en la Cuenca de Tumbes, frente al litoral norte peruano.

El informe fue elaborado por la consultora internacional Netherland Sewell & Associates Inc. (NSAI), especializada en auditorías de reservas y recursos hidrocarburíferos, que señaló que los prospectos denominados Bonito, Raya, Salmón, Caballa y Tiburón concentran importantes acumulaciones de crudo en condiciones geológicas favorables para su explotación futura.

De los más de 3.000 millones de barriles estimados en el escenario más probable (2U), Condor Energy tendría derechos sobre 2.426 millones, al ostentar el 80% de participación en el bloque. Su socio estratégico, Jaguar Exploration, posee el 20% restante.

Zonas evaluadas y características geológicas

El prospecto más significativo identificado es Bonito, con una estimación de 1.007 millones de barriles. Según el reporte técnico, este recurso se encuentra en múltiples paquetes arenosos de la Formación Zorritos, del Mioceno Inferior, una unidad geológica que ya ha demostrado ser productiva en otras áreas del noroeste peruano.

Le siguen en volumen estimado los prospectos:

- Raya (575 millones de barriles),
- Tiburón (565 millones),
- Caballa (524 millones), y
- Salmón (362 millones).

Estas formaciones, aún no perforadas, presentan características geológicas consideradas prometedoras, como trampas estructurales, rutas de migración y sellos regionales como la Formación Cardalitos, que podrían facilitar la acumulación de hidrocarburos.

Pese a estas cifras, es importante precisar que se trata de recursos prospectivos, es decir, estimaciones previas a la perforación que no constituyen reservas probadas. Estas evaluaciones están sujetas a un grado significativo de incertidumbre geológica, técnica y comercial.

Condiciones del bloque y fase exploratoria

El área bajo evaluación abarca 4.858 kilómetros cuadrados en profundidades marinas que oscilan entre 50 y 1.500 metros. En agosto de 2023, Condor Energy y Jaguar Exploration suscribieron un Acuerdo de Evaluación Técnica (TEA) con Perupetro, empresa estatal que administra los recursos hidrocarburíferos del país.

El bloque incluye el campo Piedra Redonda, donde se ha identificado 1 trillón de pies cúbicos (Tcf) de gas natural en recursos contingentes (2C). Este volumen, aunque también no desarrollado, se suma al portafolio energético que la empresa considera de interés estratégico.

Proceso de farmout y próximos pasos

Condor Energy ha iniciado un proceso de farmout, que consiste en buscar socios estratégicos que asuman parte del riesgo financiero y técnico del desarrollo exploratorio. La empresa ya estaría en



Condor Energy busca socios para explorar uno de los yacimientos más prometedores del norte peruano.

conversaciones con diversas compañías interesadas en participar del proyecto.

El director general de Condor, Serge Hayon, calificó el hallazgo como “un potencial de clase mundial” y destacó que estos cinco prospectos forman parte de un portafolio más amplio, con más de veinte zonas identificadas en la Cuenca de Tumbes. Según el ejecutivo, esta combinación de recursos petroleros y gasíferos posiciona al norte del Perú como un nuevo polo de interés para las inversiones en energía.

La compañía ofrecerá un webinar técnico para inversionistas el jueves 10 de abril, donde se detallarán los hallazgos y las siguientes etapas del proyecto. Aunque aún no hay fecha para las perforaciones exploratorias, la empresa sostiene que el interés del mercado será clave para avanzar hacia una eventual fase de desarrollo.

El reto de convertir recursos prospectivos en producción real

La Cuenca de Tumbes ha sido reconocida históricamente como una zona hidrocarburífera de interés, con antecedentes de producción en campos cercanos como Zorritos y Corrales, operados en décadas anteriores. Sin embargo, grandes extensiones de esta cuenca marina permanecen inexploradas o con actividad mínima debido a factores como la profundidad, los costos operativos y la ausencia de infraestructura.

El potencial anunciado por Condor Energy podría reactivar el interés en el litoral norte peruano, pero también abre interrogantes sobre el marco regulatorio, los tiempos de maduración de los proyectos y los riesgos ambientales asociados a operaciones offshore.



Perú promueve en EE.UU. cartera de proyectos de más de US\$ 70,000 millones

Participación en cumbre internacional en Utah impulsa relaciones institucionales y nuevas oportunidades de inversión en sectores clave como minería, transporte, salud y energía.

Perú ha intensificado su estrategia internacional de atracción de inversiones con la presentación de una cartera de proyectos de alto impacto económico y social por más de 70,000 millones de dólares ante empresarios, autoridades y entidades financieras de Estados Unidos. La exposición se dio en el marco de la cumbre internacional Crossroads of the World International Trade Summit 2025, realizada en la ciudad de Salt Lake City, Utah.

Durante el evento, el director ejecutivo de la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (ProInversión), Luis Del Carpio, lideró una mesa redonda con representantes del sector minero y de la construcción, destacando las ventajas comparativas del Perú para la inversión extranjera directa. Subrayó la estabilidad macroeconómica del país y su experiencia en el desarrollo de grandes proyectos, en especial dentro del sector minero, donde se han ejecutado iniciativas por más de US\$ 7,300 millones entre 2002 y 2024, sin incluir impuestos.

Asimismo, Del Carpio enfatizó el creciente dinamismo de las Asociaciones Público-Privadas (APP), las cuales han sido clave para movilizar recursos hacia infraestructura y servicios esenciales. Solo entre 2023 y 2024, ProInversión logró adjudicar 30 proyectos bajo esta modalidad, con una inversión comprometida de más de 11,000 millones de dólares.

APP y proyectos en activos para transformar las regiones

El titular de ProInversión informó que para 2025 se viene promoviendo una cartera de 34 iniciativas de APP y Proyectos en Activos por US\$ 8,829 millones. Estas se enfocan en sectores estratégicos como transporte, salud, educación, saneamiento, turismo, inmuebles y energía.

De cara al 2026, el portafolio contempla 46 proyectos adicionales por US\$ 8,282 millones en áreas clave como telecomunicaciones, hidrocarburos, electricidad y sectores sociales. Del Carpio precisó que estos proyectos tienen alto potencial de impacto en el cierre de brechas regionales y en la mejora de la competitividad nacional.

Además, se anunciaron 14 grandes iniciativas de irrigación con una inversión estimada en US\$ 21,100 millones, que contribuirán al desarrollo agrícola sostenible. A ello se suman 13 nuevos proyectos que entrarán en fase de estructuración y promoción por US\$ 19,300 millones. Entre estos destacan las esperadas Líneas 3 y 4 del Metro de Lima, 10 teleféricos regionales y el Tren Marcona-Andahuaylas.

Del Carpio también destacó el adelanto de inversiones mediante la suscripción de 12 adendas a contratos APP ya vigentes, las cuales representan un compromiso adicional superior a los US\$ 15,000 millones. "Esto demuestra que el modelo funciona y sigue generando confianza para profundizar alianzas público-privadas a largo plazo", afirmó.

Encuentros estratégicos con el sector financiero y político de EE.UU.

Durante su participación en la cumbre, Del Carpio sostuvo reuniones con importantes actores del ecosistema económi-



co de Estados Unidos. Entre ellos, Jeff Flake, exsenador y presidente del directorio del World Trade Center Utah; Gary Herbert, exgobernador de Utah; Mark Garfield, vicepresidente de Banca Internacional del Zions Bank; Golden Moore, vicepresidente internacional del Bank of America; y ejecutivos de JP Morgan Chase.

Las conversaciones giraron en torno al potencial del Perú como destino de inversiones sostenibles y al financiamiento de grandes obras de infraestructura bajo mecanismos de colaboración público-privada. También se discutieron oportunidades en comercio exterior y exportaciones.

Por su parte, Spencer Cox, actual gobernador de Utah, y Derek Miller, presidente de la Cámara de Comercio de Utah, mostraron interés en fortalecer los lazos bilaterales. La delegación peruana también se reunió con representantes del World Trade Center Utah para explorar canales de colaboración institucional.

"Estos espacios son fundamentales para posicionar nuestros proyectos de alto impacto y generar confianza en los inversionistas. Buscamos acelerar la transformación de nuestras regiones y, al mismo tiempo, dinamizar el intercambio económico con Estados Unidos", destacó Del Carpio.

Un ecosistema ideal para generar alianzas

La elección de Utah como sede de esta cumbre internacional no fue casual. Este estado ha sido nombrado por tercer año consecutivo como el mejor estado de EE.UU. en el ranking 2025 de U.S. News & World Report, gracias a su solidez económica, moderna infraestructura, bajo desempleo y un entorno propicio para los negocios y la innovación tecnológica.

Reforma Tributaria 2025: ¿Cómo impacta a empresas y trabajadores?

Apocos meses de la entrada en vigor de la Reforma Tributaria 2025, empresas y trabajadores ya están experimentando los efectos de una transformación que busca modernizar y fortalecer el sistema fiscal peruano. Con medidas que van desde la eliminación de regímenes especiales hasta nuevos incentivos laborales, el nuevo marco tributario plantea oportunidades, pero también desafíos.

Adiós al RER y RMT: solo quedan dos regímenes

Uno de los pilares de la reforma es la simplificación del sistema tributario para las micro y pequeñas empresas. Desde enero de 2025, quedaron sin efecto el Régimen Especial de Renta (RER) y el Régimen MYPE Tributario (RMT), dejando únicamente el Régimen General y el Régimen Único Simplificado (RUS).

Este cambio ha obligado a miles de negocios a reorganizar su contabilidad y proyecciones. Las empresas con ingresos anuales de hasta 19 UIT (S/ 102,650) pueden mantenerse en el RUS, mientras que aquellas que superen ese monto deben tributar bajo el Régimen General, con una tasa de 29.5% sobre la renta neta anual.

La eliminación de estos regímenes intermedios busca evitar la elusión tributaria y promover la formalización, pero ha generado preocupación en sectores como el comercio minorista, servicios y transporte, cuyas estructuras operativas eran más compatibles con los regímenes eliminados.

Beneficio fiscal para pequeñas empresas que contraten trabajadores

Como medida de alivio para las microempresas que han pasado al Régimen General, el Gobierno estableció una deducción especial del 20% sobre la remuneración básica por cada nuevo trabajador contratado. Este incenti-

vo aplicará durante los ejercicios 2025, 2026 y 2027, siempre que el salario no supere los S/ 1,700 mensuales y la empresa tenga ingresos menores a 150 UIT anuales (S/ 810,000 aproximadamente).

Este beneficio, sin embargo, solo aplica a nuevas contrataciones formales, con contrato y planilla. Se espera que fomente el empleo formal y la expansión de pequeñas empresas, aunque algunos expertos advierten que la carga administrativa sigue siendo una barrera.

Cambios para los trabajadores: más ingresos sin retenciones

Otro aspecto relevante de la reforma es el incremento de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) a S/ 5,400 en 2025, lo que modifica los umbrales del Impuesto a la Renta de personas naturales.

Con este ajuste, los trabajadores independientes con ingresos mensuales menores a S/ 3,950 ya no están sujetos a retenciones, y los trabajadores dependientes que ganen menos de S/ 45,000 anuales (aproximadamente S/ 3,750 al mes) no están obligados a pagar IR.

Este cambio beneficia directamente a millones de trabajadores de ingresos medios y bajos, quienes ahora disponen de una mayor proporción de sus ingresos para consumo o ahorro, lo que a su vez podría dinamizar la economía.

Más orden y control: nuevas reglas para el IGV

Desde enero, las empresas deben registrar los comprobantes de pago en el mes de emisión para poder utilizar el crédito fiscal del IGV. Para los comprobantes físicos, el plazo es de hasta dos meses. Esta medida busca evitar prácticas evasivas y obliga a las empresas a mantener procesos contables más eficientes.

Además, la SUNAT ha implementado un nuevo sistema de calificación del cum-



plimiento tributario. Las empresas son clasificadas según su historial fiscal y comportamiento ante las obligaciones. Aquellas con buen puntaje pueden acceder a beneficios administrativos, como devoluciones más rápidas o menor frecuencia de fiscalizaciones.

Fraccionamiento especial de deudas tributarias

Una oportunidad importante vigente hasta fines de junio de 2025 es el régimen de fraccionamiento especial de deudas tributarias. Empresas con obligaciones vencidas hasta el 31 de diciembre de 2023 pueden acogerse a este beneficio y reprogramar sus pagos con reducción de intereses moratorios y condonación parcial de multas.

Este mecanismo ha sido bien recibido por empresas afectadas por la desaceleración económica de 2023 y 2024, que buscan estabilizar sus finanzas sin dejar de cumplir con el fisco.

En resumen, la Reforma Tributaria 2025 marca un punto de inflexión en la política fiscal del país. Aunque busca simplificar el sistema, aumentar la base tributaria y mejorar la recaudación, también representa un proceso de adaptación complejo tanto para empresarios como para trabajadores.

Las pequeñas y medianas empresas enfrentan el reto de formalizarse aún más, ajustar su estructura operativa y acogerse a nuevos beneficios para mantener su competitividad. En tanto, los trabajadores formales de menores ingresos verán un alivio en su carga impositiva.

En un contexto de recuperación económica, esta reforma puede sentar las bases de un sistema más justo y eficiente. Sin embargo, su éxito dependerá no solo del diseño legal, sino de la capacidad del Estado para fiscalizar con equidad y brindar acompañamiento a los sectores más vulnerables de la economía.





■ Las empresas peruanas diversifican capital entre el gigante asiático y la potencia americana, según sus intereses estratégicos.

China vs. EE.UU.: ¿Dónde están invirtiendo las empresas peruanas en 2025?

Empresas peruanas evalúan riesgos y oportunidades al invertir en China y EE.UU., optando por una estrategia diversificada en 2025.

En un contexto global marcado por tensiones geopolíticas, desaceleración económica y reconfiguración de cadenas de suministro, las empresas peruanas enfrentan un dilema estratégico: ¿apostar por el gigante asiático o fortalecer sus lazos con el tradicional socio estadounidense? Durante el 2025, se observa una mayor cautela, pero también oportunidades distintas en ambos destinos, dependiendo del sector y tamaño de la empresa.

Mientras China sigue siendo un socio comercial clave, especialmente para el sector minero y agroexportador, las empresas peruanas están diversificando sus operaciones ante las nuevas restricciones regulatorias y los desafíos logísticos en Asia. En paralelo, Estados Unidos se consolida como un destino atractivo gracias a incentivos fiscales, acuerdos de libre comercio y una demanda sólida por productos peruanos con valor agregado, como alimentos procesados, textiles sostenibles y servicios tecnológicos.

Esta nota analiza hacia dónde se están orientando realmente las inversiones peruanas en 2025, qué sectores lideran esta expansión internacional y cuáles son las ventajas y riesgos de operar en estos dos polos de poder económico mundial. La decisión de invertir en China o EE.UU. no es solo comercial, también es geopolítica y estratégica para el futuro de las empresas del país.

China: Un socio consolidado en minería e infraestructura

China continúa siendo un destino clave para las inversiones peruanas, especialmente en sectores como la minería y la infraestructura. El país asiático representa el 34% de las exportaciones peruanas, con el cobre como principal producto.

El megapuerto de Chancay, inaugurado en noviembre de 2024, es un ejemplo destacado de la colaboración entre ambos países. Con una inversión total que supera los US\$ 3,000 millones, el puerto busca posicionar a Perú como un hub logístico en el Pacífico sur.

Además, la inversión china en Perú supera los US\$ 38,000 millones, abarcando sectores como minería, energía y petróleo. Proyectos mineros como Pampa de Pongo y la ampliación de Toromocho reflejan el interés chino en asegurar el suministro de materias primas. PromPerú ha intensificado sus esfuerzos para atraer inversiones chinas en sectores

como manufactura, industria alimentaria y energías renovables. En febrero de 2025, se llevó a cabo un "Roadshow de Inversiones" en Shanghai y Beijing, presentando a Perú como un destino atractivo para la inversión global.

Estados Unidos: Oportunidades para las Mypes peruanas

Mientras tanto, Estados Unidos sigue siendo un mercado atractivo para las micro y pequeñas empresas (Mypes) peruanas. Organizaciones como la Peruvian American Political Organization (PAPO) y Mypes Unidas del Perú han solicitado al gobierno peruano gestionar la inclusión del país en el programa de Visa E-2, lo que facilitaría la inversión de empresarios peruanos en EE.UU.

Esta visa permitiría a las Mypes peruanas expandir sus operaciones en sectores como textiles, artesanías y agroindustria, aprovechando el Tratado de Libre Comercio entre ambos países. Actualmente, se estima que entre 4,000 y 5,000 Mypes peruanas tienen negocios con Estados Unidos, y la inclusión en el programa E-2 podría aumentar significativamente este número.

Sin embargo, las relaciones comerciales enfrentan desafíos. En marzo de 2025, el gobierno estadounidense anunció planes para evaluar la imposición de aranceles al cobre, lo que podría afectar las exportaciones peruanas. El ministro de Energía y Minas de Perú expresó su preocupación y anunció una delegación para dialogar con funcionarios estadounidenses.

Diversificación y estrategia empresarial

Las empresas peruanas están adoptando estrategias diversificadas para aprovechar las oportunidades en ambos mercados. Mientras que China ofrece grandes proyectos de infraestructura y una demanda constante de minerales, Estados Unidos presenta oportunidades para las Mypes en sectores de valor agregado.

La estabilidad macroeconómica de Perú y su red de tratados de libre comercio facilitan esta diversificación.





■ El inicio de operaciones pone a prueba la infraestructura del nuevo aeropuerto, destacando mejoras visibles y tareas pendientes en conectividad y servicios.

Nuevo Jorge Chávez: marcha blanca revela avances, pero también desafíos clave por resolver

Ositrán reconoce mejoras en infraestructura, pero advierte sobre señalética deficiente, congestión vial y falta de accesos peatonales. LAP asegura estar afinando detalles para garantizar una operación eficiente desde junio.

A menos de dos semanas de su inauguración oficial programada para el 1 de junio, el nuevo Aeropuerto Internacional Jorge Chávez se encuentra en fase de marcha blanca, un período crucial para identificar y corregir posibles fallos antes de iniciar operaciones completas. Durante esta etapa, se está poniendo a prueba la operatividad del nuevo terminal con vuelos simulados, recorridos y pruebas de sistemas, mientras los usuarios se familiarizan con una infraestructura moderna que promete transformar el transporte aéreo del país.

El Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso

Público (Ositrán) ha estado supervisando activamente esta transición. La presidenta ejecutiva del organismo, Verónica Zambrano, reconoció que el terminal “ya está listo”, pero advirtió que aún hay aspectos críticos por mejorar para ofrecer un servicio óptimo.

Señalética deficiente y limpieza insuficiente

Una de las principales observaciones del Ositrán durante la marcha blanca ha sido la insuficiente señalización en el interior y alrededores del aeropuerto. En declaraciones a RPP, Zambrano señaló que “en un recinto tan grande, las direcciones y anuncios de por dónde ir, tanto en vehículos como dentro del terminal, deben ser claros y adecuados. Hemos detectado que falta señalética y lo hemos hecho saber al concesionario”.

El concesionario Lima Airport Partners (LAP), encargado de la construcción y operación del terminal, ha recibido ya estas observaciones. Además, Ositrán advirtió que se debe mejorar la limpieza en ciertas zonas, un aspecto clave para la experiencia del usuario y para mantener los estándares de calidad e higiene esperados de una infraestructura de primer nivel.

Congestión vehicular y problemas de acceso

Uno de los puntos más delicados detectados durante esta etapa ha sido la congestión vehicular en las vías de acceso al nuevo aeropuerto. La presidenta del Ositrán expresó su preocupación al respecto: “Aunque no regulamos el tránsito externo, entendemos que la experiencia del usuario comienza desde que se acerca al terminal. Hemos observado un colapso vehicular en los accesos actuales debido a las múltiples curvas y desvíos”.

El ingreso peatonal, por otro lado, ha sido otra de las preocupaciones manifestadas por los usuarios. Actualmente, la estructura del nuevo terminal no contempla un acceso peatonal directo, y quienes intentan llegar caminando desde la puerta de entrada deben recorrer casi dos kilómetros. Este hecho ha sido considerado como una debilidad en el diseño original, aunque se prevé que proyectos en curso como el puente Santa Rosa y el viaducto, programados para estar operativos a más tardar en 2029, incluyan veredas para tránsito peatonal.

Infraestructura moderna con retos por afinar

El nuevo Jorge Chávez se perfila como uno de los aeropuertos más modernos de América Latina, con 65,000 m² de terminal de pasajeros, una capacidad proyectada para 30 millones de usuarios anuales y una pista de aterrizaje adicional que ya ha sido entregada. Este ambicioso proyecto forma parte del plan de modernización del transporte aéreo impulsado por el Estado en colaboración con LAP, que ha comprometido más de US\$ 1,200 millones en inversiones.

No obstante, el proceso de transición entre el antiguo y el nuevo terminal está generando tensiones operativas. “El hecho de que ambos terminales estén funcionando paralelamente divide al personal y a las autoridades, lo que genera un doble esfuerzo en logística y coordinación”, indicó Zambrano. El reto estará en asegurar una transición fluida que no afecte la atención al pasajero ni la eficiencia de las operaciones.



ADEX: Exportaciones Peruanas en 2025: Luces y Sombras en el Comercio Exterior

El panorama de las exportaciones peruanas en 2025 presenta una dinámica interesante, marcada por el ascenso de algunos sectores clave y la desaceleración de otros, según el más reciente informe de la Asociación de Exportadores (ADEX).

A medida que la economía global continúa ajustándose a factores como la inflación, las tensiones geopolíticas y la transición energética, el desempeño exportador del Perú refleja estas tendencias con luces brillantes y sombras preocupantes.

Agroindustria: un pilar firme y en expansión

En el lado positivo, el sector agroindustrial se consolida como uno de los pilares fundamentales del comercio exterior peruano. Productos como los arándanos, uvas, espárragos y mangos mantienen una trayectoria ascendente, impulsados por su calidad, la diversificación de mercados y una creciente demanda internacional por alimentos saludables.

En particular, los arándanos han experimentado un crecimiento notable, consolidando al Perú como uno de los principales exportadores a nivel mundial. Este éxito se debe a inversiones en tecnología, mejoras en las prácticas agrícolas y la apertura de nuevos mercados, especialmente en Asia y Europa, donde el consumo de superalimentos sigue en aumento.

Además, el sector frutícola ha encontrado oportunidades en el sudeste asiático, un mercado emergente que valora la frescura y calidad de los productos

peruanos. La logística ha mejorado y el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) ha facilitado el acceso a esos destinos.

Pesca: resiliencia con enfoque sostenible

El sector pesquero, especialmente en lo referente a la harina y aceite de pescado, continúa siendo un motor importante de las exportaciones. La demanda sostenida por estos productos, utilizados principalmente en la alimentación animal y en la industria de suplementos nutricionales, asegura un flujo constante de divisas.

Las estrategias de pesca sostenible y la gestión responsable de los recursos marinos se han convertido en factores clave para mantener esta tendencia. ADEX ha destacado que la trazabilidad, certificaciones ambientales y el cumplimiento de estándares internacionales son cruciales para preservar los mercados de destino y evitar sanciones.

Minería no tradicional: nueva oportunidad en marcha

Más allá del cobre y el oro, otro sector que muestra un dinamismo interesante es el de la minería no tradicional. Productos como el fosfato de roca, el carbonato de calcio, el litio y otros minerales industriales están ganando terreno en la canasta exportadora peruana.

Este crecimiento refleja un esfuerzo por diversificar las exportaciones y atender la creciente demanda global de insumos para tecnologías limpias, fertilizantes y la industria de la construcción. El sur del país, con potencial para el desarrollo de proyectos de litio, comienza a llamar la atención de inversionistas extranjeros.

Minería tradicional: entre la volatilidad y la expectativa

Sin embargo, la minería tradicional, si bien sigue siendo crucial, ha mostrado



signos de desaceleración en lo que va del año. Las fluctuaciones en los precios internacionales de metales como el cobre, el oro y el zinc, influenciadas por factores geopolíticos, la desaceleración de China y la transición energética en Europa, han impactado el valor de las exportaciones.

A pesar de esto, el Perú mantiene su posición como uno de los mayores proveedores globales de cobre. Las inversiones en tecnologías limpias y exploraciones mineras apuntan a fortalecer la competitividad del país en el mediano plazo, aunque el entorno sigue siendo incierto.

Manufactura: el reto de ser competitivos

Algunos productos manufactureros han enfrentado una caída en sus volúmenes exportados. La creciente competencia internacional, los elevados costos logísticos y de insumos, así como las barreras arancelarias en algunos destinos clave, han afectado la posición de ciertos bienes industriales peruanos.

ADEX advierte que para recuperar terreno se necesita mejorar la productividad, invertir en innovación y tecnología, y buscar activamente nichos de mercado con productos diferenciados. Sectores como confecciones de alpaca, calzado y productos químicos tienen potencial, pero requieren apoyo institucional y políticas claras.

Diversificación de mercados: una estrategia impostergable

El informe de ADEX también enfatiza la importancia de la diversificación de mercados como estrategia clave para mitigar los riesgos asociados a la concentración de exportaciones.





■ Holcim apuesta por el Perú con soluciones sostenibles en cemento y concreto.

Holcim irrumpir en el mercado peruano con soluciones sostenibles que transforman el sector construcción

La multinacional suiza apuesta por el Perú con una propuesta de cemento y concreto de alto desempeño, orientada a la eficiencia, innovación y sostenibilidad.

Holcim, una de las compañías más grandes del mundo en soluciones de construcción sostenible, ha dado un paso estratégico en su expansión latinoamericana al ingresar oficialmente al mercado peruano. Respaldada por una marca global con presencia en más de 70 países, Holcim busca elevar los estándares de la industria de la construcción en el Perú mediante una propuesta integral de productos y servicios diseñados para responder a los desafíos actuales del país: sostenibilidad, eficiencia y calidad técnica.

La firma suiza lanza en territorio peruano sus líneas de cemento gris y concreto premezclado, reforzando su posicionamiento como un actor clave en el desarrollo de infraestructuras resilientes y responsables con el medio ambiente. Esta entrada no solo significa la llegada

de nuevos productos al mercado, sino también una apuesta por transformar la manera en que se construye en el país.

Cemento de alta resistencia para diversas exigencias

Uno de los pilares de esta propuesta es la renovada línea de cemento gris de alta resistencia, que incorpora cinco tipos de productos adaptados a las diferentes exigencias del sector construcción. Entre ellos sobresale el Ultra Durable, especialmente formulado para estructuras expuestas a condiciones severas, como humedad extrema o ataques de sulfatos. Este cemento garantiza una vida útil prolongada en obras de gran envergadura y ubicadas en zonas vulnerables.

También destaca el Fuerte, un cemento versátil que ha sido diseñado para concretos, morteros y obras generales. Su excelente trabajabilidad y resistencia lo convierten en una solución eficaz para proyectos residenciales, comerciales e industriales.

Todos los productos de la línea están alineados con los estándares internacionales de calidad de Holcim, y llegan al país con una nueva presentación que refuerza su posicionamiento moderno y técnico en el sector.

Concreto especializado e innovador

La línea de concreto especializado de Holcim en Perú está diseñada para responder a las necesidades específicas de cada proyecto, desde grandes obras de infraestructura hasta edificaciones arquitectónicas. Esta gama incluye soluciones con altas resistencias mecánicas, rápido fraguado, autocompactación, durabilidad, alta densidad, color superior y propiedades antilavado para entornos complejos.

Lo distintivo de este portafolio no solo radica en la calidad del material, sino en el servicio integral que lo acompaña. Holcim brinda control de calidad en obra, asesoría técnica personalizada y trazabilidad completa en las entregas. De esta manera, garantiza eficiencia, seguridad y confianza en cada etapa del proceso constructivo.

Apuesta por el desarrollo sostenible

Más allá de su portafolio técnico, Holcim llega al Perú con una visión clara: contribuir al desarrollo sostenible del país mediante soluciones de construcción que reduzcan el impacto ambiental. La compañía se enfoca en minimizar la huella de carbono de sus procesos productivos, promover la economía circular y utilizar tecnologías limpias en toda su cadena de valor.

"Holcim es una marca que representa progreso, innovación y compromiso con el futuro. Nuestra propuesta en Perú busca acompañar a los clientes con soluciones de alto valor que les permitan construir de forma más eficiente, segura y sostenible", señaló Antonella Latorre, gerente de Marketing de Holcim Perú.

Presencia regional y respaldo internacional

Holcim forma parte del grupo suizo Holcim Ltd., líder mundial en soluciones de construcción sostenible. En América Latina, su presencia abarca países como Argentina, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, México, Perú y Antillas Francesas. Opera a través de cuatro segmentos de negocio: Cemento, Concreto Premezclado, Agregados y Soluciones y Productos.





■ Benjamín Huaman, Gerente Técnico de Famesa.

FAMESA: 72 años de progreso e innovación desde Perú para Latinoamérica y el mundo.

Benjamín Huaman, Gerente Técnico de Famesa habló en exclusiva con Revista Economía. La empresa de explosivos celebra más de siete décadas de historia marcada por la tecnología, la expansión internacional y un firme compromiso con la seguridad y la sostenibilidad.

¿Cómo resume la historia de la empresa en estas más de siete décadas de operación en el mercado de explosivos y voladura?

FAMESA está por celebrar sus 72 años de liderazgo e innovación en la industria de explosivos. Desde su fundación en 1952 como Fábrica de Mechas S.A., ha evolucionado de producir mechas de seguridad a convertirse en el principal fabricante de explosivos 100% peruano, con presencia en 5 países de Latinoa-

mérica y exportaciones a más de 25 naciones. Su historia está marcada por hitos tecnológicos, como la creación de la primera máquina trenzadora de mechas y el desarrollo de productos innovadores como el Fanel (detonador no eléctrico) y las emulsiones gasificables. Con más de 1,600 colaboradores y 33 patentes, FAMESA continúa siendo un socio confiable para sectores como minería, construcción e hidrocarburos, apostando por soluciones seguras, eficientes y sostenibles que impulsan el desarrollo regional.

Desde su fundación, ¿cuáles considera que han sido los hitos más importantes que han marcado el crecimiento y consolidación de FAMESA?

Desde su fundación en 1953, FAMESA ha logrado importantes hitos que han marcado su evolución y consolidación como líder en el sector de explosivos:

- Innovación de productos y patentes (1953-1968): Inició sus operaciones con la producción de mechas de seguridad, sentando las bases de su liderazgo técnico. En 1962 apostó por el desarrollo de su propia máquina trenzadora, que fue patentada en Estados Unidos en 1968, destacando su capacidad de innovación a nivel internacional.

- Expansión de líneas de producción (1973-1990): Amplió su portafolio con productos como boosters, mechas rápidas, fulminantes electrónicos y de retardo, consolidando su presencia en minería superficial y obras civiles. En 1990, introdujo el Superfam, un explosivo ANFO adaptado a la construcción civil.
- Internacionalización (1998-2017): Inició su expansión internacional con la planta en Iquique (Chile) en 1998 y la planta en Salaverry (Perú) en 1999, lo que le permitió atender eficientemente la minería del norte peruano. Posteriormente ingresó a Bolivia, Ecuador y mercados africanos con productos como el Pyrosan-G, consolidando su presencia global.
- Innovación continua y liderazgo tecnológico (2004-2016): Durante este período, desarrolló nuevos productos como la emulsión gasificable San-G, que mejora la fragmentación y reduce gases contaminantes. En 2015 lanzó Fametronic, el primer detonador electrónico desarrollado en Latinoamérica. En 2014, fue reconocida por la OMPI como la empresa con más patentes de innovación en Perú.
- Consolidación reciente y proyección futura (2020-2025): Aumentó la capacidad de sus plantas de mecha de seguridad y pólvora para atender la creciente demanda del mercado nacional e internacional. En 2023, celebró su 70 aniversario, reafirmando su compromiso con la innovación, la seguridad, la sostenibilidad y el desarrollo regional.

En cuanto a su expansión internacional, ¿cómo ha sido el proceso de establecimiento de filiales en Chile, Ecuador y Bolivia, y qué desafíos han enfrentado al llegar a estos mercados?

La expansión internacional de FAMESA ha sido estratégica y adaptada a las condiciones particulares de cada mercado, con el objetivo de diversificar su portafolio de clientes y fortalecer su presencia regional.

En Chile, el tamaño del mercado y su alto nivel de competencia justificaron la instalación de una planta de producción propia. Esto permitió a FAMESA operar con mayor eficiencia, producir localmente y



estar más cerca de sus clientes, consolidando su posición no solo en Chile, sino también en el mercado sudamericano.

En Bolivia, donde ya existían relaciones comerciales previas, la entrada fue más sencilla. En lugar de montar una planta, FAMESA optó por una alianza con un distribuidor local, lo que facilitó una expansión ágil, con menor inversión y riesgos operativos reducidos. Esta estrategia se adaptó a las características de un mercado más pequeño y menos complejo.

En Ecuador, la estrategia fue establecer una relación con un distribuidor exclusivo. Esta decisión buscó minimizar riesgos y aprovechar el conocimiento del mercado por parte del socio local, quien se encargó de manejar la demanda y distribución del portafolio de productos.

En conjunto, estas decisiones reflejan una estrategia flexible y efectiva. En mercados grandes como Chile se apostó por

infraestructura propia, mientras que en mercados más pequeños como Bolivia y Ecuador se priorizaron alianzas estratégicas. Esto ha permitido a FAMESA expandirse de forma sostenible, eficiente y adaptada a las realidades de cada país.

En términos de innovación, ¿cómo ha evolucionado la tecnología en FAMESA con el paso de los años y qué avances considera más relevantes en la actualidad?

FAMESA ha marcado el ritmo de la innovación en el ámbito de los explosivos en Perú. A principios de los años 90, el consumo de dinamita a nivel mundial comenzó a desacelerarse por diversos factores, iniciándose una lenta pero constante transición hacia las emulsiones encartuchadas. En 2004, FAMESA inició esta transición, que aunque contrarriente en un país con una fuerte tradición dinamitera, fue reconocida como un cambio necesario. La empre-

sa desarrolló una línea de emulsiones encartuchadas con consistencias cada vez más pastosas, lo que permitió contrarrestar la creencia de que este tipo de emulsiones eran difíciles de maniobrar. Además, se amplió el rango del poder rompedor y se implementaron otras mejoras importantes.

Otro hito relevante fue la introducción de las emulsiones gasificables en 2008, siendo FAMESA pionera en esta tecnología. Este avance permitió el desarrollo de mezcladores y dispositivos de fabricación propia, lo que optimizó considerablemente la eficiencia del binomio producto-máquina.

Asimismo, cabe destacar el lanzamiento del primer detonador electrónico peruano, el Fametric, cuyo proceso de investigación y desarrollo comenzó en 2010. Hoy en día, este producto se ha consolidado como una opción confiable e intrínsecamente segura.



PERU PIMA

¡Felicidades Famesa!

Celebramos un año más de su notable trayectoria. Orgullosos de ser sus aliados.

¡Que sigan los éxitos!

Peru Pima, empresa peruana
con más de 33 años presente
en todos los hogares.

CAMA • BAÑO • DECO HOME

Conócenos



www.pe.perupima.com





■ Camión mezclador de explosivos de FAMESA.

En un sector como el de los explosivos, que está tan vinculado a la seguridad, ¿cómo manejan la trazabilidad de sus productos y servicios para asegurar estándares de calidad en cada operación?

En una industria tan sensible como la de los explosivos, donde la seguridad es prioritaria, FAMESA ha implementado un sistema de trazabilidad eficiente e innovador, basado en la codificación individual de sus productos y un software de gestión propio. Este sistema permite un control detallado de cada etapa del ciclo de vida del producto, desde la fabricación hasta su uso final por parte del cliente. El software registra y rastrea información clave como el lote de fabricación, ubicación en inventario, ruta de distribución, usuario final autorizado que es el último en recibir el producto. Esta información está disponible tanto para uso interno como para los clientes, quienes pueden gestionar sus polvorines y detectar de inmediato cualquier irregularidad o desvío de material.

El sistema de trazabilidad cubre tres áreas críticas:

- Fabricación: se controla rigurosamente la calidad de los insumos utilizados, garantizando que cumplan con los estándares establecidos.
- Producto terminado: cada fase desde la producción hasta la entrega es documentada para asegurar que el producto llegue en óptimas condiciones.
- Uso en campo: el seguimiento continúa hasta la detonación final, cum-

pliendo con todas las normativas de seguridad vigentes.

Gracias a este sistema integral, FAMESA asegura altos estándares de calidad, fortalece el control operativo y brinda confianza tanto a sus clientes como a las autoridades regulatorias.

FAMESA ofrece una variedad de servicios, como operaciones en minería superficial, subterránea, y asesoría legal. ¿Cómo logran integrar todos estos servicios de manera eficiente para satisfacer las necesidades de sus clientes?

En FAMESA, consideramos que el trabajo en equipo y la comunicación fluida entre todas las áreas son fundamentales para ofrecer una respuesta ágil y eficiente a las necesidades de nuestros clientes, independientemente del canal comercial. Fomentamos una cultura organizacional en la que la comunicación es horizontal, lo que facilita la colaboración entre las distintas áreas y permite una toma de decisiones rápida y eficaz.

Nuestro equipo técnico está en constante expansión y se beneficia de rotación interna y un despliegue amplio de personal, lo que mejora significativamente nuestra capacidad de respuesta ante diversas situaciones. Además, entendemos que el sector de los explosivos está fuertemente regulado, por lo que mantenemos una comunicación directa y transparente con nuestra área legal, asegurando que todas nuestras operaciones se ajusten a las normativas y que cualquier desafío legal sea abordado de manera efectiva.

De esta forma, integramos de manera eficiente todos nuestros servicios, garantizando una atención integral y personalizada a nuestros clientes.

Con respecto a sus operaciones en minería y obras civiles, ¿cuál es la propuesta de valor que FAMESA ofrece frente a sus competidores y qué los hace únicos en el mercado?

FAMESA ofrece una propuesta de valor diferenciada en el sector de minería y obras civiles, posicionándose como un socio estratégico gracias a su enfoque integral y personalizado. Su fortaleza radica en brindar un soporte técnico altamente especializado en diseño de perforación y voladura, lo que permite optimizar los resultados operativos y mejorar la eficiencia en campo. Además, cuenta con un servicio post-venta robusto que garantiza acompañamiento continuo y asegura la continuidad operativa de sus clientes. Su portafolio de productos es amplio y versátil, capaz de adaptarse a diversas condiciones geológicas y operativas, y se complementa con la fabricación de soluciones a medida, desarrolladas según los requerimientos técnicos específicos de cada proyecto.

FAMESA también destaca por su modelo de excelencia operacional, orientado a la calidad, la innovación y la mejora continua. Esta combinación de capacidades técnicas, orientación al cliente y compromiso con la seguridad y sostenibilidad le permite diferenciarse frente a la competencia y aportar valor real en cada operación.

¿Qué importancia tiene la capacitación y asesoría legal que brindan a sus clientes y cómo impactan ello en la efectividad y seguridad de las operaciones en las que participan?

La capacitación y asesoría legal que FAMESA brinda a sus clientes son fundamentales para garantizar operaciones seguras, eficientes y conforme al marco normativo, especialmente en un sector altamente regulado como el de los explosivos. A través del conocimiento de leyes como la N.º 30299, FAMESA ayuda a sus clientes a comprender y aplicar correctamente la normativa, facilitando



la obtención de permisos y reduciendo riesgos de sanciones o interrupciones.

Además, la capacitación continua mejora las competencias de los equipos operativos, fomentando una cultura de prevención, seguridad y cumplimiento. Este enfoque permite no solo cumplir con la ley, sino también adoptar buenas prácticas que fortalecen la sostenibilidad y eficiencia de las operaciones. FAMESA también participa activamente en gremios como la Sociedad Nacional de Industrias y ADEX, contribuyendo desde mesas técnicas a la mejora del marco regulatorio, en beneficio del sector y la seguridad operativa.

¿Cómo ha cambiado la industria de los explosivos y la voladura en los últimos años y cómo se han adaptado a esas transformaciones para mantenerse a la vanguardia?

En los últimos años, la industria de los explosivos ha experimentado una evolu-

ción significativa, impulsada por la necesidad de mayor seguridad, eficiencia operativa y sostenibilidad. Aunque es un sector tradicionalmente conservador, la innovación tecnológica y las exigencias del mercado han generado un entorno de cambio constante que requiere análisis riguroso y adaptación.

FAMESA ha respondido proactivamente a estos desafíos, liderando el proceso de transformación mediante el desarrollo de productos más seguros, eficientes y amigables con el entorno. Ha fortalecido sus capacidades técnicas y operativas tanto en el ámbito nacional como internacional, manteniéndose a la vanguardia del sector. La empresa entiende que su rol va más allá de fabricar explosivos: se trata de ofrecer energía controlada, cuya efectividad depende de una ejecución precisa. Por ello, combina tecnología de punta con un equipo humano altamente capacitado, asegurando operaciones seguras y eficaces.

Gracias a su enfoque en la mejora continua, la innovación y el soporte técnico especializado, FAMESA se mantiene como un referente en la industria, aportando valor real en un contexto cada vez más exigente y competitivo.

En términos de sostenibilidad y responsabilidad social empresarial, ¿qué iniciativas ha tomado FAMESA para mitigar los impactos medioambientales de sus operaciones y contribuir a la comunidad?

FAMESA demuestra un fuerte compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social, integrando criterios ambientales y sociales en todas sus operaciones. En el aspecto ambiental, destaca la obtención de la primera estrella del programa Huella de Carbono Perú, gracias a sus esfuerzos por medir y reducir emisiones de gases de efecto invernadero.

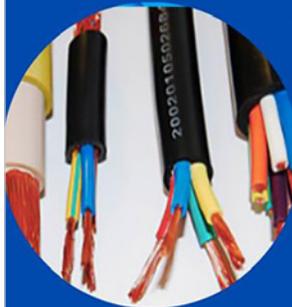
RIGIDOS

- Perfiles decorativos para mayolicas
- Revestimiento de cables electricos
- Botellas de aceite, sillao y shampoo
- Tuberias y conexiones de luz y agua
- Envases para medicamentos
- Empaques termoencogibles
- Precintos de seguridad
- Espirales para la encuadernacion
- Marcos de ventanas y zocalos



SEMI RIGIDOS

- Revestimiento mechas para mineria
- Revestimiento de cables de acero
- Mangueras con espiral para succion
- Forros para la encuadernacion
- Laminas y blisters de PVC
- Enchufes y toma corrientes
- Burletes para ventanas
- Perfiles para refrigeradoras
- Patas anti deslizantes



PLASTIFICADOS

- Revestimiento de cables electricos
- Mangueras de riego, automotriz, gas
- Mangas para lejia, agua destilada
- Juntas de dilatacion
- Telas plasticas y tapices
- Burletes para refrigeradoras
- Valvulas de salida inodoros





PLATERS

LIDERES EN COMPUESTO DE PVC



SALUDA A



POR SUS 72 AÑOS DE EXITOSA TRAYECTORIA EMPRESARIAL






Jr. Comunidad Industrial 263 - Urb. La Villa - Chorrillos Lima - Peru
 Central 251-0444 Email : contacto@platers.com.pe
www.platers.com.pe



FAMESA cumple 72 años liderando la innovación explosiva en Latinoamérica

FAMESA pasó de fabricar mechas de seguridad a liderar el sector peruano de explosivos industriales, destacando por su tecnología, sostenibilidad y proyección internacional.

FAMESA Explosivos celebra este 2025 sus 72 años de trayectoria en la industria con un legado de liderazgo técnico, expansión internacional y un firme compromiso con la seguridad y el desarrollo sostenible. Fundada bajo

el nombre de Fábrica de Mechas S.A., la empresa ha evolucionado para convertirse en el principal productor de explosivos del Perú, con presencia en cinco países latinoamericanos y exportaciones a más de 25 naciones.

De la mecha a la innovación tecnológica

La historia de FAMESA es una de constante innovación. En sus primeros años, se enfocó en la fabricación de mechas de seguridad, y rápidamente apostó por el desarrollo de tecnologías propias. Uno de sus primeros grandes hitos fue la creación de su máquina trenzadora de mechas, patentada en Estados Unidos

en 1968. Este avance no solo reafirmó su liderazgo técnico, sino que también sentó las bases para futuras innovaciones. Durante las décadas siguientes, FAMESA diversificó su portafolio con productos como fulminantes, boosters, y el ANFO Superfam, diseñado especialmente para la construcción civil. A finales del siglo XX, inició su expansión internacional, instalando su primera planta en Iquique, Chile, en 1998, seguida de la planta de Salaverry, Perú, un año después.

Crecimiento internacional con estrategia adaptativa

Según Benjamín Huamán, gerente técnico de la compañía, la expansión internacional de FAMESA ha seguido una lógica estratégica basada en la realidad de cada país. "En mercados grandes como Chile apostamos por plantas propias, mientras que en mercados más pequeños, como Bolivia y Ecuador, optamos por alianzas con distribuidores locales".

3M Ciencia.
Aplicada a la vida.™

Una alianza con historia y futuro.

FAMESA cumple 72 años siendo un pilar en el crecimiento de la industria, con una trayectoria marcada por visión, evolución y compromiso.

Microesferas de Vidrio 3M™:

Nuestra colaboración ha sido fundamental para el desarrollo de productos de calidad y nos complace ser parte de su crecimiento.



Nos sentimos orgullosos de haber sido parte de su éxito como proveedores de nuestras **Microesferas de Vidrio 3M™**.



Confiable, químicamente estable y de baja densidad.



Actúa como un excelente sensibilizador en emulsiones explosivas.

Gracias, FAMESA, por permitirnos ser parte de su historia y esperamos seguir colaborando estrechamente con ustedes.

Si quieres más información, escanea el QR o contacta a tu Asesor Comercial 3M.



Escanea el QR



■ Ántero Flores-Aráoz, expresidente del Consejo de Ministros, analiza los desafíos del Perú en seguridad, gobernabilidad e inversión.

Ántero Flores-Aráoz: "El Gobierno no tiene un parlamentario y sin embargo coordina bien con el Parlamento"

Revista Economía conversó en exclusiva con el expresidente del Consejo de ministros, quien realizó un análisis exhaustivo de la situación económica, política y social que vive el Perú.

¿Cómo recortamos la brecha de la informalidad y la pobreza?

Necesitamos más inversión para que haya más puesto de trabajo y decrecer la desocupación que hay en el país, para eso hay que generar conciencia en la gente y la prensa que tiene llegada son los que más facilidades tienen para hacerla. Porque muchos creen en la idea de que se vayan todos, que es un desastre; pero es un desastre porque actuamos mal en las elecciones y elegimos mal. La culpa es del electorado y de los partidos políticos que no filtraron bien.

¿Cuál cree usted que serían las tres medidas más importantes que debe implementar el actual gobierno para combatir la creciente inseguridad?

Para combatir la inseguridad, el gobierno debería tomar tres medidas clave. Primero, empoderar a la Policía Nacional,

ya que muchos agentes enfrentan sanciones injustas incluso cuando actúan ante delitos flagrantes, lo que desincentiva su accionar. Segundo, exigir que fiscales y jueces apliquen correctamente el artículo 20 del Código Penal, que contempla causales de exclusión de responsabilidad penal para policías. Tercero, utilizar a las Fuerzas Armadas como apoyo a la Policía cuando sea necesario, sin temor, pero sin que sustituyan su rol.

Volviendo al tema económico, se hablan de muchos proyectos que ya están desarrollados como el Puerto de Chancay o el Aeropuerto Jorge Chávez, ¿considera que el Gobierno esta a la par de estos proyectos?

Conozco bien el tema porque estoy en la Comisión Constructiva de Chancay, yo lo resumo en una frase; la inversión china más la privada de Volcan han caminado a velocidad de crucero y el Estado en lo que le compete ha caminado a velocidad de tortuga, tenemos el aeropuerto listo y no se tiene cómo llegar a él; tenemos listo la primera etapa del puerto de Chancay y no tienes carreteras por las cuales lleguen los vehículos con los container, solo existen carreteras antiguas que no tienen la necesaria seguridad.

Sobre la fragmentación política, ¿qué recomendaría al Ejecutivo para lograr la gobernabilidad?

El Gobierno no tiene un parlamentario y sin embargo coordina bien con el Parlamento, aprueban los viajes que quieren, los presupuestos absolutamente desequilibrados, porque los ingresos son menores que los egresos. Por más que en el papel lo hayan maquillado, la señora Boluarte tiene un Congreso que es muy afín a ella, están asociados, si se va a ella también caen ellos. Están hermanados, no tiene una bancada, pero casi todas la ayudan.

¿Y cómo se traduce eso para la sociedad?

Yo creo que es malo, porque por estar en este plan de una convivencia apacible suceden barbaridades, se aprueban por ejemplo creación de universidades en sitios donde no vas a encontrar ni un profesor ni alumno. Desde el momento en que estás creando la universidad y la comisión que inicia sus estudios ya le está costando al Estado. En ninguna parte del mundo hay la cantidad de universidades que se van creando acá. El Ejecutivo podría observar esas leyes, pero no las observa porque están prácticamente en una convivencia necesaria entre ellos.

Antiguamente había un perfil para los cargos de senador o congresistas, ¿Qué ha cambiado?

Antes, existía un perfil más exigente para ser senador o congresista, pero eso ha cambiado por varias razones. Los partidos políticos ya no filtran adecuadamente a sus candidatos, lo que permite la llegada de personas poco idóneas. Además, los ciudadanos eligen con su voto a estos parlamentarios, por lo que también hay una corresponsabilidad. Por otro lado, muchas personas decentes y preparadas no quieren postular debido a trabas legales y al escrutinio excesivo: si un familiar suyo contrata con el Estado, aunque no sea su responsabilidad directa, pueden ser sancionados; además, siguen siendo considerados personas políticamente expuestas hasta cinco años después de dejar el cargo. Todo esto desincentiva la participación de gente capacitada y genera escasez de talento en la política.





■ El director de ESAN School of Government advierte que los conflictos internos y la cercanía de las elecciones del 2026 están frenando inversiones y afectando el crecimiento del país.

Marco Vinelli: "La economía de Perú enfrenta un futuro complejo por la inseguridad ciudadana y la incertidumbre política."

En una entrevista exclusiva para Revista Economía, Marco Vinelli, director de ESAN School of Government, alerta sobre los riesgos internos y externos que amenazan la estabilidad económica del país.

El ejecutivo manifiesta que la inseguridad ciudadana, la proximidad de las elecciones de 2026 y la falta de reformas estructurales son factores clave que podrían frenar el desarrollo del Perú. Además, propone soluciones concretas para fortalecer la administración pública, restablecer la confianza entre el Estado y el sector privado, y fomentar la inversión mediante mecanismos como las asociaciones público-privadas y las obras por impuestos.

¿Cuáles son los principales factores de riesgo interno que amenazan el crecimiento económico del Perú?

Actualmente hay dos riesgos importantes en el país en la parte interna, el

primero es la inseguridad que estamos viviendo, eso está afectando a miles de negocios pequeños, medianos y grandes que inclusive los están llevando a cerrar y eso impacta definitivamente en las economías de estos negocios, en la generación de empleo y finalmente en el crecimiento de país. El otro problema es la proximidad de las elecciones de 2026, cuando sucede este tipo de eventos los inversionistas institucionales más grandes empiezan a frenar un poco sus decisiones de inversión porque quedan a la expectativa de quién será el próximo gobernante; estos dos elementos son factores de riesgos para que la economía no crezca al ritmo que todos quisiéramos.

¿Considera que estos impactos que menciona se extendería por un plazo largo?

La inestabilidad política ha afectado seriamente el crecimiento económico del Perú en el largo plazo. Entre 2000 y 2016 se mantuvo una línea económica estable, pero desde 2017, los conflictos políticos demostraron que economía y política están estrechamente ligadas. La falta de madurez política y la inseguridad han reducido el PBI potencial del país de 6% a cerca de 3%. De cara al 2025, un

año preelectoral con más de 40 partidos, es crucial que los políticos comprendan que su accionar tiene un impacto directo en el desarrollo económico sostenido.

A nivel global ¿qué riesgos externos como la crisis económica o los cambios en los mercados internacionales podría afectar la estabilidad económica de Perú?

La economía peruana, al ser abierta y dependiente en un 60% del contexto internacional, es vulnerable a los riesgos externos. Dos factores clave que amenazan su crecimiento son la guerra comercial liderada por Estados Unidos, que podría dificultar las exportaciones peruanas si se imponen más aranceles, y la caída en los precios de los minerales, principal fuente de ingresos del país. Ambos elementos afectan negativamente el desempeño económico, por lo que se espera una pronta estabilización del entorno global.

¿Cuál considera que ha sido el impacto más relevante de los programas gubernamentales recientes en la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos?

En los últimos cinco o 10 años no encuentro algo positivo; hemos tenido siete presidentes, las políticas no han sido continuas, como por ejemplo en década del 90 o del 2001 al 2016, que han permitido que la pobreza en el Perú en un momento se reduzca hasta el 20% por ejemplo, ahí ayudaron varios programas como FONCODES con núcleos ejecutores en las mismas comunidades o los mismos ciudadanos ejecutando sus proyectos importante, Vaso de Leche para atender temas de alimentación en zonas periféricas, el último programa impactante ha sido Beca 18 que ha permitido a varios alumnos o jóvenes poder estudiar una carrera universitaria, una maestría o un doctorado en el Perú o fuera; hasta el 2016 e inicios de 2017 esas políticas han sido continuadas con programas que han tenido un impacto en la población, luego vino la pandemia y esta crisis política que desnudaron nuestras debilidades y la pobreza volvió a saltar al 30%, hemos venido de un 2023 recesivo, 2024 con crecimiento pero donde la pobreza sigue alrededor del 28 o 29%.



SBS: Fintech peruanas vs. banca tradicional: ¿Quién gana la batalla en 2025?

El panorama financiero peruano se encuentra en plena transformación. Las fintech han dejado de ser simples startups emergentes para convertirse en actores clave del sistema financiero, desafiando a la banca tradicional en agilidad, innovación y alcance.

Sin embargo, los bancos no se han quedado atrás y han acelerado su transformación digital. La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) se enfrenta al reto de equilibrar la innovación con la estabilidad del sistema.

El auge de las fintech

Según el reporte de EY Law, a diciembre de 2023, Perú contaba con 203 fintech, un crecimiento notable frente a las 50 empresas registradas en 2014. Los segmentos con mayor participación son pagos y transferencias (28%), préstamos (22%) y cambio de divisas (14%).

Este crecimiento se atribuye a varios factores:

- **Inclusión financiera:** Gran parte de la población peruana sigue estando sub-bancarizada o no bancarizada. Las fintech ofrecen soluciones accesibles para este segmento, facilitando el acceso a servicios financieros como pagos, préstamos y ahorro.
- **Demanda de servicios digitales:** El aumento de la conectividad a internet y el uso de smartphones ha facilitado que las personas adopten servicios digitales. Las fintech han aprovechado esta tendencia para ofrecer productos financieros más rápidos y personalizados.

- **Innovación y tecnología:** La incorporación de herramientas como la inteligencia artificial y el análisis de datos permite ofrecer servicios eficientes y a menor costo en comparación con los bancos tradicionales.
- **Cambios en los hábitos del consumidor:** La pandemia aceleró la adopción de servicios digitales y cambió la percepción de los usuarios hacia la banca tradicional, empujando a más personas y empresas a usar plataformas fintech.
- **Colaboración con otros sectores:** Muchas fintech están asociándose con grandes empresas, bancos y minoristas para llegar a más clientes, expandiendo su alcance e impacto.

La respuesta de la banca tradicional

Frente al avance de las fintech, los bancos tradicionales han intensificado su transformación digital. Según un informe de KPMG, el 70% de los bancos en Perú y Colombia han acelerado sus inversiones en tecnología y digitalización para adaptarse al desafío de las fintech.

La adopción de tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial y el big data, ha permitido a los bancos mejorar sus servicios y ofrecer productos más personalizados. Además, la implementación de plataformas digitales ha facilitado el acceso a servicios financieros, especialmente en zonas rurales.

El papel de la SBS

La SBS enfrenta el desafío de regular un ecosistema financiero en constante evolución. Para ello, ha iniciado la digitalización de sus procesos de supervisión y regulación, implementando inteligencia artificial y big data para monitorear transacciones y detectar anomalías en tiempo real. Además, promueve la inclusión financiera mediante la colaboración con instituciones financieras para desarrollar productos adaptados a poblaciones



vulnerables y fomentar la alfabetización financiera.

¿Quién gana la batalla?

En 2025, la competencia entre fintech y banca tradicional no se trata de una batalla por la supremacía, sino de una colaboración para mejorar el ecosistema financiero peruano. Las fintech aportan innovación y agilidad, mientras que los bancos tradicionales ofrecen experiencia y solidez. La clave está en la colaboración y la adaptación a las nuevas demandas del mercado.

La SBS, por su parte, debe continuar adaptando su regulación para fomentar la innovación sin comprometer la estabilidad del sistema financiero. El futuro del sector financiero peruano dependerá de la capacidad de todos los actores para trabajar juntos y responder a las necesidades de una población cada vez más digitalizada.

Inclusión financiera: el gran objetivo

Pese a los avances, el 32% de los peruanos adultos sigue sin acceso a servicios financieros formales. Las fintech, con sus plataformas ágiles y modelos centrados en la experiencia del usuario, han demostrado ser herramientas clave para reducir esta brecha. A través de aplicaciones móviles, pagos digitales y microcréditos sin tanto papeleo, han logrado penetrar zonas rurales y segmentos históricamente excluidos del sistema bancario.

En paralelo, algunas entidades bancarias tradicionales también han empezado a diseñar productos con enfoque inclusivo. Un ejemplo son las cuentas 100% digitales sin costo, o las alianzas con fintech para ofrecer microcréditos inmediatos con historial alternativo.



Danper: 33 años de liderazgo agroindustrial con propósito y sostenibilidad

20

Desde su fundación en 1992 como un joint venture entre capitales peruanos y daneses, Danper ha evolucionado de ser una exportadora de espárrago blanco a convertirse en una multinacional con presencia en más de 18 países, ofreciendo un portafolio diversificado de productos agrícolas y procesados

Orígenes y expansión

Danper inició sus operaciones en Trujillo, enfocándose en la producción y exportación de espárragos. Con el tiempo, la empresa diversificó su oferta, incorporando cultivos como alcachofa, pimienta, arándano, mango, palta, uva, quinua y papaya. Esta diversificación permitió a Danper adaptarse a las demandas del mercado global y consolidarse como un proveedor confiable de alimentos saludables y de alta calidad.

Innovación y sostenibilidad

La innovación ha sido un pilar fundamental en el crecimiento de Danper. La empresa ha invertido en tecnología y procesos que garantizan la eficiencia y sostenibilidad de sus operaciones. En 2014, Danper obtuvo la certificación "Alliance for Water Stewardship", siendo la primera empresa en Latinoamérica y la única en Perú en recibir este reconocimiento por su gestión sostenible del agua. Además, ha implementado prácticas agrícolas responsables y programas de reducción de emisiones, alineándose con los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Compromiso social y equidad de género

Danper ha demostrado un compromiso constante con el bienestar de sus colaboradores y las comunidades donde opera. Desde 1994, en alianza con EsSalud, ha brindado atención prenatal a más de 4,680 trabajadoras, promoviendo la maternidad saludable. En 2015, la empresa fue la primera en Perú en obtener la certificación EDGE, que reconoce la equidad de género en el ambiente laboral. El Proyecto Victoria, iniciado en 2017, busca fomentar la equidad de género en las comunidades, empoderando a mujeres y promoviendo su desarrollo integral.

Modelo de valor compartido

El modelo de gestión de Danper se basa en la creación de Valor Compartido, conectando la rentabilidad económica con el progreso social. Este enfoque ha permitido a la empresa generar empleo para más de 6,500 personas en Perú y trabajar en estrecha colaboración con pequeños agricultores, fortaleciendo sus capacidades y mejorando su calidad de vida. Danper ha sido reconocida por su liderazgo en atracción y retención de talento, ocupando posiciones destacadas en rankings como Merco Talento.

Presencia global y diversificación de mercados

La estrategia de internacionalización de Danper ha sido clave en su éxito. La empresa exporta a más de 18 países, incluyendo mercados exigentes como Estados Unidos, Europa, China e India. En 2021, Danper fue la primera agroexportadora de La Libertad en enviar arándanos al mercado indio, demostrando su capacidad para adaptarse y expandirse en nuevos destinos. La diversificación de productos y mercados ha permitido a Danper mitigar riesgos y aprovechar oportunidades en el comercio internacional.



Infraestructura y capacidad productiva

Danper cuenta con modernas plantas de procesamiento en diversas regiones del Perú, incluyendo Trujillo, Arequipa, Lambayeque y Cajamarca. Estas instalaciones están equipadas con tecnología de punta para la producción de conservas, productos frescos, congelados y comidas listas para consumir. La empresa ha desarrollado un ecosistema productivo que abarca desde el cultivo hasta la distribución, garantizando la trazabilidad y calidad de sus productos.

Resiliencia y adaptación

A lo largo de su historia, Danper ha enfrentado diversos desafíos, como fenómenos climáticos y coyunturas económicas. Sin embargo, su enfoque en la diversificación, la innovación y la sostenibilidad le ha permitido superar estas adversidades y mantener un crecimiento sostenido. La empresa ha demostrado una notable capacidad de adaptación, reconstruyendo rápidamente sus operaciones tras eventos adversos y fortaleciendo su compromiso con las comunidades afectadas.

Celebración de los 33 años

En conmemoración de su 33 aniversario, Danper ha organizado diversas actividades para celebrar junto a sus colaboradores, socios y comunidades. Estas celebraciones reflejan el espíritu de unidad y compromiso que caracteriza a la empresa. A través de eventos culturales, deportivos y sociales, Danper reafirma su



propósito de generar progreso con calidad, innovación y responsabilidad social.

Proyecciones

Mirando hacia el futuro, Danper continúa enfocándose en la innovación, la sostenibilidad y la expansión internacional. La empresa busca consolidar su posición como líder en la agroindustria peruana y referente en el mercado global de alimentos saludables. Con una visión clara y un compromiso firme con el desarrollo integral, Danper se proyecta como una organización que seguirá generando valor para sus stakeholders y contribuyendo al progreso del país.

En resumen, a lo largo de 33 años, Danper ha construido una historia de éxito basada en la innovación, la sostenibilidad y el compromiso social. Su modelo de Valor Compartido ha demostrado que es posible combinar la rentabilidad empresarial con el desarrollo humano y

comunitario. En un entorno global cada vez más exigente, Danper se posiciona como un ejemplo de cómo las empresas pueden ser agentes de cambio positivo, generando impacto económico y social de manera sostenible

Actualidad del sector agroindustrial peruano en 2025: Danper como referente de crecimiento y sostenibilidad

En 2025, el sector agroindustrial peruano continúa consolidándose como uno de los pilares fundamentales de la economía nacional. Empresas como Danper lideran esta transformación, combinando innovación, sostenibilidad y expansión internacional.

Crecimiento sostenido y expansión internacional

Danper proyecta una facturación de US\$ 345 millones para este año, respaldada por una estrategia de diversificación de pro-

ductos y mercados. La empresa ha fortalecido su presencia en Asia, identificando en este continente un enorme potencial para seguir creciendo. Además, ha consolidado su posición en América y Europa, exportando frutas y hortalizas frescas, congeladas y en conserva a más de 18 países.

Inversiones estratégicas y apoyo financiero

Para impulsar su crecimiento, Danper ha recibido un préstamo de hasta US\$ 35 millones por parte de BID Invest. Estos fondos están destinados a aumentar la producción agrícola, mejorar la productividad y fortalecer la cadena de suministro, especialmente mediante la inclusión de micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) lideradas por mujeres. Adicionalmente, el Banco de Crédito del Perú (BCP) otorgó a Danper un préstamo de US\$ 17.5 millones para financiar inversiones agrícolas e industriales, así como capital de trabajo.



Tiamat

Tiamat Perú es una empresa dedicada a ofrecer soluciones logísticas integrales. Gracias a nuestras alianzas estratégicas, tanto a nivel nacional como internacional, hemos desarrollado una propuesta innovadora y competitiva en el mercado.

Brindamos servicios especializados como:

- AGENCIA DE CARGA INTERNACIONAL
- AGENTE DE ADUANAS
- OPERADOR LOGÍSTICO

Nuestras Soluciones

- Transporte Marítimo**
Contenedores FCL/LCL, Break Bulk, Servicio Puerta a Puerta.
- Transporte Aéreo**
Servicio consolidado, Servicio B2B Charter, Servicio Puerta a Puerta.
- Logístico Integral**
Transporte Local y a Provincias, Almacenamiento, Resguardo, Estiba.

Nuestras Sucursales

- USA**
Tiamat Forwarder, LLC
- CHILE**
Tiamat Chile SPA
- PERÚ**
Tiamat Perú SAC

CONTÁCTANOS: WWW.TIAMAT.COM.PE

miriam.sanchez@tiamat.com.pe
(+51) 915 372 983

#tiamatperu #tiamatperu @tiamatperu



El boom del litio en Perú: Oportunidades y desafíos frente a Bolivia y Chile

22

En 2025, Perú se posiciona como un actor emergente en el mercado global del litio, compitiendo con gigantes como Bolivia y Chile.

El proyecto Falchani, ubicado en Puno y desarrollado por American Lithium, ha sido identificado como uno de los depósitos de litio de roca dura más grandes del mundo, con recursos estimados en 5.53 millones de toneladas métricas.

Este hallazgo representa un aumento del 476% respecto a las estimaciones de 2019, consolidando a Perú como un nuevo protagonista en el "Triángulo del Litio".

Perú: Potencial y desafíos

El proyecto Falchani no solo destaca por su tamaño, sino también por su potencial económico. Se estima que su valor asciende a 5.11 mil millones de dólares, con una vida útil de 32 años. Además, Perú cuenta con una cartera de 84 proyectos de exploración minera, que suman más de mil millones de dólares en inversiones, lo que refleja el interés creciente en el sector.

Sin embargo, el desarrollo del litio en Perú enfrenta desafíos significativos. Las comunidades locales han expresado preocupaciones sobre los impactos ambientales y sociales de la minería, especialmente en regiones como Puno. Organizaciones han señalado posibles amenazas a la salud comunitaria, al medio ambiente y al patrimonio cultural nacional.

Bolivia: Riqueza sin explotación

Bolivia posee las mayores reservas de litio del mundo, estimadas en 23 millones de toneladas métricas, aproximadamente

el 20% del total global. A pesar de esta abundancia, el país ha enfrentado dificultades para desarrollar su industria del litio. Aunque se han firmado acuerdos con consorcios internacionales, como el CBC de China, por mil millones de dólares para construir plantas de extracción, la producción a gran escala no comenzaría hasta 2031. Además, comunidades locales han expresado resistencia a proyectos respaldados por inversores extranjeros, lo que ha generado tensiones y retrasos.

Chile: Liderazgo y desafíos

Chile ha sido tradicionalmente líder en la producción de litio, con una producción que alcanzaría las 305,000 toneladas en 2025. Empresas como SQM han establecido acuerdos de suministro con fabricantes de automóviles como Hyundai y Kia, y planean aumentar su capacidad de producción a 100,000 toneladas anuales para 2025.

No obstante, Chile también enfrenta desafíos. La extracción de litio en el Salar de Atacama ha generado preocupaciones ambientales, especialmente por el consumo intensivo de agua en una región desértica. Las comunidades indígenas Lickanantay han expresado su descontento, exigiendo mayor regulación y protección del entorno.

Comparativa regional

Mientras Perú avanza en el desarrollo de su industria del litio con proyectos prometedores como Falchani, Bolivia lucha por superar obstáculos políticos y sociales que han frenado su potencial. Chile, aunque consolidado en el mercado, debe abordar preocupaciones ambientales y sociales para mantener su liderazgo.

La posición geográfica de Perú, su estabilidad política relativa y su enfoque en prácticas sostenibles podrían ofrecerle una ventaja competitiva en el futuro cercano. Sin embargo, será crucial que el país aborde las preocupaciones de las



comunidades locales y garantice una explotación responsable de sus recursos.

Litio y transición energética: una oportunidad estratégica para Perú

El litio no es solo un mineral clave para la industria tecnológica; se ha convertido en un pilar estratégico de la transición energética global. A medida que el mundo avanza hacia la descarbonización, la demanda de baterías para autos eléctricos y sistemas de almacenamiento energético crece exponencialmente. En este contexto, Perú tiene la posibilidad de insertarse en una cadena de valor que trasciende la exportación de materia prima.

El reto está en fomentar una política industrial que promueva la transformación local, alianzas público-privadas y mayor inversión en tecnología y talento humano. Además, garantizar estándares ambientales y sociales será vital para atraer inversionistas responsables. Si Perú logra avanzar hacia una minería verde y una industria de valor agregado, el litio puede convertirse en uno de los motores de su economía del futuro.

Camino al liderazgo regional en litio sostenible

El auge del litio en Perú representa una oportunidad significativa para el país, pero también plantea desafíos complejos que deben ser gestionados con visión de largo plazo. Aprender de las experiencias de Bolivia y Chile, así como promover una gobernanza clara, es esencial para evitar errores del pasado y maximizar beneficios.



Los 20 megaproyectos que transformarán el Perú

Grandes obras de infraestructura impulsan la modernización, conectividad y crecimiento económico del país.

El Perú está en medio de una nueva etapa de transformación, donde el desarrollo de megaproyectos en sectores estratégicos como transporte, energía, saneamiento y telecomunicaciones promete dinamizar la economía nacional, cerrar brechas históricas y mejorar la calidad de vida de millones de ciudadanos.

Estas inversiones no solo apuntan a la reactivación económica tras años marcados por la inestabilidad y la pandemia, sino que también se perfilan como ejes estructurales para el crecimiento sostenido en el mediano y largo plazo.

A continuación, presentamos 20 de los proyectos más relevantes que están redefiniendo el futuro del país:

1. Puerto de Chancay (Lima)

La megaobra portuaria operada por Cosco Shipping se perfila como el nuevo hub logístico del Pacífico Sur. Permitirá conectar con Asia en menos tiempo y a menores costos, impulsando el comercio exterior.

2. Línea 2 del Metro de Lima

Este ambicioso proyecto subterráneo reducirá significativamente los tiempos de viaje entre Ate y el Callao. Se espera transportar a más de un millón de personas diariamente cuando esté concluido.

3. Nueva Carretera Central (Pasamayo – Yauli)

Una autopista de alto estándar que mejorará Lima con el centro del país. Mejorará la conexión logística y reducirá la congestión vehicular en la actual Carretera Central.

4. Aeropuerto Internacional de Chinchero (Cusco)

Esta obra, que reemplazará al aeropuerto Velasco Astete, impulsará el turismo y la economía del sur del país, permitiendo mayor flujo de visitantes a Machu Picchu.

5. Ampliación del Aeropuerto Jorge Chávez (Callao)

La modernización y ampliación del principal aeropuerto del país contempla una segunda pista de aterrizaje y una nueva torre de control, fortaleciendo el hub aéreo de Sudamérica.

6. Tren Suburbano Lima – Ica

Proyecto ferroviario que conectará Lima con Ica en solo 3 horas. Es clave para el transporte de carga y pasajeros en la costa sur.

7. Tren Huancayo – Huancavelica

Conocido como “El Tren Macho”, será modernizado con estándares internacionales, promoviendo el turismo y el desarrollo en la sierra central.

8. Proyecto Majes Siguas II (Arequipa)

Un megaproyecto de irrigación que ampliará la frontera agrícola en el sur del país, beneficiando a más de 30 mil hectáreas.

9. Central Hidroeléctrica San Gabán III (Puno)

Una importante fuente de energía renovable que aportará al sistema eléctrico nacional con 264 MW.

10. Gasoducto Sur Peruano (GSP)

Vital para llevar el gas natural de Camisea al sur del país, fomentando industrias y reduciendo la dependencia de combustibles contaminantes.

11. Modernización de la Refinería de Talara (Piura)

Este proyecto busca mejorar la calidad de los combustibles producidos en el país y cumplir con estándares ambientales internacionales.

12. Ampliación del Terminal Portuario de Matarani (Arequipa)

Permitirá un mayor flujo de exportaciones mineras y agrícolas desde el sur del



país hacia los mercados internacionales.

13. Proyecto de Banda Ancha para regiones rurales

Busca cerrar la brecha digital en más de 21 regiones, permitiendo acceso a internet de alta velocidad en zonas alejadas.

14. Sistema Integrado de Transporte Público (Lima y Callao)

Incluye corredores viales, el Metropolitano y alimentadores para mejorar la movilidad urbana.

15. Sistema de Tratamiento de Aguas Residuales del Lago Titicaca

Obra de saneamiento que beneficiará a más de un millón de personas y protegerá el ecosistema del lago navegable más alto del mundo.

16. Sistema de Agua Potable para Lima Norte

Permitirá abastecer con agua potable a más de 2 millones de personas que hoy viven sin acceso continuo al servicio.

17. Proyecto Minero Quellaveco (Moquegua)

Una de las minas de cobre más grandes del mundo, ya en fase de operación, con importante impacto económico para el sur.

18. Proyecto Minero Antamina (Áncash)

Con planes de expansión hasta 2036, es clave para mantener la producción cuprífera del país.

19. Parque Eólico Punta Lomitas (Ica)

El más grande del Perú, con capacidad para generar energía limpia para más de 500 mil hogares.

20. Hospitales Bicentenario en diversas regiones

Una red de hospitales modernos que fortalecerán el sistema de salud pública en zonas vulnerables del país.



Brasil apuesta por ferrocarril al Megapuerto de Chancay y descarta ruta china que ponía en riesgo la Amazonía

Sudamérica busca una nueva ruta comercial hacia Asia, priorizando el desarrollo sostenible y la integración regional.

En un contexto de creciente interés por fortalecer la integración sudamericana y facilitar el acceso directo al mercado asiático, el Gobierno de Brasil ha reafirmado su interés en construir un ferrocarril bioceánico que conecte su territorio con el Megapuerto de Chancay, actualmente en construcción en la costa central del Perú. Esta apuesta geoestratégica promete dinamizar el comercio regional, reducir los costos logísticos y reposicionar a América del Sur como un bloque competitivo en el comercio global.

El anuncio fue reforzado tras la visita de una delegación de autoridades brasileñas a Lima, donde se abordaron alternativas de trazado viables para esta ambiciosa conexión ferroviaria. A diferencia de propuestas anteriores, el nuevo plan contempla una ruta que evita atravesar zonas de alta biodiversidad en la Amazonía, respondiendo a las críticas y preocupaciones de comunidades indígenas, científicos y organizaciones ambientalistas.

Una nueva visión de integración

El ferrocarril bioceánico ha sido por años una aspiración regional, pero es ahora cuando se dan las condiciones políticas, económicas y técnicas para avanzar hacia su concreción. El interés de Brasil por conectarse con el océano Pacífico a través de Perú responde al crecimiento de sus exportaciones de soya, minerales, carne y manufacturas, productos cuya salida hacia Asia se ve encarecida por el

tránsito a través del canal de Panamá o los puertos del Atlántico.

Se descarta la ruta china por la Amazonía

Uno de los elementos más significativos del anuncio brasileño es la decisión de descartar el trazado propuesto por empresas chinas, que contemplaba una ruta ferroviaria atravesando la selva amazónica de Brasil, Bolivia y Perú. Aunque ese corredor era más corto en términos de distancia, también suponía un enorme riesgo ambiental por cruzar reservas naturales, áreas protegidas y territorios indígenas.

La presión de organizaciones civiles, científicos y defensores del medio ambiente logró frenar el avance de esa propuesta. Entre las preocupaciones más destacadas estaban la fragmentación de hábitats, la afectación de cuencas hídricas y el potencial desplazamiento de comunidades originarias.

En línea con estos reclamos, el Gobierno de Luiz Inácio Lula da Silva ha reiterado su compromiso con los estándares internacionales de protección ambiental y los derechos de los pueblos indígenas. “El desarrollo debe ser sostenible o simplemente no es desarrollo”, subrayó Marina Silva, ministra de Medio Ambiente de Brasil.

El reto: una ruta sostenible y viable

El nuevo trazado que se analiza incluye pasar por el sur de Brasil, posiblemente por Mato Grosso do Sul, atravesar Bolivia por Santa Cruz y Potosí, y finalmente ingresar al sur del Perú por regiones como Puno o Arequipa, hasta llegar al puerto de Chancay. Esta ruta evita áreas ecológicamente sensibles y, a la vez, impulsa regiones con potencial agrícola, minero e industrial.



Sin embargo, los expertos advierten que los desafíos para concretar esta obra son enormes: se requiere una fuerte inversión público-privada, acuerdos binacionales sólidos y estudios de impacto ambiental rigurosos. Además, será clave garantizar que los beneficios del proyecto lleguen también a las comunidades locales a lo largo del corredor ferroviario.

Según Hugo Perea, economista jefe del BBVA Research en Perú, “este tipo de proyectos puede cambiar la matriz de desarrollo de Sudamérica, pero debe hacerse bien: con transparencia, consulta previa y un enfoque claro en la sostenibilidad”.

Perú como eje logístico del Pacífico

Para el Perú, el impulso de este ferrocarril representa una oportunidad histórica de consolidarse como un nodo estratégico del comercio interoceánico. La combinación del Megapuerto de Chancay, la Línea 2 del Metro, la futura Carretera Central y ahora un ferrocarril bioceánico, lo posicionan como el nuevo hub logístico regional.

Las autoridades peruanas han mostrado entusiasmo por esta iniciativa. El Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) ha iniciado conversaciones técnicas con sus pares brasileños y bolivianos para evaluar el trazado más adecuado, las fases de financiamiento y el marco legal binacional.

En resumen, el ferrocarril Brasil-Chancay podría convertirse en el proyecto emblemático de una Sudamérica que, apuesta por la conectividad, el comercio inteligente y el respeto al medio ambiente. En contraste con el modelo extractivista del pasado, esta nueva propuesta busca un equilibrio entre desarrollo e inclusión, entre competitividad y sostenibilidad.



Las 10 empresas peruanas con mayor crecimiento en 2025 (y sus estrategias)

Modernización, tecnología y sostenibilidad impulsan su liderazgo

En un escenario económico marcado por los retos de la reactivación postpandemia, la inversión en innovación, sostenibilidad y expansión internacional ha sido clave para que un grupo selecto de empresas peruanas registre un notable crecimiento en 2025. Según datos de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), la SUNAT y la Cámara de Comercio de Lima (CCL), estas son las 10 compañías que destacan por su desempeño y las estrategias que están redefiniendo el panorama empresarial nacional.

1. ALICORP S.A.A.

Con una facturación superior a los S/ 12,000 millones este año, Alicorp consolida su liderazgo regional con nuevas inversiones en automatización de procesos, ecommerce y productos saludables. Su estrategia ha estado enfocada en digitalizar su cadena de distribución y aumentar su presencia en países como Bolivia y Colombia.

2. INKA CROPS

La marca de snacks saludables ha sorprendido con un crecimiento del 32% en exportaciones. Su éxito radica en la innovación de productos con valor agregado y la expansión a nuevos mercados asiáticos. Además, han fortalecido su canal directo al consumidor a través de plataformas digitales.

3. BACKUS (AB InBev Perú)

Gracias a la diversificación de su portafolio y la inversión en plantas con eficiencia energética, Backus ha logrado un repunte del 18% en ventas. En 2025, su apuesta por marcas premium y bebidas sin alcohol ha calado en nuevos segmentos de consumidores jóvenes.

4. CREDICORP

La financiera más grande del país ha crecido un 15% en utilidades gracias a su transformación digital. Su banca móvil, plataforma de inversión digital y servicios personalizados para pymes han sido clave en el incremento sostenido de clientes en todo el Perú.

5. AGRICOLA CERRO PRIETO

El agroexportador de palta, arándanos y uvas ha registrado un crecimiento del 25% en ingresos en 2025. Su enfoque en la sostenibilidad y trazabilidad de la producción ha sido fundamental para cerrar nuevos contratos en Europa y Norteamérica.

6. TEXTILES CAMONES

En el sector textil, esta empresa ha repuntado con una estrategia centrada en manufactura sostenible, fibras recicladas y producción a demanda. Sus ventas han crecido 28% gracias a la expansión hacia mercados de Estados Unidos, impulsada por acuerdos con marcas internacionales.

7. INDECO S.A.

Especializada en cables y soluciones eléctricas, Indeco ha crecido de la mano de la demanda de proyectos energéticos e industriales. La empresa ha logrado contratos clave en proyectos mineros y energías renovables en el sur del país, lo que ha incrementado su facturación en un 21%.

8. QROMA

El holding de pinturas ha alcanzado un nuevo nivel de rentabilidad en 2025 con la integración de nuevas líneas ecoamigables y servicios para el sector inmobiliario. Su apuesta por innovación y colorimetría digital les ha permitido crecer en el segmento de obras públicas y residenciales.



9. GRUPO BRECA (con foco en Minsur)

El brazo minero del conglomerado ha logrado destacarse este año por su producción responsable de estaño y cobre. La inversión en tecnología para el reciclaje de relaves y el uso de inteligencia artificial en la gestión de recursos le han permitido a Minsur destacarse a nivel internacional.

10. ARCA CONTINENTAL LINDLEY

Con nuevos productos y un enfoque en envases retornables, la embotelladora de Coca-Cola en Perú ha crecido un 14% gracias a su estrategia de sostenibilidad e innovación. Su plan de eficiencia energética y uso de agua responsable la ha posicionado como un referente en la industria de bebidas.

Claves del éxito: Innovar, exportar y digitalizar

Los patrones que se repiten en estas compañías son evidentes: innovación constante, sostenibilidad, digitalización y apertura a nuevos mercados. En la mayoría de los casos, estas empresas han transformado sus modelos de negocio para ser más ágiles y resilientes, aprovechando los aprendizajes de la pandemia y las oportunidades del contexto global.

Luis Salazar, economista y analista de mercados, señala que "las empresas peruanas que más crecen son aquellas que no solo exportan más, sino que generan valor añadido, invierten en tecnología y mejoran la experiencia del cliente final".

Desafíos y proyecciones al 2026

De cara a los próximos años, se espera que más empresas apuesten por la transición energética, la digitalización de servicios y la inteligencia artificial.





ISA Consorcio Transmantaro: 23 años conectando el Perú con energía, compromiso y visión de futuro



En los albores del nuevo milenio, cuando el Perú atravesaba una etapa de transformación económica y energética, una empresa apostó por el desarrollo del país desde una línea estratégica muchas veces invisible pero absolutamente esencial: el transporte de energía.

ISA Consorcio Transmantaro (ISA CTM) cumple 23 años siendo más que un operador de líneas de transmisión: ha sido un conector de regiones, un catalizador del progreso y un ejemplo de cómo la inversión en infraestructura puede cambiar vidas.

Hoy, más de dos décadas después de su fundación, ISA CTM celebra un aniversario que no solo conmemora años

de operación, sino también historias de superación, trabajo colaborativo, sostenibilidad y visión a largo plazo.

Una red que impulsa el desarrollo nacional

ISA Consorcio Transmantaro nació en el año 2001 como una alianza estratégica entre Interconexión Eléctrica S.A. (ISA), empresa colombiana con presencia regional, y otras firmas del sector eléctrico. Desde entonces, su crecimiento ha sido sostenido y estratégico: actualmente opera más de 11,000 kilómetros de líneas de transmisión y más de 40 subestaciones en todo el país, convirtiéndose en uno de los principales concesionarios de transporte de electricidad en el Perú.

Este logro no es menor. Gracias a esa red robusta y extendida, hoy miles de hogares, industrias y servicios públicos acceden a energía eléctrica de manera continua y confiable. Desde la costa hasta la sierra y la selva, ISA CTM ha construido puentes invisibles de energía que han permitido que regiones antes aisladas se conecten al sistema eléctrico nacional.

"Más que una empresa de infraestructura, somos parte de la columna vertebral del país. Lo que transportamos no es solo energía: es salud, educación, conectividad,

oportunidades", destaca uno de los ingenieros con más años en la compañía, al recordar los inicios del proyecto Mantaro-Socabaya, una de las primeras grandes obras de ISA CTM en territorio peruano.

Personas que hacen posible la energía

Detrás de cada kilómetro de línea de transmisión hay personas. Ingenieros, técnicos, administrativos, especialistas en sostenibilidad, ambientalistas, personal de seguridad y operadores trabajan día a día con un compromiso silencioso pero constante. Son ellos quienes, con botas y planos en mano, recorren montañas, selvas y desiertos para asegurar que la energía llegue donde debe llegar.

Entre ellos está Laura Gutiérrez, una ingeniera eléctrica cusqueña que ingresó a ISA CTM hace más de 12 años. "He tenido la oportunidad de trabajar en proyectos en Huánuco, Arequipa y Madre de Dios. Cada uno ha sido un reto y una oportunidad. He visto cómo un pueblo que antes vivía con grupos electrógenos pasó a tener luz 24/7 gracias a una línea que nosotros construimos", cuenta con orgullo.

Historias como la de Laura abundan en la compañía. Desde su fundación, ISA CTM ha priorizado el desarrollo de talento humano peruano, brindando oportunidades de crecimiento profesional y promoviendo la equidad de género en un sector históricamente dominado por hombres. Hoy, muchas mujeres lideran áreas clave dentro de la organización, marcando un hito en la industria energética.



Tecnología e innovación para un sistema más confiable

Uno de los pilares del éxito de ISA Consorcio Transmantaro ha sido su capacidad para adaptarse e innovar. En un contexto de creciente demanda energética, la empresa ha incorporado tecnologías de punta para supervisar en tiempo real el estado de su infraestructura.

El Centro de Operaciones de ISA CTM, ubicado en Lima, funciona como el cerebro de la red. Desde allí, se monitorean miles de variables, se detectan anomalías y se coordina la operación de las líneas con los operadores del COES (Comité de Operación Económica del Sistema Interconectado Nacional).

Pero la innovación no se limita al aspecto técnico. ISA CTM también ha sido pionera en el uso de helicópteros para el mantenimiento de líneas, drones para la inspección de torres y software predictivo para anticipar fallas. Estas prácticas no solo reducen los tiempos de respuesta, sino que también mejoran la seguridad del personal y la calidad del servicio.

Compromiso con las comunidades y el medio ambiente

Una línea de transmisión no es solo una obra de ingeniería: atraviesa territorios, comunidades, ecosistemas. Por eso, desde sus inicios, ISA CTM ha trabajado bajo un enfoque de sostenibilidad, buscando siempre dialogar con las comunidades, respetar sus culturas y minimizar el impacto ambiental.

Los programas de relacionamiento comunitario han sido clave para lograr consensos y ejecutar proyectos con legitimidad social. En zonas como Huancavelica, Cajamarca y Amazonas, la empresa ha implementado proyectos de educación, salud y emprendimiento, en coordinación con autoridades locales y líderes comunales.

"Nadie puede entrar a un territorio sin pedir permiso, sin escuchar. En ISA CTM aprendimos desde temprano que la clave del desarrollo es el respeto y la confianza mutua", señala Diego Ruiz, gerente de sostenibilidad de la empresa.

En cuanto a la gestión ambiental, ISA CTM cuenta con rigurosos protocolos para la protección de la biodiversidad y la restauración de ecosistemas. Se han reforestado miles de hectáreas y se monitorean constantemente las especies en áreas de influencia directa. Además, en línea con los compromisos climáticos globales, la empresa ha avanzado hacia una operación con menor huella de carbono y mayores estándares de eficiencia energética.

Proyección al 2030: energía con propósito

Mirando hacia adelante, ISA Consorcio Transmantaro proyecta un futuro con nuevos desafíos. El crecimiento de las energías renovables, la necesidad de fortalecer la resiliencia del sistema ante fenómenos climáticos extremos y la transformación digital del sector son solo algunas de las tendencias que marcarán su hoja de ruta.

Para ello, la empresa viene trabajando en proyectos que integrarán nuevas fuentes de generación limpia al sistema eléctrico nacional, como parques solares y eólicos ubicados en el norte y sur del país. También participa activamente en foros internacionales donde se define el futuro energético de América Latina.

"La transición energética es una realidad, y nosotros queremos ser protagonistas. No podemos pensar en desarrollo si no consideramos la sostenibilidad y la inclusión", afirma el CEO de ISA CTM, resaltando el rol clave de la empresa en la integración regional, a través de posibles interconexiones internacionales en el mediano plazo.

Una historia que sigue escribiéndose

A 23 años de su fundación, ISA Consorcio Transmantaro no solo celebra su consolidación como operador líder en transmisión eléctrica. Celebra haber construido una cultura organizacional basada en la excelencia, la ética, el respeto por las personas y el compromiso con el país.

Miles de historias humanas, desde técnicos que suben torres de alta tensión hasta niños que hoy pueden estudiar de noche gracias a la electricidad, forman parte de este camino.



- 1 Colombia.
- 2 Perú.
- 3 Paraguay.
- 4 Honduras.
- 5 Bolivia.
- 6 Rep. Dominicana.
- 7 Panamá.

ACI Proyectos es una compañía dedicada a brindar servicios de Consultoría Integral (Interventoría – Supervisión-, Gerencia, inspecciones técnicas y Diseño), ofreciendo soluciones integrales de valor a las necesidades de nuestros clientes

Avenida Alfredo Benavides 1555 Oficina 703,
Miraflores (Perú)
<https://aciproyectos.com/>
peru@aciproyectos.com



Queremos felicitar a **ISA Energía Perú** por sus 23 años de excelencia en Perú, impulsando el desarrollo energético y sostenible. Su compromiso ha fortalecido la infraestructura y la innovación dejando una huella positiva en el país.



IA y atención humana: una alianza clave para transformar la experiencia del viajero en el Perú

28

La plataforma Smile.CX GAIA redefine el servicio en hoteles y agencias, mejorando la eficiencia operativa sin perder el toque humano.

En un mundo donde la inmediatez es clave para ganar la preferencia del cliente, la industria del turismo no puede quedarse atrás. La transformación digital, liderada por la inteligencia artificial (IA) generativa, está revolucionando la manera en que los hoteles y agencias de viajes peruanas interactúan con sus clientes. En este contexto, la solución tecnológica Smile.CX GAIA se posiciona como una aliada estratégica que, lejos de reemplazar a las personas, complementa y potencia el trabajo humano, optimizando cada punto de contacto en la experiencia del viajero.

Según datos recientes de la Cámara Nacional de Turismo del Perú (Canatur), el 73% de los turistas —tanto nacionales como internacionales— considera que la rapidez en la atención es un factor decisivo a la hora de elegir un alojamiento o agencia. Este hallazgo revela una verdad evidente: en el turismo, la atención al cliente debe ser tan eficiente como personalizada. Es allí donde entra en escena la IA, no como una sustituta del capital humano, sino como una herramienta que permite ofrecer respuestas más rápidas, precisas y eficaces.

Una solución integral para múltiples canales

Desarrollada por la plataforma Smile.CX, especializada en optimizar la Customer Experience (CX), GAIA es una solución basada en IA generativa que automatiza la gestión de solicitudes las 24 horas del día y los 7 días de la semana, atendiendo múltiples canales como WhatsApp, correo electrónico, teléfono y SMS. Gracias a su capacidad de integración con

sistemas existentes —como los CRM o software de gestión turística—, esta herramienta logra adaptarse a las necesidades específicas de cada empresa.

«Los viajeros de hoy exigen respuestas rápidas y personalizadas, especialmente durante los picos de demanda, como en temporadas altas y fines de semana. Con nuestro asistente virtual Smile.CX GAIA, automatizamos la atención para que nunca se detenga, sin importar el volumen de consultas», señaló Fabio Sattolo, Chief People and Technology Officer del Grupo Covisian, empresa detrás de esta innovación.

El beneficio no solo recae en el usuario final. Smile.CX GAIA también reduce la carga de trabajo de los agentes humanos, al encargarse de recopilar y transferir la información pertinente a los departamentos adecuados. Esto permite que el personal se enfoque en resolver casos complejos y en brindar una atención cálida y cercana, mejorando así la experiencia general del cliente.

Atención sin fricciones, pero con cercanía humana

Uno de los aspectos más valorados de esta solución es su capacidad de personalización, ya que permite dar seguimiento a cada cliente de forma eficiente y con base en su historial de interacciones. Esto contribuye a que los viajeros se sientan escuchados y comprendidos, un aspecto cada vez más valorado en un sector donde la experiencia lo es todo.

“Esta herramienta no solo ha transformado la manera en que los hoteles y agencias gestionan las consultas, sino que también ha permitido a los agentes centrarse en lo que realmente importa: brindar un servicio excepcional y crear experiencias inolvidables para los viajeros. La IA está aquí para complementar el esfuerzo humano, no para reemplazarlo”, reafirma Sattolo.



Una oportunidad estratégica para el sector turismo

La implementación de tecnologías como Smile.CX GAIA se alinea perfectamente con el proceso de recuperación que vive el turismo en el Perú. Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCEXTUR), se espera que el país experimente un incremento del 12% en la llegada de turistas internacionales durante 2025. Este crecimiento proyectado representa no solo una oportunidad económica, sino también un desafío en términos de calidad de servicio.

En ese contexto, adoptar herramientas tecnológicas que agilicen la atención sin sacrificar la calidez del trato humano se convierte en un diferencial clave. Las empresas que logren adaptarse rápidamente a esta tendencia tendrán una ventaja competitiva frente a aquellas que aún operan con procesos tradicionales o fragmentados.

Turismo inteligente: el futuro ya está aquí

Más allá de la eficiencia operativa, lo que Smile.CX GAIA pone sobre la mesa es una nueva forma de pensar el turismo: una industria donde la tecnología y la empatía van de la mano, permitiendo anticipar las necesidades del cliente y responder con precisión y agilidad.

Esta transformación digital también impulsa una mejora continua en la toma de decisiones, gracias al análisis de datos que permite identificar patrones, medir niveles de satisfacción y optimizar recursos. En consecuencia, tanto grandes cadenas hoteleras como pequeñas agencias pueden beneficiarse, democratizando el acceso a soluciones inteligentes.



Cofide financia proyecto clave para frenar erosión en Loreto y proteger a comunidades amazónicas

Banco de Desarrollo cofinancia junto a BanBif la construcción de espigones que salvaguardarán a la población y activos estratégicos del sector energético en Puinahua.

La banca de desarrollo vuelve a mostrar su rol estratégico en la protección del territorio y de la infraestructura energética del país. El Banco de Desarrollo del Perú (Cofide) otorgará, en cofinanciamiento con BanBif, un préstamo sostenible por 65 millones de dólares para el desarrollo de un ambicioso proyecto de control de erosión fluvial en el distrito de Puinahua, Loreto, liderado por PetroTal. La obra contempla la construcción de cinco espigones que protegerán a miles de familias amazónicas y a instalaciones críticas ubicadas en la ribera del río Ucayali.

La intervención forma parte de una estrategia de desarrollo sostenible que combina protección ambiental, mejora de infraestructura pública y sostenibilidad operativa en el sector energético. De esta manera, Cofide y BanBif sellan una alianza que evidencia el impacto transformador de la colaboración entre banca privada, banca de desarrollo y empresas extractivas responsables.

Estructuras contra el río: una necesidad urgente

El proyecto denominado "Control de erosión - Construcción de espigones" se ejecutará en las zonas de Villa Gran Tierra y Campo Bretaña, áreas consideradas altamente vulnerables ante la crecida del río Ucayali, especialmente durante la temporada de lluvias.

La erosión fluvial en Loreto no es un fenómeno nuevo, pero en los últimos años

ha recrudecido por factores climáticos y el cambio del cauce del río. Como resultado, viviendas, colegios, puestos de salud y comisarías han sido afectadas o están en riesgo de colapsar.

La obra no solo permitirá mitigar la pérdida progresiva de terreno, sino que ofrecerá seguridad a las familias ribereñas que han convivido durante décadas con la amenaza constante del desborde y la pérdida de sus hogares. Asimismo, fortalecerá la infraestructura pública educativa y de seguridad, además de garantizar la continuidad operativa de instalaciones petroleras estratégicas para el país.

Préstamo sostenible con enfoque ESG

El financiamiento otorgado responde a la modalidad de préstamo sostenible, lo que implica una evaluación positiva en función de los criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza, por sus siglas en inglés). Esto representa un hito relevante para la industria extractiva en el país, al alinearse con estándares internacionales que priorizan la sostenibilidad y el impacto social en la toma de decisiones de inversión.

"Este es un ejemplo concreto del rol de Cofide en la canalización de recursos hacia inversiones que promueven el desarrollo sostenible. PetroTal ha demostrado compromiso con la población de Puinahua, y este proyecto refuerza esa línea", afirmó José Sarmiento, gerente general de Cofide.

Por su parte, Juan Carlos García Vizcaíno, gerente general de BanBif, señaló que este financiamiento "representa un hito en nuestro compromiso por fortalecer la colaboración y la confianza entre la banca privada y el sector extractivo. La reciente formalización del préstamo con PetroTal refleja nuestro compromiso compartido hacia un futuro energético más fuerte y sostenible".



Infraestructura resiliente con enfoque comunitario

El desarrollo de esta infraestructura no se entiende sin la participación directa de la población local. El proyecto se ejecutará en el marco de un convenio entre PetroTal y la Municipalidad Distrital de Puinahua, que recoge las principales demandas de los vecinos y prioriza el impacto positivo en sus condiciones de vida.

"Desde que iniciamos operaciones, nuestros vecinos han sido parte integral del éxito de PetroTal. Este proyecto será una barrera contra la fuerza del río que protegerá a la comunidad por décadas", enfatizó Guillermo Flórez, gerente general de PetroTal.

La obra contribuirá, además, a mejorar la resiliencia climática del distrito, al ofrecer una solución estructural de largo plazo a un problema que ha dejado cientos de damnificados en distintas zonas de Loreto en los últimos años. En particular, beneficiará directamente a los pobladores de la parte baja de Bretaña, quienes viven en permanente alerta ante el avance del río.

Una alianza que marca la pauta

Esta iniciativa se convierte en una referencia de gobernanza colaborativa entre el sector público, el privado y las comunidades amazónicas. En un contexto donde el Perú necesita proteger su infraestructura crítica, apostar por la sostenibilidad ambiental y cerrar brechas sociales, alianzas como esta son cada vez más necesarias.





M&A de energía: la relevancia de los hitos de cara a la asignación de riesgos

Por: Sergio Amiel, socio de área Mercantil de Garrigues

La transición energética ha convertido a Latinoamérica en un punto de alto interés para inversionistas y operadores de proyectos de energía renovable. Bajo esa tendencia, se estima más inversiones conjuntas en ventas de proyectos de energía renovables en desarrollo para las que resulta clave evaluar desde un aspecto legal, técnico y financiero el estado de avance del proyecto para una correcta asignación de riesgos.

Los proyectos de energías renovables, aun con su potencial, presentan riesgos significativos para su desarrollo. Desde el punto de vista legal, las demoras en la obtención de licencias y permisos o

los cambios normativos pueden detener el avance del proyecto. Desde lo técnico, la posibilidad de fallas en ingeniería, logística o ejecución pueden afectar los costos de desarrollo y construcción. Por último, desde el aspecto financiero, los retrasos en la construcción o en la obtención de la fecha de inicio comercial (COD) pueden generar demoras en el desembolso del financiamiento.

Estos riesgos, si no son identificados y valorados, afectarán directamente el precio de adquisición y la rentabilidad esperada. Es fundamental, entonces, que los contratos incluyan cláusulas en los que se asignen los riesgos y responsabilidades.

Por ejemplo, un proyecto en la etapa de Ready to Build (RTB) es aquel que ha superado las fases preliminares de desarrollo y está listo para ser construido. Para el comprador, esto implica que la empresa vehículo sea la titular del proyecto, de los derechos sobre el terreno y de los permisos ambientales y regulatorios para desarrollar el proyecto.

La discusión radica en la generalidad o no de la definición de RTB. Un comprador buscará que la definición sea genérica, lo que provocaría debate sobre la real necesidad o materialidad del permiso para que se cumpla. Por el contrario, un vendedor acotará el concepto de RTB a lo estrictamente necesario para iniciar la construcción de la obra buscando listar los permisos claves y evitar responsabilidades por permisos que se consigan más adelante o sean responsabilidad del constructor del proyecto.

El Commercial Operation Date (COD) representa el inicio de la operación comercial (cuando el proyecto comienza a generar energía). Siendo menos riesgoso vender proyecto en operaciones que uno en desarrollo, la discusión dependerá si el vendedor continuará desarrollando el proyecto o no. Si este no siguiera su desarrollo y se desliga de realizarle ajustes, supervisarlos o de obtener su financiamiento, el vendedor argumentará que no le corresponde asumir riesgo de cara a un COD, incluso para el diferimiento de un porcentaje del pago. Sin embargo, no es infrecuente que un comprador busque compartir parte de dicho riesgo mediante la separación de responsabilidades de cara a llegar al COD. Por ejemplo, el vendedor puede asumir la supervisión del desarrollo del proyecto y el comprador de obtener su financiamiento.

Así, las etapas de RTB y COD son hitos que marcan la viabilidad legal, técnica y comercial del proyecto. Su definición clara y su cumplimiento verificable deben formar parte central de toda estrategia de venta o adquisición. Para los inversionistas, esto implica ir más allá del potencial energético del proyecto y asegurarse de que el riesgo está equilibrado contractualmente.



Logística 2025: retos, reinversión y nuevas oportunidades

Por Érika Sáenz, gerente comercial International Line

El sector logístico y de transporte internacional en Chile atraviesa un momento decisivo. En un contexto global marcado por la volatilidad económica, los cambios regulatorios y la necesidad de mayor eficiencia, las empresas dedicadas al comercio exterior enfrentan el desafío de adaptarse rápidamente y liderar una transformación urgente.

Uno de los principales desafíos es la fluctuación de costos, influenciada por la inestabilidad en las tarifas marítimas y los recargos por congestión portuaria. Esto ha generado incertidumbre tanto para importadores como exportadores, dificultando la planificación operativa y financiera.

La infraestructura portuaria también representa un punto crítico. Los puertos de Valparaíso y San Antonio, principales nodos logísticos del país, operan al límite de su capacidad. Sin embargo, hay señales positivas: recientemente, el directorio de CAF-Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe aprobó un préstamo por US\$150 millones para la Empresa Portuaria San Antonio, lo que permitirá avanzar con el proyecto Puerto Exterior y mejorar la infraestructura a largo plazo.

Otro aspecto relevante es el cumplimiento normativo. Las nuevas regulaciones ambientales y aduaneras, como la reducción de emisiones impulsada por la IMO 2023-2024, están elevando los estándares operativos y los costos para las navieras y operadores logísticos.

A esto se suma la brecha digital en muchas empresas del rubro. La adopción de tecnologías como plataformas de PO Management, que permiten trazabilidad y visibilidad en tiempo real de los embarques, aún es incipiente. La transformación digital ya no es una opción: es una necesidad urgente para la competitividad.

Por último, las tensiones comerciales globales y las políticas arancelarias podrían afectar mercados estratégicos

como EE. UU., especialmente en exportaciones agrícolas, vitivinícolas y minerales.

Reinversión, oportunidad estratégica

En este contexto desafiante, el 2025 se presenta como una oportunidad estratégica. Para enfrentar estos retos, la industria debe avanzar hacia una nueva lógica operacional. Desde International Line, identificamos cuatro ejes clave para la reinversión del sector:

- **Servicios integrados:** el cliente necesita más que transporte. Implementar soluciones como PO Management, coordinación desde el origen y control de inventario, permite ahorrar costos y tiempos, aumentando la satisfacción del cliente.
- **Transformación digital:** invertir en inteligencia artificial, automatización de procesos, IoT y blockchain mejorará la trazabilidad y reducirá errores, facilitando el cumplimiento normativo y el control de la cadena logística.
- **Sostenibilidad:** adaptarse a las nuevas regulaciones ambientales mediante combustibles limpios, eficiencia energética y rutas optimizadas no solo es obligatorio, sino que una oportunidad para diferenciarse.
- **Alianzas regionales:** fortalecer colaboraciones con operadores logísticos en países vecinos como Argentina, Perú y Bolivia puede mejorar la cobertura, optimizar costos y abrir nuevas rutas comerciales terrestres y marítimas.

Las empresas deben adaptarse rápidamente para mantener su competitividad. En ese sentido, las tendencias que están moldeando esta transformación incluyen: la diversificación de mercados, un enfoque en la experiencia del cliente, la optimización de costos y modelos de pricing, además de la capacidad de adaptación.

Así, pese a los desafíos, el panorama no es sombrío, sino una invitación a innovar



y crecer. Chile está dando pasos firmes para fortalecer su infraestructura logística y su posición en el comercio global. Las empresas que abracen la transformación tecnológica, adopten modelos sostenibles y se enfoquen en ofrecer soluciones integradas estarán a la vanguardia de esta nueva era logística.

Lo cierto es que estamos en un punto de inflexión donde las empresas que se anticipen y evolucionen marcarán la diferencia.

La clave para superar este punto de inflexión logístico radica en la visión estratégica y la capacidad de adaptación. Las empresas que entiendan que la logística ya no se limita al transporte de mercancías, sino que involucra toda una cadena de valor integrada, podrán posicionarse con ventaja. La resiliencia operativa será determinante: es fundamental contar con planes de contingencia, monitoreo en tiempo real y capacidad de reacción ante disrupciones como conflictos geopolíticos, pandemias o fenómenos climáticos extremos.

Asimismo, el talento humano cobra una nueva relevancia. La profesionalización del sector, la capacitación continua en nuevas tecnologías y el desarrollo de habilidades blandas permitirán formar equipos capaces de operar en entornos dinámicos y altamente tecnificados.

Por otro lado, la sostenibilidad no debe verse solo como una exigencia normativa, sino como una herramienta de eficiencia y reputación corporativa. Las empresas que reduzcan su huella de carbono y gestionen responsablemente sus recursos ganarán en competitividad y preferencia del cliente.





Mercado de cosméticos e higiene crece 8% en el primer trimestre del 2025 impulsado por fragancias, maquillaje y nuevas tendencias

El mercado de cosméticos e higiene personal en el Perú continúa dando señales de recuperación y dinamismo.

Durante el primer trimestre del 2025, la facturación de este sector alcanzó los S/ 2,239 millones, registrando un crecimiento del 8% respecto al mismo periodo del año anterior, según datos del Estudio de Inteligencia Comercial del Gremio Peruano de Cosmética, Higiene Personal y Aseo Doméstico (COPECOH) de la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

Este avance es impulsado principalmente por el buen desempeño de las categorías de fragancias y maquillaje, que crecieron 13% y 12%, respectivamente. Ambas se recuperan de las fuertes caídas sufridas durante la pandemia de la COVID-19, cuando llegaron a desplomarse entre 40% y 45% en el 2020.

“El crecimiento responde a un efecto rebote, pero también a una reactivación sostenida del consumo, en especial en categorías que durante la emergencia sanitaria fueron relegadas por el confinamiento y el teletrabajo”, explicó Ángel Acevedo, presidente de COPECOH.

Inteligencia artificial para entender al consumidor

El informe trimestral del gremio se elabora utilizando herramientas de inteligencia artificial y machine learning que permiten identificar patrones de consumo, evaluar la evolución de marcas, canales de distribución, lanzamientos de nuevos productos y preferencias de los consumidores. La investigación aplica además la tasa de crecimiento compuesto anual (CAGR), lo que facilita una proyección más precisa del comportamiento del sector a mediano plazo.

En esta edición, se ha incorporado una nueva categoría al análisis: los protectores solares, que registraron un crecimiento de 11% en el primer trimestre, debido al aumento de la conciencia sobre

los efectos de la radiación ultravioleta (UV) en la salud de la piel. “Es una categoría con alta proyección: en los últimos seis años ha crecido 17% y se ha posicionado como una de las más dinámicas en los meses de verano”, añadió Acevedo.

Otras categorías también mostraron avances, aunque con menor dinamismo. El sector capilar creció 7%, tratamiento facial un 6%, mientras que higiene personal y tratamiento corporal registraron alzas de 5% y 4%, respectivamente.

Segundo trimestre con mejores perspectivas

Las proyecciones para el segundo trimestre del año son aún más optimistas. COPECOH estima que las ventas alcanzarán los S/ 2,450 millones, lo que representaría un crecimiento del 9.4% en comparación con el mismo periodo del 2024.

Este repunte estará fuertemente impulsado por las campañas del Día de la Madre y el Día del Padre, dos fechas claves que concentran alrededor del 25% de las ventas anuales del sector. Además, se prevé una mayor demanda de productos especializados y de alto valor agregado, como los tratamientos antiage, cremas dermatológicas y maquillajes con factor de protección solar.

“Observamos una reactivación del consumo no solo por factores estacionales, sino también por el incremento de la liquidez en los hogares, como resultado de medidas económicas recientes como la liberación de la CTS”, señaló Acevedo.

Proyecciones positivas hacia fin de año

La tendencia alcista se mantendría hasta diciembre. El gremio proyecta que el mercado de cosméticos e higiene personal cerrará el 2025 con una facturación de S/ 9,990 millones, lo que representaría un crecimiento anual del 7%.

Este resultado estaría nuevamente liderado por las categorías de fragancias, maquillaje y productos capilares, que concentran un alto volumen de ventas y mantienen una alta rotación en tiendas físicas y canales digitales.





Tratado de Libre Comercio Singapur- Alianza del Pacífico entra en vigor para Perú: Oportunidades y desafíos

El 5 de mayo de 2025 marcó un hito en la política comercial del Perú con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Singapur y la Alianza del Pacífico (PASFTA), que incluye a Chile, Colombia, México y Perú.

Este acuerdo busca fortalecer los lazos económicos entre las partes, eliminando aranceles y facilitando el comercio de bienes y servicios.

En un contexto internacional marcado por la incertidumbre y el reordenamiento de las cadenas de suministro globales, la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre Singapur y la Alianza del Pacífico (PASFTA, por sus siglas en inglés) marca un hito para el comercio exterior peruano. Este acuerdo, vigente desde mayo de 2025 para Perú, Chile y Singapur, permitirá una mayor integración económica entre Asia y América Latina, y se perfila como una vía estratégica para diversificar mercados y atraer inversiones clave al país.

Con una población total de 235 millones de personas y un Producto Bruto Interno (PBI) combinado de más de 2.7 billones de dólares, los países de la Alianza

del Pacífico —Chile, Colombia, México y Perú— representan colectivamente la novena economía más grande del mundo. A partir de este pacto, las empresas de Singapur obtendrán mayor acceso a estos mercados, eliminando la mayoría de los aranceles, simplificando los procedimientos aduaneros y promoviendo un entorno regulatorio más transparente.

Acceso a un mercado estratégico

Singapur, reconocido por su economía abierta y su posición como hub logístico en Asia, representa una puerta de entrada clave para los productos peruanos en el sudeste asiático. El PASFTA permitirá a las empresas peruanas acceder a un mercado con altos estándares de calidad y demanda por productos especializados.

Beneficios para sectores clave

El acuerdo ofrece oportunidades significativas para sectores como la agroindustria, minería y manufactura. La eliminación de aranceles facilitará la exportación de productos como frutas, minerales y textiles. Además, el capítulo sobre servicios de transporte marítimo internacional busca mejorar la conectividad física entre los países socios, lo que podría beneficiar la logística y distribución de productos peruanos en Asia.

Impulso a la inversión y cooperación

El PASFTA también establece disposiciones para fomentar la inversión y la cooperación en áreas como comercio electrónico, pequeñas y medianas empresas, y buenas prácticas regulatorias. Esto podría traducirse en un aumento de la inversión extranjera directa en el Perú y en la adopción de estándares internacionales que mejoren la competitividad de las empresas peruanas.

Desafíos y consideraciones

Si bien el PASFTA ofrece múltiples beneficios, también presenta desafíos. Las empresas peruanas deberán adaptarse a los altos estándares de calidad y sostenibilidad exigidos por el mercado singapurense. Además, será crucial fortalecer la infraestructura y la logística para aprovechar al máximo las oportunidades que brinda el acuerdo.

Perú e India avanzan hacia un Tratado de Libre Comercio: Perspectivas y oportunidades

En 2025, Perú e India están en camino de concretar un Tratado de Libre Comercio (TLC) que podría transformar significativamente la relación económica entre ambos países. Tras varias rondas de negociaciones, se espera que el acuerdo se firme en el transcurso del año, abriendo nuevas oportunidades para el comercio y la inversión.

Crecimiento del comercio bilateral

El comercio entre Perú e India ha experimentado un notable crecimiento en las últimas dos décadas, pasando de US\$ 66 millones en 2003 a aproximadamente US\$ 5.800 millones en 2024. Las exportaciones peruanas a India, principalmente de oro y cobre, alcanzaron los US\$ 4.717 millones en 2024, mientras que las importaciones desde India incluyen vehículos, productos farmacéuticos y textiles.

Potencial para diversificación

El TLC con India permitirá a Perú diversificar su oferta exportadora, incluyendo productos agroindustriales como arándanos, paltas y superfoods, así como productos pesqueros y manufacturados. La eliminación o reducción de aranceles facilitará el acceso de estos productos al vasto mercado indio, que cuenta con más de 1.400 millones de habitantes.

Atracción de inversiones

India ha mostrado interés en invertir en sectores estratégicos del Perú, como minería, energía y tecnología. El TLC establecerá un marco legal que brindará seguridad jurídica a los inversionistas, fomentando así la inversión extranjera directa y la transferencia de tecnología.

Desafíos y preparación

Para aprovechar plenamente los beneficios del TLC, Perú deberá fortalecer su infraestructura, mejorar la calidad de sus productos y adaptarse a las regulaciones del mercado indio. Además, será esencial capacitar a las pequeñas y medianas empresas para que puedan competir eficazmente en el nuevo entorno comercial.



PLAN ENERGÉTICO NACIONAL 2010-2040



Perú en transición energética: ¿Por qué no despegamos como Chile o Colombia?

A pesar de contar con un potencial significativo en recursos renovables, Perú enfrenta desafíos estructurales que han limitado su avance en la transición energética, especialmente en comparación con países vecinos como Chile y Colombia.

Según informes de OSINERGMIN y otras fuentes especializadas, diversos factores han contribuido a este rezago.

Un potencial desaprovechado

Perú posee una matriz energética diversificada, con una participación importante de la energía hidroeléctrica. Sin em-

bargo, la incorporación de otras fuentes renovables como la solar y la eólica ha sido limitada. Según OSINERGMIN, las energías renovables no convencionales representaban apenas el 4% de la matriz energética en 2021, una cifra que ha mostrado poca variación en los últimos años.

En contraste, Chile ha logrado que las energías renovables representen más del 20% de su matriz energética, gracias a políticas públicas consistentes y a una regulación favorable que ha incentivado la inversión privada en este sector. Colombia, por su parte, ha implementado subastas de energías renovables y ha establecido metas claras para aumentar la participación de estas fuentes en su matriz energética.

Barreras regulatorias y falta de incentivos

Uno de los principales obstáculos en Perú es la ausencia de un marco regulatorio robusto que promueva la inversión en energías renovables. La falta de in-

centivos fiscales y financieros, así como la ausencia de mecanismos claros para la integración de estas fuentes al sistema eléctrico, han desincentivado la participación del sector privado.

Además, la planificación energética a largo plazo ha sido limitada. Aunque existen documentos como el Plan Energético Nacional 2010-2040, su implementación ha sido parcial y carece de mecanismos de seguimiento y evaluación efectivos.

¿Qué es el Plan Energético Nacional 2010-2040?

El Plan Energético Nacional 2010-2040 es una hoja de ruta elaborada por el Ministerio de Energía y Minas del Perú que establece las proyecciones y estrategias para el desarrollo del sector energético a largo plazo. Su objetivo es garantizar el abastecimiento sostenible de energía, diversificar la matriz energética, promover energías renovables y mejorar la eficiencia energética. El plan considera el crecimiento de la demanda, la infraestructura necesaria y la sostenibilidad ambiental como ejes fundamentales para el desarrollo energético del país.

Infraestructura y acceso a financiamiento

La infraestructura energética en Perú presenta deficiencias que dificultan la integración de energías renovables. La limitada capacidad de las redes de transmisión y distribución, especialmente en zonas rurales y alejadas, impide el aprovechamiento de recursos como la energía solar en el sur del país o la eólica en la costa norte. El acceso al financiamiento también es un desafío. Los proyectos de energías renovables requieren inversiones significativas, y la falta de instrumentos financieros adecuados, junto con la percepción de riesgo por parte de los inversionistas, ha limitado el desarrollo de nuevos proyectos.

Comparación con Chile y Colombia

Chile ha implementado políticas públicas que han facilitado el desarrollo de energías renovables, como la Ley de Energías Renovables No Convencionales y la realización de subastas específicas para estas fuentes.



Agroindustria sostenible en Ica: Insoelec Solar y Huawei impulsan revolución energética con proyecto fotovoltaico

La incorporación de tecnología solar reduce la huella de carbono, promueve la eficiencia operativa y dinamiza el desarrollo económico local.

La agroindustria peruana sigue dando pasos firmes hacia la sostenibilidad energética. Un reciente proyecto fotovoltaico desarrollado por Insoelec Solar, en alianza con Huawei, marca un hito en la transición del sector agrícola hacia un modelo más limpio, eficiente e independiente del sistema energético tradicional. Esta colaboración estratégica se ha materializado en la instalación de más de 5,000 módulos solares en una planta productora de uvas ubicada en Ica, una de las principales regiones exportadoras del país.

El proyecto, finalizado en diciembre de 2024, contempla la integración de 5,080 paneles solares, una estación de transformación y 10 inversores inteligentes Huawei SUN2000-330KTL-H1, reconocidos por su tecnología de vanguardia, confiabilidad y eficiencia energética. La iniciativa, diseñada para optimizar el consumo energético de la planta, representa una inversión concreta en sostenibilidad, competitividad y desarrollo regional.

"Esta implementación permite a la agroindustria no solo reducir costos operativos, sino también disminuir significativamente su impacto ambiental y avanzar hacia una mayor autonomía energética", señaló un representante técnico de Insoelec Solar. "Es un claro ejemplo de cómo la energía renovable puede integrarse de manera eficiente en la producción agrícola de gran escala".

Reducción de emisiones y autosuficiencia energética

Los beneficios del proyecto son múltiples y medibles. Se estima que permitirá una reducción anual de 580 toneladas de dióxido de carbono (CO₂), lo que equivale a retirar de circulación a más de 100 vehículos al año. Asimismo, se proyecta una producción energética promedio de 1,070 MWh anuales, lo cual representa un importante ahorro y eficiencia para la planta, así como una menor dependencia de la red eléctrica convencional.

La incorporación de los inversores Huawei ha sido clave para maximizar el rendimiento del sistema. Estos dispositivos permiten una gestión inteligente de la energía, detectan fallos de forma remota y optimizan automáticamente el flujo de electricidad, lo que mejora la confiabilidad y eficiencia general del sistema fotovoltaico.

"Con este proyecto, demostramos que la innovación tecnológica y el compromiso ambiental no están reñidos con la productividad", afirmó el equipo técnico de Huawei. "Nuestros inversores están diseñados para enfrentar los desafíos actuales del sector agrícola, ofreciendo soluciones inteligentes que ayudan a las empresas a alcanzar sus objetivos de sostenibilidad".

Impacto social y desarrollo económico local

Además del impacto medioambiental, el proyecto también generó un importante efecto multiplicador en la economía local. Durante su etapa de implementación, se crearon más de 70 empleos directos e indirectos, dinamizando la economía de Ica y beneficiando a familias de la zona.



La apuesta por la energía solar no solo está transformando la manera en que se produce, sino también cómo se genera valor en las comunidades agrícolas. La posibilidad de replicar este modelo en otras zonas productivas del país se vislumbra como una oportunidad para descentralizar el acceso a energía limpia y generar empleos verdes en zonas rurales.

El sector agroindustrial en transición

La agroindustria es uno de los motores económicos del Perú, especialmente en regiones como Ica, que lideran las exportaciones de uva, espárrago, palta y otros productos con alto valor agregado. Sin embargo, la alta demanda energética para procesos como el riego tecnificado, el procesamiento de alimentos y la refrigeración plantea retos en cuanto a sostenibilidad y competitividad.

Ante este contexto, la incorporación de energías renovables representa una estrategia clave para enfrentar los desafíos climáticos y económicos del sector. Además de ser una alternativa más limpia, la energía solar permite a las empresas controlar mejor sus costos, garantizar la continuidad de sus operaciones y cumplir con los estándares internacionales exigidos por los mercados globales.

Huawei reafirma su compromiso con la sostenibilidad global al impulsar soluciones tecnológicas integradas en sectores clave como el agroindustrial, promoviendo la transformación digital y la transición energética. Con presencia en más de 170 países, la empresa busca ser un aliado estratégico en el uso de energías renovables. El reciente proyecto en Ica, en alianza con Insoelec Solar, evidencia un modelo replicable en otras regiones del país, marcando el inicio de una nueva etapa para la agroindustria peruana basada en innovación, sostenibilidad y desarrollo económico.



ASEI y ADI se fusionan para formar la Confederación de Desarrolladores Inmobiliarios del Perú (CODIP)

Nuevo gremio busca fortalecer la formalización, incidir en políticas públicas y representar el 85% de la oferta inmobiliaria formal en Lima.

El sector inmobiliario formal del Perú acaba de dar un paso trascendental hacia su consolidación institucional. Las dos principales asociaciones gremiales del rubro, la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú (ASEI) y la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios del Perú (ADI), anunciaron su integración bajo una nueva figura: la Confederación de Desarrolladores Inmobiliarios del Perú (CODIP).

Esta nueva organización gremial nace con el objetivo de unificar esfuerzos, representar con mayor eficacia al sector formal ante el Estado y otros actores relevantes, e incidir activamente en la formulación de políticas públicas que promuevan el desarrollo urbano planificado y el acceso a vivienda formal en el país.

Con esta integración, CODIP representa a cerca del 85% de la oferta formal de vivienda en Lima, y agrupa además a los principales habilitadores urbanos del país, así como a empresas vinculadas a los segmentos de oficinas, comercio y desarrollo mixto. Según sus voceros, la creación de CODIP responde a la necesidad de contar con una estructura gremial más cohesionada y técnica, capaz de afrontar los retos estructurales del sector en un contexto económico y social complejo.

Unificar esfuerzos por un norte común: la vivienda formal

"Consolidarnos como una sola institución nos permite generar sinergias, evitar la duplicidad de esfuerzos y coordinar de manera más efectiva con los stakeholders. Todo esto con un mismo norte: promover el acceso a una vivienda formal para las familias peruanas", sostuvo José Espantoso, presidente de CODIP y reconocido referente en el sector.

Esta nueva etapa para el gremio busca no solo fortalecer la representatividad institucional, sino también construir puentes con los diferentes niveles del Estado, gobiernos regionales, municipalidades y entidades técnicas como el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS). La expectativa es convertirse en un actor clave en el diseño de políticas habitacionales modernas, eficientes y sostenibles.

CODIP tendrá además entre sus prioridades el fomento de la formalidad, la promoción de criterios técnicos exigentes para la afiliación de empresas y el impulso de estándares éticos y de calidad en todos los proyectos promovidos por sus asociados.

Un sector con gran peso económico, pero desafíos estructurales

Según cifras oficiales del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), el sector inmobiliario representó el 9,2% del Producto Bruto Interno (PBI) del Perú en 2024. Esto lo sitúa en un nivel de participación similar al de industrias como la minería, tradicionalmente consideradas pilares de la economía nacional.

Sin embargo, el sector inmobiliario enfrenta importantes desafíos estructurales. Entre ellos destacan el crecimiento



■ Momento histórico: José Espantoso (Pte. ASEI) y Antonio Amico (Pte. ADI) firman la fusión que marcará el futuro del sector.

informal de la construcción, los vacíos normativos en algunos procesos de habilitación urbana, la inseguridad jurídica en proyectos de inversión inmobiliaria y la necesidad de actualizar los marcos regulatorios que rigen el desarrollo urbano.

En este escenario, una organización como CODIP puede jugar un papel clave como interlocutor con legitimidad, conocimiento técnico y capacidad de propuesta. "Esta estructura gremial más sólida y profesional genera una actividad empresarial con mayores filtros y controles. El gran beneficiado es el comprador de vivienda, quien puede sentirse más seguro al acceder a una oferta inmobiliaria formal, ética y de calidad", enfatizó Espantoso.

No sustituye al estado, pero sí aporta capacidad técnica

Aunque CODIP no pretende reemplazar las funciones del Estado ni asumir la representación de todo el ecosistema inmobiliario (como los gremios de autoconstrucción o iniciativas de vivienda social), sí se perfila como una plataforma con capacidad técnica y política para contribuir de forma activa en la solución de los problemas habitacionales del país.

Los representantes de la nueva confederación aseguraron que CODIP fomentará el diálogo abierto con otros actores del sector –incluyendo organizaciones sociales, académicas y técnicas–, así como una participación responsable en los debates sobre planificación urbana, ordenamiento territorial, habilitación de suelos, créditos hipotecarios y nuevos modelos de vivienda accesible.



Escasez de agua vs. agroexportación en el Perú: una bomba de tiempo para el desarrollo sostenible

La agroexportación ha sido, sin duda, uno de los motores más potentes del crecimiento económico del Perú en las últimas dos décadas.

Con un portafolio que incluye productos estrella como arándanos, paltas, uvas, mangos y espárragos, el país ha logrado posicionarse entre los principales exportadores mundiales de frutas y hortalizas. Sin embargo, este auge ha coincidido con una creciente presión sobre los recursos hídricos, en un contexto donde la escasez de agua ya es una realidad alarmante en varias regiones del país.

Según la Autoridad Nacional del Agua (ANA), el 70% de los recursos hídricos se concentran en la vertiente amazónica, pero es en la costa —donde se ubican los grandes polos agroindustriales— donde se consume el 80% del agua destinada a la agricultura. Esta desproporción ha generado una competencia creciente entre los grandes agroexportadores, los pequeños agricultores y las poblaciones locales por el acceso al agua, muchas veces en zonas donde las lluvias son escasas y los acuíferos están sobreexplotados.

El dilema: crecimiento económico vs. sostenibilidad hídrica

El conflicto no es nuevo, pero se ha agudizado en los últimos años por el crecimiento acelerado de la frontera agrícola en zonas desérticas como Ica, La Libertad, Lambayeque y Arequipa. Estas regiones, que han experimentado una bonanza agroexportadora, también han reportado una disminución crítica de sus

niveles freáticos. En Ica, por ejemplo, los pozos se han tenido que perforar cada vez más profundo para alcanzar agua, en algunos casos superando los 300 metros.

La situación es preocupante si se considera que el 90% del agua utilizada en el Perú es destinada al riego agrícola, y de esa cantidad, una gran proporción es utilizada de manera ineficiente. El uso de tecnologías de riego tecnificado aún no es generalizado, y muchas empresas recurren al bombeo indiscriminado de aguas subterráneas sin control suficiente por parte de las autoridades.

El modelo agroexportador: logros y cuestionamientos

Desde el punto de vista económico, el modelo agroexportador ha generado empleo formal, divisas e inversión privada. Solo en 2023, las agroexportaciones peruanas superaron los US\$ 10 mil millones, y se estima que el sector emplea a más de 1.2 millones de personas de manera directa e indirecta.

No obstante, los beneficios del modelo conviven con cuestionamientos sociales y ambientales. Diversos reportes de organizaciones civiles, como el Grupo de Formación e Intervención para el Desarrollo Sostenible (GRUFIDES), advierten que las comunidades campesinas están viendo reducida su disponibilidad de agua para el consumo humano y sus cultivos tradicionales, debido a la preferencia que se da a los grandes proyectos de agroexportación.

Además, la expansión de cultivos altamente demandantes de agua, como la palta y el arándano, ha generado controversia en zonas como el Valle de Ica, donde la agricultura familiar ha quedado relegada ante el avance de empresas que perforan pozos con mayor poder financiero y tecnológico.



■ Arándano peruano.

Marco normativo insuficiente

Pese a los esfuerzos de la ANA y otras instituciones, la fiscalización del uso del agua sigue siendo limitada. Existen más de 100 mil usuarios de agua no registrados a nivel nacional, y muchas empresas operan sin licencia formal o sin respetar los volúmenes asignados.

Los especialistas coinciden en que se necesita una reforma profunda de la Ley de Recursos Hídricos y una mejor articulación entre los ministerios de Agricultura, Ambiente y Energía para asegurar un enfoque integral del recurso agua, que priorice el consumo humano y garantice la sostenibilidad del agro.

Alternativas: ¿es posible un agroexportador sostenible?

Algunas empresas agroindustriales han comenzado a implementar sistemas de riego por goteo, reutilización de aguas residuales y reservorios de almacenamiento para reducir su huella hídrica. Sin embargo, estos esfuerzos siguen siendo aislados.

Expertos como Fernando Eguren, del Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES), sostienen que “la agroexportación no tiene que ser enemiga del agua, pero se necesita una planificación seria del uso del recurso, donde se respete la capacidad de recarga de los acuíferos y se fomente la agricultura sostenible”.

Otra opción es promover un mayor desarrollo en la sierra y selva, donde los recursos hídricos son más abundantes, aunque ello implica mayores retos logísticos e infraestructura.



Fusiones y adquisiciones en Perú: ¿Qué sectores están en la mira de los inversionistas?

38

En un contexto de recuperación económica gradual y reconfiguración de los mercados, las fusiones y adquisiciones (M&A, por sus siglas en inglés) han cobrado un renovado protagonismo en el Perú.

Si bien los años más duros de la pandemia generaron una desaceleración en la actividad, el escenario actual muestra una reactivación selectiva, impulsada por inversionistas nacionales e internacionales que identifican oportunidades estratégicas en sectores clave.

Según datos de la consultora Transactional Track Record (TTR), durante el 2023 se registraron más de 90 operaciones de M&A en el país, con un valor conjunto que superó los US\$ 4,500 millones. Aunque el número de transacciones aún no alcanza los niveles prepandemia, hay señales claras de dinamismo en ciertos rubros de la economía peruana, donde los activos están valorizados competitivamente y el potencial de crecimiento sigue siendo atractivo.

Sectores en la mira: energía, salud, tecnología y agroindustria

Uno de los sectores con mayor movimiento ha sido el energético, especialmente en energías renovables. El interés por proyectos solares, eólicos e hidroeléctricos ha crecido ante la necesidad de avanzar hacia una matriz energética más sostenible. Empresas internacionales están buscando adquirir proyectos en operación o en etapa de desarrollo, con la intención de ampliar su presencia en América Latina y aprovechar los incentivos regulatorios.

Recientemente, se han visto movimientos como el ingreso de grupos chilenos y europeos en empresas peruanas con activos renovables.

El sector salud también se ha posicionado como uno de los más dinámicos. La pandemia reveló la urgencia de mejorar la infraestructura sanitaria, y eso ha abierto la puerta a inversiones en clínicas, laboratorios y servicios médicos. Grandes cadenas están adquiriendo centros de atención más pequeños para ampliar su cobertura, y hay un creciente interés en modelos de salud digital, como la telemedicina, que ha mostrado sostenibilidad postpandemia.

Otro rubro que destaca es el tecnológico, particularmente en el ecosistema fintech. El crecimiento del comercio electrónico, los servicios financieros digitales y las startups que ofrecen soluciones innovadoras han generado un atractivo especial para fondos de inversión y venture capital. Firmas como Credicorp, Intercorp y otros actores están en permanente evaluación de startups con potencial de escalabilidad. Las adquisiciones en este ámbito no solo buscan rentabilidad, sino también fortalecer capacidades tecnológicas.

Asimismo, el sector agroindustrial continúa despertando interés, especialmente en el segmento de agroexportación. Empresas extranjeras están adquiriendo tierras, plantas de procesamiento y marcas locales para consolidar su acceso a productos como paltas, uvas, arándanos y mangos. La alta demanda internacional de estos cultivos peruanos ha convertido al agro en un polo de atracción permanente, pese a los desafíos hídricos y logísticos.

Factores que explican el apetito inversionista

Hay varios factores detrás del renovado interés por el mercado peruano. En primer lugar, los precios de activos en Perú, si bien se han mantenido relativamente

FUSIONES Y ADQUISICIONES: ¿QUÉ SECTORES ESTÁN EN LA MIRA DE INVERSIONISTAS?



estables, ofrecen un diferencial atractivo frente a países vecinos, lo que permite adquisiciones a costos competitivos. Además, muchas empresas locales se han visto afectadas por la incertidumbre política y económica, por lo que buscan socios estratégicos o están dispuestas a vender parcial o totalmente sus operaciones para mantener viabilidad.

En segundo lugar, Perú mantiene sólidos fundamentos macroeconómicos en comparación con otros países de la región. Su baja deuda pública, relativa estabilidad monetaria y tratados de libre comercio con mercados importantes hacen que siga siendo un destino viable para inversiones a mediano y largo plazo.

Y en tercer lugar, los sectores más buscados tienen alto potencial de crecimiento y márgenes saludables. La transición energética, la digitalización y la demanda global por alimentos de calidad son tendencias estructurales que trascienden los ciclos políticos y permiten a los inversionistas pensar en retornos sostenibles.

Retos regulatorios y la necesidad de transparencia

A pesar del potencial, los expertos coinciden en que aún existen barreras que podrían limitar el dinamismo de las fusiones y adquisiciones. Uno de ellos es la incertidumbre política, que afecta la percepción de riesgo país. Cambios en normativas laborales, tributarias o ambientales sin una adecuada consulta o predictibilidad generan dudas en los inversionistas.





¿Cómo saber si estás listo para un crédito hipotecario?: Cinco señales clave, según Experian

Antes de solicitar un crédito hipotecario, es fundamental evaluar tu estabilidad financiera, tu historial crediticio y tu capacidad de pago, ya que estos factores pueden marcar la diferencia para la aprobación de un crédito.

Comprar una vivienda es el sueño de muchos peruanos, ya sea para independizarse, construir un patrimonio familiar o invertir a largo plazo. Sin embargo, es fundamental evaluar si se tienen las condiciones necesarias para asumir este compromiso financiero.

Una de las formas más comunes y accesibles de adquirir un inmueble es a través de un crédito hipotecario, que permite financiar la compra y pagarla en cuotas mensuales durante un periodo que suele extenderse por al menos diez años. Esto implica una responsabilidad constante que requiere planificación, estabilidad y una evaluación realista de la propia capacidad de pago.

"Solicitar un préstamo para una vivienda no es solo un trámite bancario, es una decisión estratégica que impactará tus finanzas durante varios años. Por eso es muy importante estar informado sobre tu capacidad de pago, tu historial crediticio y tu situación económica para evitar sobreendeudamientos y, así, mantener una buena salud financiera", explica Aldo Saavedra, gerente comercial de Experian Perú.

Con ese objetivo en mente, el especialista sugiere comenzar por una autoevaluación financiera honesta. Este ejercicio te permitirá entender mejor tu situación actual y tomar decisiones más informadas. Para orientarte en ese proceso, comparte cinco señales clave que te ayudarán a determinar si estás listo para asumir este compromiso:

1. Tienes un ingreso estable y comprobable. Contar con una fuente de ingresos sostenida en el tiempo es uno de los primeros requisitos. Las entidades financieras buscan estabilidad y predictibilidad para aprobar un crédito de largo plazo.
2. Tu historial crediticio está en buen estado. El historial crediticio demuestra si pagas tus deudas a tiempo y si manejas bien tus productos financieros, por lo que tener un score favorable

puede aumentar tus posibilidades de ser aprobado y acceder a mejores condiciones (como tasas de interés más bajas). Puedes consultar tu información crediticia a través de Mi Sentinel.

3. Has ahorrado para la cuota inicial. La mayoría de los créditos hipotecarios requiere una cuota inicial del 10% al 20% del valor de la propiedad.
4. Tus deudas actuales no superan tu capacidad de pago. Si ya tienes préstamos o tarjetas, es importante evaluar si puedes asumir una nueva obligación sin comprometer más del 30% al 40% de tus ingresos mensuales. Como referencia general, se recomienda distribuir los ingresos personales destinando aproximadamente un 50% a gastos esenciales (como vivienda, alimentación y transporte), un 30% a gastos personales o estilo de vida, y al menos un 20% al ahorro o pago de deudas. Esta proporción ayuda a mantener unas finanzas equilibradas y reduce el riesgo de sobreendeudamiento.
5. Comprendes el compromiso a largo plazo. Un crédito hipotecario puede extenderse por 10 o incluso 20 años. Antes de firmar, es necesario entender el total a pagar, las tasas aplicables y estar preparado para afrontar imprevistos.

"Estar listo para un crédito hipotecario no solo depende del banco, sino del conocimiento y responsabilidad del solicitante. Consultar tu historial, calcular tu capacidad de pago y comparar opciones te permitirá tomar una decisión más segura y sostenible", concluye el gerente comercial de Experian Perú.

En resumen, solicitar un crédito hipotecario es un paso crucial que requiere preparación y análisis. No se trata solo de cumplir requisitos, sino de evaluar tu estabilidad financiera presente y futura. Con información, planificación y responsabilidad, podrás asumir este compromiso de manera consciente, minimizando riesgos y asegurando un impacto positivo en tu patrimonio personal y familiar a lo largo del tiempo.





■ Maquinaria en actividad minera subterránea.

Se proyectan 16 nuevos proyectos mineros entre 2025 y 2029 con una inversión de más de US\$ 15,000 millones

El sector minero sigue siendo uno de los pilares fundamentales de la economía peruana. Según la reciente “Cartera de Proyectos de Inversión Minera 2025”, publicada por la Dirección General de Promoción y Sostenibilidad Minera (DGPSM) del Ministerio de Energía y Minas (MINEM), se prevé que entre 2025 y 2029 se inicien 16 proyectos mineros con una inversión acumulada de US\$ 15,169 millones.

Esta proyección, distribuida en cinco años, refleja la relevancia estratégica del subsector minero para la recuperación económica del país, la generación de empleo y el incremento de ingresos fiscales en distintas regiones.

Nueve megaproyectos arrancan en 2025

El año 2025 se presenta como el más dinámico en cuanto al inicio de ejecución de nuevos proyectos. Nueve iniciativas planean comenzar ese año, acumulando una inversión conjunta de US\$ 7,407 millones, es decir, el 11.6% del total de la cartera minera proyectada.

Entre los principales destacan:

- Tía María (Arequipa): Con una inversión estimada de US\$ 1,802 millones, este controversial proyecto de Southern Perú es uno de los más esperados y debatidos del país.
- Pampa de Pongo (Arequipa): Proyecto de hierro que contempla una inversión de US\$ 1,781.3 millones.
- Zafranal (Arequipa): Cobre y oro, con una inversión estimada en US\$ 1,900 millones.
- Corani (Puno): Proyecto de plata con una inversión de US\$ 579 millones.
- Reposiciones clave: Como San Rafael (US\$ 293.5 millones), Tantahuatay

(US\$ 127 millones), Colquijirca (US\$ 502.5 millones), Raura (US\$ 76.2 millones) y Huancapetí (US\$ 345 millones).

Estos proyectos no solo implican grandes montos de inversión, sino también comprometen la contratación de miles de trabajadores, generación de demanda de servicios locales, e ingresos por canon y regalías.

Perspectivas para 2026: Optimización y ampliaciones

En 2026 se proyecta el inicio de tres proyectos relevantes que suman US\$ 3,971 millones:

- Optimización Cerro Verde (Arequipa): Uno de los mayores productores de cobre del país busca aumentar su eficiencia operativa con una inversión de US\$ 2,100 millones.
- Reposición Ferrobamba (Apurímac): Con una inversión de US\$ 1,753 millones, se enfocará en reemplazar reservas mineras.
- Ampliación Huarón (Pasco): Este proyecto de US\$ 118 millones busca extender la vida útil de la operación actual.

Estas iniciativas muestran una tendencia clara hacia la modernización de operaciones existentes, aprovechando infraestructura instalada y respondiendo a desafíos técnicos y ambientales.

Avances en 2027 y 2029

El año 2027 contempla el inicio de tres proyectos con una inversión combinada de US\$ 3,193 millones:

- Integración Coroccohuayco (Cusco): US\$ 1,500 millones destinados a consolidar operaciones existentes.
- Trapiche (Apurímac): Proyecto cuprífero valorizado en US\$ 1,038 millones.
- Los Calatos (Moquegua): US\$ 655 millones para este yacimiento de cobre.

Por otro lado, en 2029 se prevé el arranque del proyecto Coimolache Sulfuros (Cajamarca) con una inversión de US\$ 598 millones, cerrando así el ciclo de inversiones concretas para este quinquenio.





■ Tubos de cobre.

El precio del cobre en 2025: ¿Boom o desplome?

Análisis de la SNMPE y los escenarios para el metal rojo clave de la economía peruana

El cobre ha sido históricamente uno de los pilares de la economía peruana, representando más del 50% de las exportaciones mineras del país y constituyendo una fuente clave de ingresos fiscales, empleo y atracción de inversión extranjera directa. No es exagerado decir que cuando el cobre sube, el Perú respira con más holgura. En este 2025, sin embargo, el panorama está marcado por la incertidumbre: ¿nos espera un nuevo superciclo de precios o una corrección a la baja que afecte la estabilidad macroeconómica?

La Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE) ha sido clara en sus últimos análisis: el cobre está en una encrucijada. Las proyecciones más optimistas estiman que el precio del metal rojo podría alcanzar los US\$ 5 por libra, impulsado por la creciente demanda global de tecnologías limpias. Pero otros analistas advierten que la desaceleración de la economía china y la sobreoferta de nuevos proyectos podrían generar un efecto contrario.

La gran variable: China

Sin embargo, el futuro inmediato no está garantizado. El comportamiento de la economía china, principal consumidor mundial de cobre (representa más del 50% de la demanda global), será determinante. En los primeros meses del 2025, los indicadores muestran una recuperación moderada del sector construcción chino, aunque aún persisten dudas sobre la sostenibilidad de su crecimiento post-pandemia.

Un informe del Banco Mundial advierte que si China reduce su inversión en infraestructura, el precio del cobre podría retroceder hasta los US\$ 3.60 por libra. Esta caída tendría un impacto significativo en países como Perú y Chile, que dependen en gran medida de la minería metálica.

Perú: sensibilidad extrema al cobre

Para el Perú, los vaivenes del precio del cobre no son una simple referencia internacional, sino un factor con consecuencias directas en su balanza comercial, recaudación fiscal y tipo de cambio.

- Exportaciones: En 2024, las exportaciones de cobre superaron los US\$ 24,000 millones, lo que representó más del 30% del total exportado por el país.

- Canon minero: Los ingresos por canon y regalías mineras dependen directamente de los precios internacionales del metal, lo que afecta el presupuesto de gobiernos regionales y municipales.
- Atractivo para nuevas inversiones: Un precio alto impulsa la ejecución de proyectos como Tía María, Corocohuayco o Zafranal. Pero una baja prolongada genera dudas en los inversionistas.

La SNMPE estima que por cada 10 centavos de variación en el precio del cobre, el Perú gana o pierde alrededor de US\$ 800 millones anuales en exportaciones.

¿Qué dicen los mercados?

La mayoría de bancos de inversión y casas de análisis coinciden en que 2025 podría ser un año de alta volatilidad. Citibank, por ejemplo, proyecta un precio promedio de US\$ 4.50 por libra, mientras que Goldman Sachs anticipa un posible “boom” con picos de US\$ 5.20, si la transición energética acelera y los inventarios globales siguen cayendo.

No obstante, otros actores, como Fitch Ratings, advierten que el crecimiento de la oferta —con nuevos proyectos en República Democrática del Congo, Zambia y Canadá— podría presionar los precios a la baja hacia finales de año.

¿Boom o desplome?: El dilema para el Perú

La SNMPE considera que el Perú debe prepararse para ambos escenarios. “Es fundamental que no apostemos toda nuestra estabilidad al precio internacional del cobre. Hay que avanzar en reformas estructurales, diversificación productiva y ejecución eficiente de proyectos mineros con responsabilidad social y ambiental”, señaló Jacob.

Además, el gremio empresarial alerta que el país no está aprovechando adecuadamente su potencial geológico. De una cartera de más de 70 proyectos mineros valorizados en US\$ 54 mil millones, menos del 20% están en ejecución. La conflictividad social, la tramitología y la inseguridad jurídica siguen siendo barreras para el despegue minero.



Flesan cumple 18 años en Perú y refuerza su compromiso con la infraestructura y la innovación

Desde su llegada al Perú, Flesan ha sido protagonista en la construcción de colegios, centros comerciales y proyectos de infraestructura. Su gerente general, Álvaro Beckdorf, comparte los logros, desafíos y visión de la empresa en su camino hacia el futuro.

¿Qué tipo de proyectos desarrolla actualmente Flesan en el Perú?

Actualmente estamos culminando la ejecución de 19 colegios para el programa Escuelas Bicentenario. También estamos finalizando 53 km de defensas ribereñas para el río Matagente, bajo la supervisión de la Autoridad Nacional de Infraestructura. El año pasado entregamos la ampliación de la Universidad UTEC y la construcción de un nuevo colegio en Monterrico para el Colegio Marcam. Pronto iniciaremos la construcción de nuevos colegios bajo el esquema de Obras por Impuestos para el BCP. Además, comenzaremos la edificación de un edificio de oficinas y un apart hotel para el Grupo Urbanova en San Isidro. Otro proyecto destacado es la demolición y desmantelamiento de la antigua chancadora de Antamina, debido a la ampliación de su zona de exploración.

¿En qué sectores ha tenido mayor impacto Flesan y cuáles son las nuevas oportunidades en el Perú?

Como grupo, hemos ejecutado más de 2,300,000 m² de edificación en los últimos años. De estos, 1,200,000 m² corresponden al sector retail, donde hemos construido centros comerciales como el Mall Aventura en San Juan de Lurigancho y el Mall de Puruchuco. Nuestra segunda área de mayor experiencia es la educación, con más de 500,000 m² cons-

truidos. También estamos presentes en los sectores hotelero e industrial. Sin embargo, estamos expandiéndonos en infraestructura, como las defensas ribereñas y proyectos viales, aprovechando el déficit y las oportunidades que ofrece el Perú en este rubro.

¿Qué distingue a Flesan de otras empresas del rubro en el Perú?

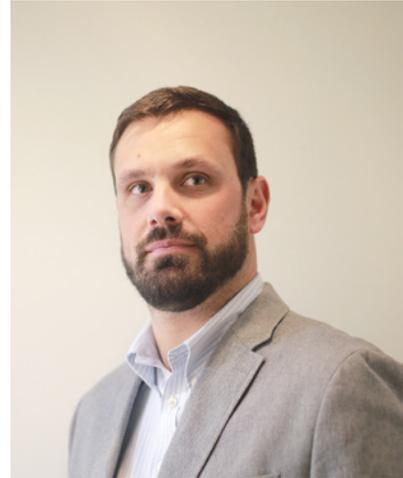
El Grupo Flesan se caracteriza por ser un grupo con unidades de negocio especializadas en distintas verticales de la construcción. Contamos con áreas dedicadas a demoliciones, anclajes, movimiento de tierras, edificación, ingeniería y desarrollo de expedientes, e incluso una inmobiliaria para la comercialización de proyectos. Esto nos permite estar integrados verticalmente en toda la cadena de valor de la construcción. Desde el diseño hasta la entrega final, podemos gestionar todos los pasos de un proyecto, lo que nos diferencia de otras empresas más especializadas en áreas específicas.

¿Cómo integra Flesan la tecnología y la innovación en sus proyectos?

Hace un año formalizamos el área de innovación dentro del grupo, aunque ya veníamos innovando desde hace tiempo. Esta área identifica buenas prácticas, optimiza procesos y consolida lecciones aprendidas en las obras para convertirlas en conocimiento colectivo. La innovación no solo se limita a grandes avances tecnológicos, sino también a procesos cotidianos, como mejorar técnicas de pintura o el uso de herramientas. Además, estamos explorando el uso de inteligencia artificial en sensores y herramientas predictivas para la prevención de riesgos y la planificación de proyectos.

¿Cómo aborda Flesan la sostenibilidad y la responsabilidad ambiental en sus proyectos?

Estamos muy comprometidos con la sostenibilidad. En el área de demolicio-



■ Álvaro Beckdorf

nes, manejamos residuos y escombros de manera responsable, cumpliendo con la legislación y superando los estándares cuando los clientes lo exigen. Reciclamos materiales y trabajamos con lugares certificados para la disposición final de residuos. Además, contamos con un área de medio ambiente que se encarga del cumplimiento normativo y la gestión de residuos peligrosos. También estamos adoptando medidas para reducir la huella de carbono, como el uso de maquinaria eléctrica.

¿Cuáles son los planes de Flesan en el Perú para los próximos años?

En los últimos 18 años, Flesan se ha consolidado en el Perú, con un crecimiento exponencial en los últimos cuatro años. Actualmente facturamos cerca de 200 millones de dólares anuales, representando el 50% del negocio global del grupo. Nuestro objetivo es seguir contribuyendo a reducir la brecha de infraestructura en el país, especialmente en educación y obras públicas. Hemos construido más de 35 colegios en los últimos años y queremos seguir aportando en este ámbito. Además, seguiremos fortaleciendo nuestra presencia en proyectos privados y públicos.





AB InBev acelera su crecimiento global: el impulso estratégico de América Latina y el rol clave de Perú

La mayor cervecera del mundo, AB InBev, ha comenzado el 2025 con cifras sólidas que reafirman su posición de liderazgo global.

En su reciente reporte trimestral, la multinacional de origen belga —con marcas icónicas como Budweiser, Corona y Stella Artois, y con presencia directa en Perú a través de Backus— reveló un crecimiento orgánico de 2.6% tanto en volumen como en ingresos, alcanzando ventas por US\$14,550 millones en los tres primeros meses del año. El dato más relevante, sin embargo, es que América Latina fue una de las regiones que más contribuyó a este rendimiento, junto a Asia-Pacífico, confirmando que los mercados emergentes están sosteniendo gran parte del crecimiento del grupo.

Latinoamérica, protagonista del avance

El desempeño en América Latina fue particularmente relevante, con incrementos en volumen en países como

Brasil, Colombia y México, según precisó la compañía. Aunque el informe no detalla resultados específicos para Perú, el país forma parte clave de la estructura regional mediante la operación de Backus, empresa que lidera el mercado cervecero nacional con un portafolio robusto y una estrategia alineada al enfoque global de AB InBev.

Con más de 140 años de historia, Backus ha sabido adaptarse a las nuevas tendencias de consumo, apostando no solo por marcas tradicionales como Cristal, Pilsen Callao y Cusqueña, sino también por la diversificación hacia cervezas premium y sin alcohol, sectores que han ganado tracción en el mercado peruano. Este movimiento responde a una estrategia más amplia del grupo, enfocada en ampliar su portafolio para captar a consumidores con preferencias cambiantes y hábitos de consumo más responsables.

Innovación comercial: un ecosistema digital en expansión

Uno de los motores más importantes del crecimiento de AB InBev en la región ha sido la digitalización de su modelo de distribución. La compañía viene desarrollando un ecosistema B2B digital,

que hoy conecta mensualmente a más de 3.3 millones de clientes activos. Esta plataforma permite realizar pedidos, gestionar inventarios y recibir soporte comercial, lo que facilita la operación, en especial para bodegueros y comerciantes de zonas alejadas o rurales.

En países como Perú, donde las cadenas logísticas enfrentan desafíos por la geografía y la informalidad en el canal tradicional, esta herramienta se ha convertido en un activo estratégico. Backus ha sido parte de este proceso, modernizando la forma en que se relaciona con sus más de 300 mil clientes a nivel nacional, fortaleciendo los canales de venta directa y promoviendo la formalización del comercio minorista.

Perú: sostenibilidad como parte del negocio

Además del crecimiento en ventas, AB InBev ha renovado su compromiso con el desarrollo sostenible, con inversiones orientadas a reducir el impacto ambiental en sus procesos productivos. En Perú, Backus ha dado pasos concretos hacia el uso de energía renovable en sus plantas, lo que le ha permitido reducir su huella de carbono. Asimismo, se ha reforzado el modelo de envases retornables y reciclables, en línea con la meta corporativa de lograr un modelo de economía circular en toda su cadena de valor.

Estas acciones no solo responden a una demanda social por prácticas más responsables, sino que también generan eficiencias operativas que impactan directamente en los costos de producción y distribución. En un contexto de inflación y presiones logísticas globales, optimizar recursos se ha vuelto esencial para mantener márgenes sostenibles.

Consolidación y expansión en mercados emergentes

El sólido inicio de año de AB InBev envía señales alentadoras para el sector de bebidas y consumo masivo, en especial en mercados emergentes. La capacidad de adaptarse a nuevas preferencias, impulsar la innovación digital y operar con eficiencia ha sido clave para sostener el crecimiento, incluso en contextos de incertidumbre global.





Bolivia busca reinsertarse en el megaproyecto ferroviario que unirá Brasil con China a través de Perú

El Corredor Ferroviario Bioceánico vuelve al centro del tablero logístico sudamericano. Bolivia solicita integrarse formalmente a esta ambiciosa obra que promete transformar el comercio intercontinental entre Asia y Sudamérica.

Durante el IV Foro Ministerial CELAC-China, realizado en mayo de 2025, la canciller de Bolivia, Celinda Sosa, relanzó la aspiración boliviana de integrarse al Corredor Ferroviario Bioceánico de Integración (CFBI), una de las obras más ambiciosas en infraestructura de transporte en la región. El proyecto busca unir el puerto brasileño de Santos, en el Atlántico, con el futuro megapuerto de Chancay, en el litoral peruano del Pacífico, facilitando una conexión directa entre Sudamérica y China.

La iniciativa —impulsada inicialmente por Bolivia en 2017 y archivada durante el periodo de gobierno transitorio de Jeanine Áñez— ha recobrado impulso bajo la presidencia de Luis Arce y en el marco de los recientes acuerdos estratégicos entre China y Brasil. La canciller Sosa, en su intervención, subrayó que “estos corredores logísticos representan

una oportunidad para avanzar hacia una integración física soberana y sostenible”, en clara referencia al rol que Bolivia desea asumir en este nuevo mapa del comercio global.

Una apuesta geopolítica y económica de gran escala

El Corredor Ferroviario Bioceánico forma parte de la visión de integración que promueve la Iniciativa de la Franja y la Ruta (BRI) de China en América Latina. El proyecto contempla un trazado ferroviario de más de 3,750 kilómetros que permitiría transportar mercancías desde el corazón productivo de Brasil hasta el Pacífico, reduciendo los tiempos de traslado y los costos logísticos respecto a las rutas tradicionales que dependen del Canal de Panamá o las rutas marítimas vía el Atlántico.

Con una inversión inicial estimada en USD 3,500 millones, la obra es parte de los acuerdos bilaterales firmados en 2023 entre los presidentes Xi Jinping y Luiz Inácio Lula da Silva. Además de facilitar las exportaciones brasileñas —principalmente soja, azúcar, maíz y carne— hacia China y otros mercados asiáticos, el corredor también representa una alternativa logística estratégica para países sin salida al mar, como Bolivia.

Recientemente, una delegación técnica de China recorrió cuatro estados brasileños para estudiar la viabilidad del proyecto. Esto confirma el compromiso chino con el CFBI como una pieza clave

para dinamizar la conectividad y la infraestructura regional, una prioridad en su política exterior hacia América Latina.

Bolivia vuelve al mapa

Bolivia no solo busca aprovechar los beneficios logísticos del corredor, sino también posicionarse como eje de tránsito y distribución en el centro del continente. En la práctica, el trazado con participación boliviana implicaría que el tren cruce su territorio para conectar la producción agroindustrial brasileña con los puertos peruanos, fortaleciendo el rol geoeconómico de Bolivia.

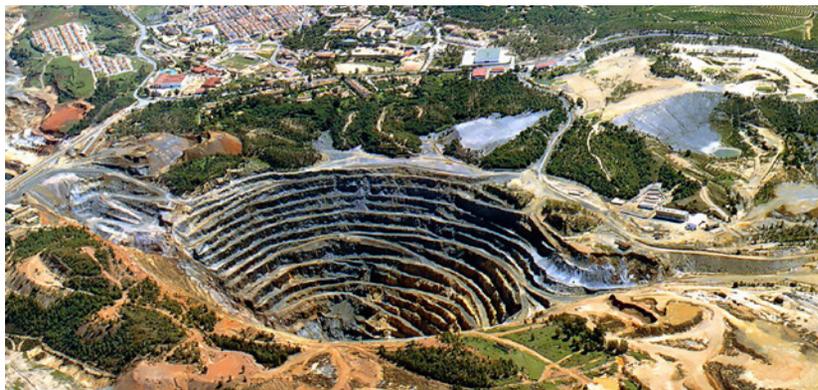
Ya en julio de 2024, durante una visita oficial de Lula a Bolivia, ambos gobiernos firmaron una declaración conjunta para impulsar este proyecto como eje de integración física, energética y comercial. Sin embargo, el relanzamiento formal de la solicitud boliviana ante la CELAC-China reafirma el interés del país altiplánico en tener un lugar permanente en el trazado. Cabe recordar que Bolivia fue el primer país en proponer un corredor bioceánico en 2017, junto a Perú y Paraguay, pero su rol se debilitó tras el cambio de gobierno en 2019. Hoy, con una diplomacia económica más activa y con el respaldo de sus relaciones estratégicas con China, Bolivia busca reinsertarse con fuerza en la planificación continental.

Chancay, el puerto clave

En el otro extremo del proyecto se encuentra el megapuerto de Chancay, una infraestructura que ha sido calificada como “la puerta de entrada de Asia al Pacífico sudamericano”. Este puerto, cuya construcción lidera Cosco Shipping Ports junto a la empresa peruana Volcan, tendrá capacidad para recibir buques de gran calado y se perfila como un hub logístico regional.

El inicio de operaciones está previsto para finales de 2025. El puerto será un punto de salida ideal para los productos que lleguen por el tren desde el centro de Brasil, atravesando eventualmente territorio boliviano. Su operación coincide con el plan de expansión comercial de China, que busca diversificar sus rutas de importación y exportación frente a tensiones geopolíticas globales.





Yanacocha: 32 años de desarrollo sostenible y compromiso con el Perú

Hace 32 años, en el corazón de los Andes peruanos, nació Minera Yanacocha, una empresa que no solo marcaría el rumbo del sector minero en el país, sino que también se convertiría en un referente de desarrollo sostenible, innovación tecnológica y responsabilidad social.

Amás de tres décadas de su fundación, la compañía celebra este nuevo aniversario consolidándose como un actor clave para la economía nacional y regional.

Un nacimiento marcado por la visión de futuro

Fundada en 1993, Yanacocha surgió en un contexto económico complejo, en medio de una reestructuración del aparato productivo nacional y de una apertura hacia la inversión privada. Desde sus inicios, apostó por una minería moderna, con estándares internacionales, enfocada no solo en la extracción de recursos sino en la generación de valor compartido para las comunidades y el país.

Instalada en la región de Cajamarca, la minera inició operaciones con un modelo de producción a mediana escala, pero con un ambicioso plan de crecimiento. Hoy, tras más de tres décadas, se ha transformado en una empresa sólida que genera empleo directo e indirecto para miles de peruanos, aporta significativamente al fisco y ha sido reconocida por sus buenas prácticas ambientales.

Aportes económicos y sociales

Durante estos 32 años, Yanacocha ha contribuido con más de S/ 3,200 millones en tributos al Estado peruano, según cifras compartidas por la misma empresa. Solo en el último quinquenio, sus aportes por concepto de canon y regalías permitieron financiar obras de infraestructura, educación y salud en más de 40 comunidades cercanas a sus operaciones.

"Lo que nos enorgullece no es solo nuestra productividad minera, sino el impacto positivo que generamos en las zonas donde trabajamos. La minería bien hecha transforma vidas, y eso lo hemos demostrado en estos 32 años", señaló en entrevista con Revista Economía el gerente general de Yanacocha, Raúl Salazar del Valle.

En el ámbito social, la empresa ha invertido más de S/ 200 millones en programas de desarrollo local, desde proyectos

de agricultura sostenible, emprendimientos rurales, hasta becas universitarias para jóvenes de escasos recursos. En colaboración con gobiernos locales y organizaciones sociales, han impulsado la instalación de servicios básicos y la mejora de caminos vecinales.

Innovación como motor de competitividad

Uno de los pilares fundamentales del crecimiento sostenido de Yanacocha ha sido su apuesta por la innovación tecnológica. En 2015, la compañía implementó el primer sistema de monitoreo en tiempo real de aguas subterráneas en su zona de influencia, garantizando la calidad y el uso eficiente del recurso hídrico.

En 2019, adoptaron una política de transición energética progresiva, incorporando paneles solares en sus operaciones auxiliares, con miras a reducir su huella de carbono. A la fecha, Yanacocha ha logrado reducir en 18% sus emisiones de CO₂, cifra que esperan ampliar al 30% para 2030. Además, la minera trabaja de la mano con universidades nacionales e internacionales para desarrollar estudios de impacto ambiental con rigor científico y promover tecnologías de remediación que permiten una convivencia armónica entre actividad extractiva y conservación ecológica.

El enfoque ambiental

Yanacocha ha sido pionera en establecer zonas de conservación dentro de sus áreas operativas. A través de su programa "Yanacocha Verde", protege más de 4,000 hectáreas de ecosistemas altoandinos, donde se han identificado especies nativas como la puya raimondi y diversas variedades de aves endémicas.

También ha implementado un sistema cerrado de gestión del agua, reciclando más del 80% del recurso utilizado en sus procesos. Este esfuerzo ha sido reconocido por el Ministerio del Ambiente y organismos multilaterales que monitorean la sostenibilidad en la industria extractiva.

Capital humano y cultura organizacional

Con una plantilla de más de 1,500 trabajadores directos y cerca de 4,000 em-



pleos indirectos, Yanacocha ha desarrollado una cultura corporativa orientada al bienestar de sus colaboradores. Más del 30% de su personal proviene de comunidades locales, y el 18% de sus cargos de liderazgo son ocupados por mujeres, una cifra significativa en un sector históricamente masculino.

La empresa ha firmado convenios con instituciones técnicas y universidades para capacitar a jóvenes cajamarquinos en minería, ingeniería, mecánica y gestión ambiental, lo cual ha generado una nueva generación de profesionales comprometidos con el desarrollo de su región.

Relación con las comunidades

La convivencia con las comunidades ha sido uno de los retos más importantes para Yanacocha, pero también una de sus principales fortalezas. Desde su creación, ha priorizado el diálogo constante, la consulta previa y la ejecución de proyectos conjuntos que respondan a las necesidades reales de la población.

A través del Comité de Desarrollo Local, donde participan representantes comunales, autoridades locales y la empresa, se diseñan e implementan los programas sociales. "Nosotros no imponemos proyectos. Los construimos juntos, respetando la cosmovisión y las prioridades de cada comunidad", asegura Salazar del Valle.

Uno de los casos emblemáticos es el del distrito de La Encañada, donde gracias al apoyo de Yanacocha se ha instalado una planta de procesamiento de lácteos que beneficia a más de 150 familias productoras de leche.

Perspectivas a futuro

De cara a los próximos años, Minera Yanacocha planea continuar su crecimiento con una visión de minería climáticamente responsable y socialmente inclusiva. Para 2026, la empresa tiene proyectada una inversión de US\$ 120 millones en la ampliación de su planta de procesamiento, lo que permitirá aumentar su capacidad productiva en un 25% sin afectar el entorno ambiental.

Asimismo, están explorando nuevas vetas de cobre y zinc, minerales estratégicos para la transición energética global, en una zona cercana a su actual operación. Si los estudios son positivos, Yanacocha podría convertirse en uno de los principales productores de estos metales en el norte del país.

Una mirada desde el sector empresarial

Desde el sector privado, Yanacocha es vista como una muestra de que la minería moderna puede ser aliada del desarrollo sostenible. Luis Gómez Cornejo, vicepresidente de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE), señala que la empresa ha sabido ganarse un lugar destacado por su transparencia, su compromiso ambiental y su trabajo con las comunidades.

"Lo que ha hecho Yanacocha en estos 32 años es ejemplar. Ha demostrado que se puede hacer minería con estándares internacionales, generar empleo, pagar impuestos y al mismo tiempo proteger el medio ambiente y promover la inclusión social. Eso es lo que necesitamos replicar", sostuvo.

En resumen, a 32 años de su fundación, Minera Yanacocha no solo celebra una trayectoria empresarial exitosa, sino también un compromiso firme con el Perú y su gente. En un país donde el debate sobre la minería continúa, esta empresa se posiciona como un ejemplo de cómo el sector puede ser motor de progreso cuando opera con ética, responsabilidad y visión de futuro.

Sus logros no son únicamente económicos, sino también sociales y ambientales. Y en un contexto global que exige cada vez más sostenibilidad y equidad, Yanacocha demuestra que la minería del siglo XXI puede y debe estar al servicio del desarrollo integral.

Expansión e impacto económico regional

El efecto multiplicador de Yanacocha se hace evidente no solo en las cifras macroeconómicas, sino en la transformación visible de las economías locales. El distrito de Sorochuco, por ejemplo, donde se ubica parte de su operación, ha

experimentado un incremento del 45% en su presupuesto anual gracias al canon minero. Este aumento ha permitido financiar obras como centros educativos, postas médicas y carreteras rurales que antes eran impensables para la población.

A nivel regional, Yanacocha ha fortalecido la cadena de proveedores locales. Más de 120 pequeñas y medianas empresas (pymes) de Cajamarca y otras zonas del norte trabajan directa o indirectamente con la minera, generando un ecosistema empresarial que estimula la formalización, la capacitación y la innovación.

Según el Instituto Peruano de Economía (IPE), el valor agregado bruto generado por Yanacocha representa el 1.2% del PBI de Cajamarca. Además, por cada empleo directo generado, se crean al menos 4 empleos adicionales en sectores como transporte, alimentación, mantenimiento, seguridad y hotelería.

Talento joven y educación técnica

Consciente de que el futuro de la minería está en manos de las nuevas generaciones, Yanacocha ha invertido sostenidamente en educación. Su programa "Yanacocha Talento" ha becado a más de 250 estudiantes en universidades e institutos técnicos del país. Algunos de ellos, incluso, han accedido a maestrías en el extranjero y hoy lideran áreas clave dentro de la organización.

Asimismo, la empresa ha financiado la implementación de centros de capacitación técnica en colaboración con el SENCICO y TECSUP, donde se forman operadores, electricistas, mecánicos e inspectores ambientales. Estas iniciativas no solo mejoran la empleabilidad de los jóvenes locales, sino que reducen la migración forzada hacia las ciudades.



Insuco y la gestión social transformadora: claves para un desarrollo territorial sostenible en el sector minero-energético

Revista Economía conversó con, Diana Méndez, directora ejecutiva de Insuco para América Latina y el Caribe, explica cómo la organización acompaña al sector minero-energético para transformar la gestión social en los territorios, con un enfoque innovador que promueve diálogo multiactor, desarrollo sostenible y transición energética justa.

¿Cómo describiría el modelo de trabajo de Insuco y qué lo diferencia frente a otras organizaciones que operan en contextos minero-energéticos?

Insuco es un ecosistema conformado por varias organizaciones. Tenemos más de 15 años de trayectoria y presencia en más de 90 países, con 16 oficinas activas. Desde cada sede, trabajamos para apalancar oportunidades en los territorios.

La consultora Insuco se centra en la gestión social y desarrollo sostenible, con un enfoque de diálogo multiactor, acción colectiva y visión a largo plazo. Trabajamos con sectores públicos, privados y agencias internacionales.

Contamos con el IFSRA, un centro de investigación global con sede en África, y el ICSI, centro de innovación social ubicado en Medellín, Colombia, que facilita el intercambio de conocimientos y fortalece la incidencia pública desde lo local hasta lo global.

¿Qué tipo de conocimientos o herramientas ofrece Insuco a las empresas del sector extractivo para mejorar su desempeño?

Trabajamos con el sector minero-energético desde hace más de 15 años, nuestro modelo promueve el desarrollo territorial sostenible con el territorio en el centro, fortaleciendo liderazgos locales, diálogo multiactor y acción colectiva. No nos limitamos a gestionar impactos o buscar licencia social a corto plazo. Impulsamos una visión estratégica que involucre a todos los actores.

Entre nuestras herramientas está el Observatorio de Transformaciones Territoriales, que analiza datos para empoderar a los actores locales. Este enfoque ya se aplica en Ecuador, Colombia y ahora en Perú, específicamente en el Corredor Vial del Sur.

Además, ayudamos a implementar modelos de gestión alineados con estándares internacionales, que identifican impactos, riesgos y oportunidades, fomentando decisiones informadas y relaciones transparentes.

¿Qué errores comunes se cometen al abordar el desarrollo territorial en zonas extractivas y cómo se pueden superar?

Un error común es ver el territorio solo como una división geográfica, cuando en realidad es una red de relaciones sociales, instituciones y dinámicas. Otro fallo es centrar la gestión en la empresa extractiva, ignorando su rol como parte del tejido territorial. Muchas veces se cae en un relacionamiento transaccional. Desde Insuco promovemos un relacionamiento transformacional, basado en confianza y objetivos compartidos de desarrollo.

¿Qué herramientas concretas promueve Insuco para que las empresas traduzcan la visión de

desarrollo territorial en acciones efectivas?

Contamos con herramientas para caracterización territorial (social, demográfica, económica e institucional) y para evaluar la madurez en gobernanza y diálogo. También implementamos una guía para el diálogo multiactor, que parte de la generación de datos y promueve espacios con agendas comunes centradas en el territorio. Esta guía incluye indicadores para medir avances.

¿Qué implicancias sociales trae consigo la transición energética y cómo deberían prepararse las empresas mineras para asumir un rol transformador?

La transición energética va más allá del cambio en la matriz energética. Exige inclusión y cohesión social en los territorios. Cuando se habla de una transición energética justa, que no deje a nadie atrás, implica acelerar el proceso con articulación y enfoque territorial. Es una oportunidad para que el sector minero-energético reconfigure sus dinámicas, incorporando transparencia, participación y estándares ambientales, sociales y de gobernanza. El desafío está en reentender los territorios, mejorar estrategias y asumir un rol activo y transformador.

¿Qué nuevas metodologías o enfoques impulsa Insuco para enfrentar retos sociales y ambientales?

Estamos incorporando estándares del IFC y el Banco Mundial, que demandan relacionamiento desde etapas tempranas del proyecto. El Observatorio de Transformaciones Territoriales, desarrollado con el ICSI, genera información estratégica para fortalecer la gestión social. También acompañamos proyectos desde la etapa de exploración, generando evidencias para una mejor toma de decisiones.



APN

Autoridad Portuaria Nacional

22 años de la Autoridad Portuaria Nacional: modernización, competitividad y liderazgo marítimo

El 16 de mayo del 2003, el Perú dio un paso trascendental en su desarrollo marítimo y logístico con la creación de la Autoridad Portuaria Nacional (APN)

Hoy, 22 años después, esta entidad adscrita al Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) se consolida como uno de los pilares estratégicos del comercio exterior, la infraestructura y la integración logística del país.

Desde su fundación, la APN ha tenido como misión promover, regular, coordinar y supervisar el Sistema Portuario Nacional (SPN), una red de terminales públicos y privados que movilizan más del 90% del comercio exterior peruano. En estas dos décadas, ha sido testigo y protagonista de una transformación que ha convertido al Perú en un hub portuario clave del Pacífico sur.

De la descentralización portuaria a la inversión privada

La historia portuaria del Perú ha pasado de una gestión estatal fragmentada a un modelo moderno con participación privada, gracias al marco institucional que impulsa la APN. Antes del 2003, los puertos enfrentaban serios problemas: ineficiencia operativa, infraestructura obsoleta y limitada conectividad logística.

Con la llegada de la APN, se establecieron lineamientos técnicos y legales claros que permitieron las concesiones portuarias bajo el esquema de asociaciones público-privadas (APP). El caso emblemático es el del Terminal Norte del Callao, cuya operación por parte de APM Terminals significó inversiones por más de US\$ 900 millones, elevando la capacidad y eficiencia del puerto más importante del país.

A este se suman otras concesiones exitosas como DP World en el Muelle Sur del Callao, el Terminal Portuario de Paita, administrado por Terminales Portuarios Euroandinos (TPE), y el Terminal Portua-

rio de Matarani, operado por Tisur. Estos proyectos no solo mejoraron la infraestructura, sino también los niveles de servicio y la conectividad con la cadena logística nacional.

El impacto económico del sistema portuario

El Sistema Portuario Nacional, bajo la rectoría técnica de la APN, es un engraje esencial del crecimiento económico. Según cifras del MTC, en el año 2023 se movilizaron más de 110 millones de toneladas métricas de carga en todos los terminales portuarios del país, representando un crecimiento acumulado del 40% en la última década.

Este dinamismo portuario ha impulsado sectores clave como minería, agroexportaciones, pesca y manufactura. El 100% del cobre exportado sale por los puertos peruanos, así como más del 95% de frutas, como arándanos, uvas y mangos. Sin un sistema portuario moderno y eficiente, estos sectores perderían competitividad frente a sus pares regionales.

Adicionalmente, los puertos generan empleo directo e indirecto. Se estima que más de 200,000 puestos de trabajo están vinculados a las actividades portuarias, incluyendo operaciones, logística, transporte terrestre, mantenimiento, seguridad y servicios conexos.

Infraestructura con visión de futuro: megaproyectos en marcha

La APN ha liderado la planificación e implementación de nuevos proyectos portuarios que cambiarán el panorama logístico del país. El más destacado es el Megapuerto de Chancay, actualmente en construcción por Cosco Shipping Ports Chancay Perú S.A., con una inversión superior a los US\$ 1,300 millones solo en su primera fase. Este puerto será el primer hub portuario de clase mundial en Sudamérica, con capacidad para recibir buques de gran calado (hasta 18,000 TEUs) y una plataforma logística intermodal de última generación.

El Puerto de Chancay permitirá reducir en varios días el tiempo de tránsito hacia los mercados de Asia, impulsando una nueva ruta comercial transpacífica. Su



inauguración prevista para 2025 podría transformar al Perú en el nodo logístico del Cono Sur.

Otro proyecto en cartera es el Puerto de San Juan de Marcona, impulsado por Shougang Hierro Perú, que busca desarrollar una terminal multipropósito en Ica. Asimismo, se han priorizado inversiones en puertos fluviales amazónicos (como Iquitos y Pucallpa), fundamentales para la integración y conectividad de la selva peruana.

Tecnología e innovación: hacia puertos inteligentes

En sus 22 años de funcionamiento, la APN no solo ha promovido infraestructura física, sino también la transformación digital. Desde hace algunos años impulsa el desarrollo de ventanillas únicas portuarias y el uso de plataformas electrónicas para la trazabilidad documental y la facilitación de operaciones.

El puerto del Callao, por ejemplo, ya opera con sistemas integrados de gestión portuaria (Port Community System), escáneres de carga automatizados, y coordinación en tiempo real entre operadores, agentes marítimos, aduanas y transportistas. Esto permite reducir significativamente los tiempos de despacho y aumentar la seguridad en la cadena logística.

La APN también promueve estándares internacionales como el código PBIP (Protección de Buques e Instalaciones Portuarias) y normas de sostenibilidad ambiental para mitigar el impacto de las operaciones portuarias en las comunidades y el entorno.

Gobernanza, seguridad y sostenibilidad

Uno de los pilares de la gestión de la APN ha sido fortalecer la gobernanza portuaria. Esto se ha traducido en una mayor transparencia en las concesiones, fiscalización técnica eficiente y articulación con gobiernos locales y regionales. La creación de los Comités de Facilitación del Comercio Exterior (Comité de Facilitación Portuaria, CPN y CENFACEX) ha sido clave para articular esfuerzos públicos y privados en la mejora continua del sistema logístico-portuario.



En el campo de la seguridad, la APN ha trabajado estrechamente con la Marina de Guerra del Perú, la Dirección General de Capitanías y Guardacostas (Dicapi) y SUNAT-Aduanas, promoviendo sistemas de control que permiten el combate al narcotráfico y otros delitos transnacionales desde los puertos.

Además, desde el año 2021, ha implementado una política de sostenibilidad que prioriza la gestión de residuos portuarios, control de emisiones y monitoreo de la calidad del agua, así como programas de inclusión laboral, como el impulso a mujeres en operaciones portuarias.

Formación de talento y capital humano

Uno de los retos permanentes para el sistema portuario es contar con personal técnico altamente calificado. En este sentido, la APN impulsa alianzas con universidades, institutos y centros de formación marítima. A través del programa "Formación de líderes portuarios", ha capacitado a más de 1,500 profesionales en temas de logística, normativas internacionales, gestión ambiental y seguridad portuaria.

A su vez, ha promovido certificaciones internacionales para operadores y trabajadores portuarios, elevando el estándar técnico del recurso humano peruano frente a otros países de la región.

Balance de gestión: logros y desafíos pendientes

Durante la ceremonia por el 22 aniversario, el presidente del Directorio de la APN, Juan Carlos Paz, destacó que "la historia de la APN es la historia del crecimiento del Perú en el comercio mun-

dial. Sin puertos modernos, eficientes y seguros, no podríamos haber sostenido el crecimiento económico de las últimas dos décadas".

Entre los principales logros citados se encuentran:

- La modernización de más de 10 terminales portuarios a nivel nacional.
- La consolidación del Callao como puerto líder de contenedores en la costa oeste de Sudamérica.
- La atracción de más de US\$ 3,500 millones en inversiones portuarias desde 2003.
- La mejora del marco normativo y la articulación con aduanas, migraciones y otras autoridades logísticas.

Sin embargo, también reconoció que hay desafíos pendientes:

- La mejora de la conectividad terrestre desde y hacia los puertos.
- La reducción de los sobrecostos logísticos que aún afectan a las exportaciones.
- La integración real de puertos fluviales amazónicos al sistema nacional.
- El fortalecimiento del ecosistema digital portuario con enfoque en ciberseguridad.

Visión 2030: Perú como hub logístico del Pacífico

Con la mirada puesta en el futuro, la APN ya trabaja en el Plan Nacional de Desarrollo Portuario al 2030, que busca consolidar una red portuaria eficiente, sostenible, resiliente al cambio climático y alineada a las demandas del comercio exterior global.



Esperanza: La Energía Renovable Más Inexplorada

Por Gunter Pauli

La esperanza es más que un sentimiento; es una fuerza impulsora. Es lo que empuja a las personas a innovar, a actuar y a construir soluciones cuando no parece haber ninguna. En un mundo lleno de desafíos complejos, la esperanza puede ser uno de nuestros recursos más poderosos y pasados por alto. No emite carbono, no se agota, y sin embargo, impulsa algunas de las ideas más transformadoras de nuestro tiempo.

Los problemas que enfrentamos hoy están bien documentados: el cambio climático, los océanos ahogados en plástico y los bosques desapareciendo más rápido de lo que podemos plantar. Pero ya has escuchado las malas noticias. No estoy aquí para reciclarlas. Estoy aquí para hablar sobre lo que es posible. Eso es lo que me energiza. Porque donde otros ven limitaciones, yo veo oportunidades.

Necesitamos comenzar a celebrar la capacidad de inventiva por encima de los recursos. He visto aldeas que alimentan sus escuelas con hongos cultivados en desechos de café. He visto pescadores aumentar sus ingresos creando un santuario para que las hembras puedan poner sus huevos. He visto detergentes hechos a partir de cáscaras de naranja desechadas. ¿Por qué extraer más de la naturaleza, si ni siquiera hemos aprendido a usar lo que ya tenemos?

Pero lo que impulsa estas ideas no es el dinero ni la tecnología. Es la creencia. Es la esperanza.

He pasado tiempo en más de 100 escuelas y lo que he visto no tiene otro nombre que revolucionario. Las mentes jóvenes no cargan con el peso de “lo que no se puede hacer”. Ellos preguntan: ¿por qué no? Mi próximo libro *No Limits to Learning* captura ese espíritu: uno que ve el aula no como un espacio de ensayo, sino como una plataforma de lanzamiento para el cambio real.

Una de esas plataformas de lanzamiento es el Premio Zayed a la Sostenibilidad. No

es solo un premio; es un reflector sobre ideas que funcionan. Mientras que 5.9 millones de dólares estadounidenses pueden ser una gota en el océano de los fondos globales, cuando se dirigen a proyectos de base en salud, energía, alimentos, agua o acción climática, crean ondas que se convierten en olas. Ese es el impacto.

En los últimos 17 años, el Premio ha ayudado a escalar innovaciones que ahora alcanzan a más de 400 millones de personas en todo el mundo. Tengo el privilegio de formar parte de su Comité de Selección desde hace más de una década, donde he visto de primera mano cómo las soluciones innovadoras de base, cuando se reconocen y se apoyan, pueden generar ecosistemas completamente nuevos de cambio.

Nos dicen que seamos realistas. Yo digo: sé sorprendente. Sé irracional. Así es como funciona la naturaleza. El coral no pide permiso antes de convertirse en un arrecife. Un árbol no se disculpa por atravesar el concreto. La esperanza también es persistente. Exige que veamos los problemas como desafíos de diseño, no como callejones sin salida.

Cada día podemos elegir quejarnos, o podemos elegir crear. Y hoy, debemos crear. No solo energía más limpia, sino un pensamiento nuevo. No solo menos desperdicio de alimentos, sino más imaginación.

Dejemos de esperar balas de plata. Construyamos con lo que tenemos. Enseñemos a los niños que el motor más poderoso es el que está entre sus oídos. Y recordemos al mundo que la mayor energía renovable que jamás hemos medido es la esperanza. Y es hora de usarla.

Si eres parte de una organización o una escuela secundaria que está trabajando en una solución que está marcando la diferencia, deberías postularte al Premio Zayed a la Sostenibilidad. No se trata solo de reconocimiento. Se trata de unirse a una comunidad global de hacedo-



■ Gunter Pauli

res, constructores y creyentes que saben que el futuro es algo que creamos, no que esperamos. Visita ZayedSustainabilityPrize.com y sé parte de la próxima ola de innovadores que están dando forma a un mañana mejor.

En un mundo urgido de acciones concretas, la esperanza no debe ser vista como ingenuidad, sino como un motor estratégico de cambio. No es pasiva, es proactiva. Impulsa a quienes se atreven a imaginar y construir soluciones reales con lo que tienen a mano. El Premio Zayed a la Sostenibilidad demuestra que cuando la esperanza se combina con compromiso y creatividad, el impacto trasciende fronteras. Hoy más que nunca, debemos cultivar esa energía inexplorada y transformarla en acción colectiva. Porque el verdadero poder no está en lo que falta, sino en lo que decidimos hacer con lo que ya tenemos.

La esperanza no es ingenuidad; es estrategia. Es la capacidad de ver más allá del problema inmediato y detectar potencial donde otros ven obstáculos. En tiempos de crisis, es el pegamento invisible que mantiene unidas a las comunidades, el motor silencioso detrás de quienes, sin muchos recursos, generan soluciones ingeniosas. Basta con mirar a quienes transforman neumáticos usados en sistemas de cultivo vertical, o a quienes desarrollan tecnologías de bajo costo.



Ubicación estratégica



Infraestructura moderna



Depósito para contenedores



Rápido acceso

PILAR

DE DESARROLLO

PORTUARIO Y LOGÍSTICO

DEL SUR DEL PERÚ

Gestión de contenedores
(FULL + MTY)

Depósito temporal

Depósito de vacíos



www.pdparacas.com.pe



Télefono
(01) 708 4600



INSUCO

Local understanding for sustainable solutions



Empresa de
consultoría



Ciencias
sociales &
sostenibilidad



Empresa en
rápido
crecimiento

- ◆ 16 oficinas
- ◆ Presencia en más de 90 países

Minería



Gas y petróleo



Infraestructura



Energía



Servicios básicos



10 SECTORES DE ACTIVIDAD



Cooperación y
apoyo al desarrollo



Ordenamiento
territorial



Recursos naturales
y silvicultura



Turismo y
desarrollo hotelero



Agricultura
y agroindustria

En Insuco, ofrecemos servicios de estudio y análisis estratégico en todas las dimensiones sociales del ciclo de vida de proyectos.

Mediante la movilización de expertos nacionales e internacionales, involucramos a todas las partes interesadas para fomentar **el entendimiento mutuo y el desarrollo de los territorios**.

Nuestra amplia experiencia en la implementación de estándares y salvaguardas internacionales en materia social y ambiental nos permite **implementar estrategias y ofrecer soluciones sostenibles y viables**, adaptadas a cada contexto.

Síguenos:  insuco.com

 [@insuco](https://www.linkedin.com/company/insuco)

Descubra la riqueza
de nuestro ecosistema:



ICSI

icsi.insuco.com



Observatorio de
Transformaciones
Territoriales

observatorios.insuco.com