

PERÚ

EL MILAGRO SUDAMERICANO

Fotografía:
Musuk Nolte /PromPerú

Febrero 2015

Sector Financiero pag. 3

Expectativas inmejorables

Sector Infraestructura pag. 4

Infraestructuras en marcha

Sector Minería pag. 5

Subsuelo de riqueza

Sector Agroindustria y Pesca pag. 6

El mayor potencial

Sector Turismo pag. 8

Un mundo aún por descubrir

Publisher: IGM INVESTMENTS. Directora Latinoamérica: Margarita Fernández. Director de Proyecto: Pablo M. Matosas. Associate Producer: Jimena Guardia. Diseño Gráfico: Alquimia.
Agradecimientos: Embajada de España en Perú, Cámara de Comercio de Lima, Oficina Económica y Comercial de Perú en España, COMEX, Diario El Comercio, Perú Cámaras, Ministerio de Comercio y Turismo de Perú.

Suplemento especial realizado para su publicación en **elEconomista.**

El Economista no se hace responsable de la publicación.

PERÚ

EL MILAGRO SUDAMERICANO



Juan Carlos Sánchez Alonso
Embajador de España en Perú

Perú, sin duda alguna, es uno de los países latinoamericanos que ha experimentado un mayor crecimiento y desarrollo económico y social en los últimos 10 años.

Su estabilidad política, pese a los cambios presidenciales de distinta tendencia, ha sido valorada por los mercados internacionales, que han comprobado la solidez de las instituciones del estado. Solidez y madurez democrática que ha llevado al país andino a convertirse en objetivo fundamental de los inversores internacionales.

Perú cuenta con una serie de ventajas sobre otros países de la región como una posición geográfica y estratégica privilegiada, siendo

una serie de ventajas burocráticas que hacen más fácil la radicación de empresas extranjeras y una línea marcada de políticas estatales, enfocadas a dar garantías legales a los inversores. Además Perú es uno de los más interesantes destinos turísticos del mundo, que propone una gran y variada oferta; desde selvas, montes elevados, ríos navegables, lagunas inmensas, pampa, altiplano, costa, desierto, bosques. Un país de rico contenido histórico por las múltiples culturas y restos que posee y la mejor gastronomía de toda el área. Cuenta también con enormes recursos naturales, petróleo, gas, minería, y fértiles valles de rendimientos extraordinarios.

Dentro de los países europeos que más han apostado por estrechar las relaciones comerciales con Perú, ha sido España, que con una larga vinculación histórica con el país andino, se ha convertido en el primer inversor extranjero. A este respecto, Don **Juan Carlos Sánchez Alonso**, Embajador de España, en Perú, y uno de los diplomáticos con más experiencia en la zona, nos habla de los principales retos en la actividad económica Perú – España: *“El reto siempre es crecer en doble sentido acompañando al Perú en ese proceso de transformación y desarrollo general, al mismo tiempo en la línea de la búsqueda de mayor presencia en mercados del exterior; en ese sentido Perú es un país de primera línea para España por la presencia que teníamos con inversiones en los años 90 cuando todavía no percibíamos los resultados de ahora. Esta es una relación que se ha multiplicado en estos años de crisis en España, aunque*

parezca un contrasentido, pero ha crecido mucho y exponencialmente y estamos convencidos de que puede seguir así en el futuro inmediato.”

Esta afirmación se apoya en irrefutables datos, pues actualmente hay entre 400 a 500 empresas españolas trabajando en el Perú y dando empleo a más de 450.000 personas. Aún no alcanzamos los niveles de México, con 5.000 empresas españolas o en Chile con más de 1.000, pero en los años de crisis, se ha duplicado exponencialmente el comercio entre España y Perú.

Este crecimiento se verá favorecido por los tratados de libre comercio con la Unión Europea y la Alianza del Pacífico, entre otros. Pero sobre todo por las facilidades que ofrece Perú a las pequeñas y medianas empresas para establecerse. A nivel gubernamental se está dando un fuerte impulso al desarrollo y actualmente hay varios proyectos público – privados, que en 2014 entran en fase constructiva y que están creando grandes expectativas, ya que muchos de esos proyectos significan una inversión acelerada importante en infraestructuras. Las inversiones se cifran en 80 mil millones de dólares en los próximos años. En la mayoría de estos proyectos están participando empresas españolas, que son ya un referente en sectores como el eléctrico, el de las comunicaciones, el turístico o el de las infraestructuras.

En cuanto al punto de vista de lo que las autoridades gubernamentales peruanas ofrecen a los inversores extranjeros. **Bernardo Muñoz Angosto**, que está al frente desde 2010 de la Oficina Comercial de la Embajada de Perú en España, nos comenta que “Nos ha ayudado mucho la actual coyuntura de baja actividad económica en España. Es evidente que nuestro país puede ser visto como una oportunidad de negocio e inversión, dado que, compartimos un idioma y una cultura común, además de ser el país que más ha crecido en promedio en la región (7% anual) y con el más bajo índice de inflación. Por otro lado, nuestra deuda externa la hemos bajado a la mitad, ahora solo equivale a 18 o 19 % del PIB. Lo que pretendo decir es que en el país hay fondos y que existe un amplio margen de acción para que el Estado pueda invertir en diversos sectores. Se debe destacar que los buenos resultados se deben a la existencia de una “estrategia país” clara, que sistemáticamente es mantenida por el gobierno de turno desde hace más de 10 años. Se calcula que nuestro déficit en infraestructuras según el Banco Mundial alcanza los 90 mil millones de dólares. Es decir hay muchísimo por desarrollar y por consiguiente también hay muchísimas oportunidades para las empresas españolas de todos los tamaños y sectores.”

En el desarrollo de las rentas y ganas de consumir de las clases medias en el Perú, hay datos concretos muy significativos como que la adquisición de coches se ha multiplicado por 8 o que la compra de refrigeradores lo ha hecho por 4. Todo ello indica que Perú se puede convertir en un mercado interesante para las exportaciones españolas. Los acuerdos de libre comercio de Perú como la Alianza del Pacífico o con los Estados Unidos, pueden ser de mucha utilidad para los inversores internacionales y crean excelentes oportunidades para las empresas, incluso las pequeñas y medianas, dado que la UE y España aún no cuenta con acuerdos de libre comercio con varios grandes mercados asiáticos y norteamericanos.

Sobre el importante sector turístico, las autoridades peruanas están enfocadas en llamar la atención de diferentes nichos del mercado, como el turismo de lujo, de aventura, de luna de miel y priorizando las llamadas “rutas país”. España es el principal estado de Europa emisor de llegadas internacionales al Perú. Las empresas españolas bien asesoradas y en alianza con empresas peruanas, ya introducidas en su sector, pueden tener, sin duda, grandes probabilidades de éxito en Perú.

LA PROTECTORA
CORREDORES DE SEGUROS

33 años gestionando riesgos y defendiendo los intereses asegurables de nuestros clientes en el mercado peruano.

Somos miembros de importantes redes internacionales de corredores de seguros.

unisonBrokers
LARS
uniba

Conozca más sobre nosotros en: www.laprotectora.com.pe

IQFARMA
Instituto Quimioterápico S.A.

Orgullosos de ofrecer medicamentos de calidad producidos en el Perú

Av. Santa Rosa 350, Santa Anita. Telefaxis: + 51 1 612-0707 www.igfarma.com

PROVEEDORES MINEROS
LA MEJOR OPCIÓN PARA LA MINERÍA, HIDROCARBUROS, INDUSTRIA, ENERGÍA, Y CONSTRUCCIÓN

Cables eléctricos Enchufes y conectores trifásicos Tableros eléctricos

PRODUCTOS Y SOLUCIONES ELÉCTRICAS DE ALTO PERFORMANCE. CONFIANZA Y GARANTÍA ASEGURADA.

Oficina principal: Av. Del Aire 1589- San Luis-Lima-Perú / Sedes Perú Arequipa, Talara, Bogotá-Colombia, La Paz-Bolivia / Central telefónica: (511) 324-9000 / 3248010 / ventas@proveedoresmineros.com

www.proveedoresmineros.com

Expectativas inmejorables



Julio Velarde

Presidente del Banco Central de la Reserva del Perú

El sector financiero peruano ha experimentado una evolución considerable en los últimos 20 años y como no podía ser de otra manera, ha ido de la mano con el desarrollo y la modernización del país y de sus instituciones.

A nivel institucional el Banco Central de la Reserva, fundado en 1920, es reconocido como un Banco Central autónomo, moderno, de primer nivel internacional, con elevada credibilidad y que ha logrado recuperar la confianza de la población en la moneda nacional. Cumple con su misión de dar estabilidad monetaria en el país y hoy en día

se puede considerar que es uno de los bancos centrales más estables del mundo y se encuentra en condiciones de proyectar liquidez de forma continua y abundante.

Durante este tiempo, Perú ha pasado por momentos difíciles como en 1990 durante la hiperinflación, pero en esa época fue el primer país de Latinoamérica en aplicar un esquema de estabilización para frenar la inflación, replicando los sistemas europeos e implementando el cambio de moneda flotante, a diferencia de países como Argentina, que tiene una tasa de cambio fija. Perú cuenta con la inflación más baja de la región. Y es Julio Velarde, presidente del Banco central de Reserva del Perú, cargo que ejerce desde 2006, quien nos explica las claves para conseguir estas exitosas cifras:

“La inflación promedio está en el 2% y esto gracias a la ley de inflación que implementamos. Es el mismo objetivo que persiguen los bancos europeos, el de Japón o el de EEUU. Es una meta ambiciosa la que nos propusimos, pero esta visión macroeconómica es la que ha generado mayor confianza y la que tiene consecuencias en los niveles de estabilidad y cohesión social. Por eso, buscamos que el manejo macroeconómico sea sensato y prudente, combatiendo la inflación y los déficits fiscales. Perú es un país que va a crecer en convergencia con los países más desarrollados y realizar inversiones ahora podría ser muy rentable. No hacerlo sería desperdiciar una gran oportunidad.”

Moody's ha elevado la calificación crediticia del Perú a "A3" con perspectiva estable y Standard & Poor's la mejoró, colocando al país como el segundo con mejor calificación en América Latina y por encima incluso de países europeos. En general se espera un crecimiento de 5,5% para el próximo año y 6,3% para 2016. El panorama es optimista gracias a que se ha logrado mantener una política económica estable y, si bien es verdad que habrá elecciones presidenciales, este dato no despierta temor, ni en la población ni en los mercados internacionales, puesto que la idea general, y lo que les ha llevado al éxito, es que gobierne quien gobierne, las reglas fundamentales de la economía no cambian.

“Perú es el país con segunda mejor calificación crediticia de América Latina.”

Standard & Poor's

Crisol

LIBROS Y MÁS

La primera cadena de librerías en el Perú
30 tiendas a nivel nacional y 5 en Ecuador



www.crisol.com.pe



Juan Rafael Servan

Gerente General de La Protectora

En un país en continuo desarrollo como es el caso de Perú, donde la clase media va encontrando su lugar, hallamos el campo de cultivo ideal para el gran desarrollo del sector asegurador y más concretamente en los seguros de la Salud. Sector poco explotado, con un amplio recorrido y un gran futuro, en el que la empresa líder es **La Protectora Corredores de Seguros**, fundada en 1981 y que apostó en un primer momento por crear un esquema de autoseguros, siendo el cliente el que asumía su propio riesgo. Con el tiempo los sistemas de salud mejoraron y comenzaron a aparecer sistemas de seguridad social

privada y su esquema de autoseguros disminuyó su participación en el mercado. Con el inicio del siglo, La Protectora dio un giro y profundizó su participación en Seguros Patrimoniales, aunque su cartera importante sigue siendo Salud. Actualmente sus esfuerzos van en la dirección de los seguros de grandes empresas y los affinity de instituciones microfinancieras. Otro nicho importante que ocupa la compañía se encuentra a nivel estatal, la adquisición de seguros es regulado a través de concursos públicos, términos de referencia, estudios de mercado o técnicos. La misión de la Protectora es ofrecer la mejor solución posible a cualquier cobertura de riesgo de cada cliente, brindando un servicio personalizado y de la mejor calidad, para ser competitivos en el ámbito de seguros globales o internacionales. Su principal objetivo es dar tranquilidad a alguien que está haciendo el esfuerzo de la inversión, tanto nacional como extranjera. En cuanto a formar alianzas con brokers internacionales **Juan Rafael Servan**, Gerente General de La Protectora, comenta que *“Están llegando brokers representando a empresas extranjeras que piden alianzas y existe la posibilidad real de ampliar la cartera. Si tienen tecnología y capital aquí hay terreno fértil y gente buena. Muchas de las condiciones están dadas para que los empresarios se acerquen y confíen en Perú”*




Financiando el desarrollo de micro-productor agrario




Doce años promoviendo el desarrollo del pequeño productor agrario del Perú, a través de la inclusión financiera y la asociatividad:

- Desembolsos acumulados de S/. 4,212 (US\$ 1,440) millones.
- 380 mil productores atendidos.
- 659 mil hectáreas financiadas (106 cultivos).
- 235 mil cabezas de ganado.
- Cobertura de 1,182 distritos (64% de total país).

➤ Rumbo a convertirse en “Banco Verde”

Av. República de Panamá 3629, San Isidro
Lima - Perú
(511) 615 0000

www.agrobanco.com.pe

Infraestructuras en marcha

Perú está viviendo en estos años un desarrollo ejemplar de su economía y de su sociedad y para acompañar ese desarrollo e incidir en él, las instituciones estatales están luchando a brazo partido con las deficiencias que arrastran desde hace décadas en sus infraestructuras.

A ese respecto comprobamos que Perú tiene en la actualidad varios grandes retos relacionados con la red de infraestructuras y transporte, y por ello, la mitad de la inversión pública del país está dedicada a ese importante sector.

El gobierno ha orientado sus esfuerzos a tres grandes objetivos, siendo uno de ellos la pavimentación de las redes nacionales pretendiéndose que al final de esta legislatura el 85% de las vías nacionales estén pavimentadas.

Actualmente se construye la Longitudinal de la Sierra, con la idea de articular económicamente a esta zona, que orográficamente es complicada y que requiere soluciones de ingeniería basadas en salvar los grandes desniveles. Los esfuerzos están centrados en llegar a la cifra de 1.000 puentes.

José Gallardo, Ministro de Transportes y Comunicaciones del Perú nos comenta que *“Cuando se termine de pavimentar la red nacional lo que sigue es articular las redes vecinales y regionales, aunque tenemos otros dos objetivos estratégicos igualmente importantes: la consolidación de la red de metro y la inclusión digital. Adicionalmente tenemos los proyectos especiales que son puentes, puertos y aeropuertos. En aeropuertos existen muchos proyectos individuales que buscan tener capacidad para soportar mayor tráfico de pasajeros y carga, además de lograr conexiones con Amazonas, Jaén, Chachapoyas y Kuelap, que tiene un enorme potencial turístico por desarrollar.”*

Otro gran objetivo estratégico es el metro en Lima, actualmente cuentan con la línea 1, en la línea 2 las obras todavía no han comenzado, aunque están ya concesionadas. El proyecto tiene el enorme reto de responder a la principal inversión de esta administración, que pretende tener las primeras 5 estaciones funcionando y avanzar en la línea 3 de cara al 2019.

Hablando del tercer gran objetivo, la tecnología de la comunicación, podemos destacar la inclusión digital con 21 proyectos regionales, en los que existe verdadero interés de Telefónica y sus competidores Claro y Entel. La meta es dar servicio a las zonas rurales del país. Telefónica consiguió la ampliación de la concesión por más de 18 años comprometiéndose a realizar una inversión de más de mil millones de dólares, lo que está permitiendo llevar Internet y telefonía móvil a poblaciones rurales alejadas y sin conexión.

En resumen este es un país que se renueva constantemente en su vocación de ser creíble, Perú tiene futuro y, si ha crecido de la manera que lo ha hecho enfocándose principalmente en Lima, el día que tenga las infraestructuras esperadas en el resto de las regiones, consiguiendo traer agua desde el otro lado de la cordillera a la costa, con todo el terreno fértil que posee, los puertos y la conectividad que está generando, una población joven y bien formada. No cabe duda de que este país tiene un enorme potencial de crecimiento. Otro eje fundamental del sector es el relacionado con la vivienda, que como en casi toda Latinoamérica, es deficitario y tiene un recorrido mucho mayor que en Europa o Estados Unidos. Su población es joven, muchas familias numerosas, una clase media en formación y unas enormes urbes que cada día crecen más. Por todo ello el objetivo principal del **Ministerio**

de la Vivienda, construcción y saneamiento de Perú es otorgar bienestar a las familias peruanas llevando agua y saneamiento a la población y la posibilidad de acceder a una vivienda para que formen un hogar. El acceso al agua y saneamiento a la mayor cantidad de gente es fundamental, siendo igualmente importante la calidad de agua, ya que no toda la población que recibe agua en su casa la recibe de la mejor calidad, particularmente en las zonas rurales al interior del país.

Promover una mayor participación del sector privado en la provisión de agua y saneamiento es clave. Varias empresas españolas han presentado iniciativas para operar como prestadoras de servicios en el interior del país. Los capitales españoles, coincidiendo con el contexto de crisis en España, vieron la oportunidad de invertir en el país andino debido al dinamismo y la proyección del mercado peruano.

En cuanto al sector de la construcción se puede determinar que el auge y desarrollo del sector minero esta influyendo mucho en la dotación de infraestructuras y vivienda. **Martin Von Hesse, Ministro de Vivienda, construcción y saneamiento**, nos aclara la situación del sector: *“Perú es un país donde nos falta mucho por hacer, aunque cuando viajamos fuera del país nos damos cuenta de que varias cosas las hemos hecho muy bien. Este país anima a soñar y a apostar por él, tiene muchas cosas por desarrollar y eso lo saben muy bien las empresas españolas*

que ya están aquí hace varios años y que se sienten muy cómodas en Perú porque tienen la ventaja del idioma y una cultura común. Que sigan viniendo.”

En referencia a las empresas punteras en el floreciente sector de la construcción y las infraestructuras peruanas, hay que destacar a la multinacional brasileña **Odebrecht**, que tiene 35 años de presencia continua en el Perú. En su haber cuenta con grandes obras realizadas como la central hidroeléctrica Charcani V o la de Chaglla o el tramo I de la Línea 1 del Metro de Lima. Esta empresa líder cuenta con más de 15 mil empleados y trabaja en diversos sectores de la economía



José Gallardo Ku

Ministro de Transporte y Comunicaciones

peruana como las infraestructuras y las ingenierías industrial y ambiental.

En un país con la riqueza natural y la biodiversidad que tiene Perú, es fundamental que las empresas que se dedican a las infraestructuras contribuyan a la responsabilidad ambiental por medio del uso racional de los recursos naturales, de la utilización de tecnologías limpias y de los recursos renovables, de la recuperación de ambientes, de la reducción de residuos y de la mitigación de los impactos causados por las actuaciones. Como el consorcio Gasoducto Sur Peruano, integrado por la brasileña Odebrecht y la española Enagás, que ganó el concurso público para adjudicarse el proyecto Gasoducto Sur Peruano que recorre más de 1000 km atravesando selva, sierra y costa.

El gerente General de Odebrecht Perú, **Sr Jorge Barata**, nos resumen su visión de la coyuntura actual en el sector: *“Perú está en un momento muy oportuno para invertir, instalarse y apostar por el país porque combina el tema macroeconómico, la estabilidad y además todo está por hacerse. En ese sentido los empresarios tenemos un papel fundamental en el desarrollo.”*



Av. Argentina 4065 - Callao - Perú
Tel.: 51-1-562-3403 / Fax: 51-1-532-3451
www.somerex.netventas@somerex.net

SOMEREX
SOCIEDAD MERCANTIL EXPORTADORA S.A.



Producimos productos del mar de la más alta calidad para los mercados más exigentes del mundo.

alvites@perupez.com | perupez@perupez.com | tel:+(51-1)221 0117
Representada en Europa por GLOBAL PEZ SEAFOOD, S.L.
Vigo (Pontevedra) España | +34 986 070 162 | info@globalpez.es

WWW.PERUPEZ.COM
GLOBALPEZ

Subsuelo de riqueza

La minería en el Perú es una actividad inherente al propio país, desde antes incluso de la conquista, su riquísimo subsuelo ha producido desde tiempos inmemoriales ingentes cantidades de plata, siendo el segundo productor mundial tras México, oro o cobre.

Esta milenaria actividad supone hoy en día casi el 60% de las exportaciones totales del país y es el sector donde el Estado ha invertido más en exploración e infraestructura. Para el periodo 2014-2016 estamos hablando de casi 20.000 millones de dólares en inversiones estatales. Esto nos da una idea de la magnitud de lo que este sector supone para la economía peruana. No obstante, actualmente debido a la bajada del precio del oro, del petróleo y la menor demanda de los mercados internacionales, se ha producido una ligera desaceleración en el crecimiento de la economía y por ende en el sector minero. En cualquier caso la situación es coyuntural y las previsiones más moderadas dan un crecimiento constante para los próximos años.

A su vez cabe destacar el compromiso del Estado facilitando los trámites administrativos, igualmente, se legisla para elaborar un nuevo Reglamento Ambiental e integrar el cuidado del medio ambiente en la industria extractora. El Señor Jose Graña Miró, presidente de Graña y Montero, una de las empresas peruanas más importantes, nos señala la clave para el crecimiento y la inversión exterior: *“Este es un país abierto a la inversión extranjera. En Perú ha sucedido algo importante y es la continuidad de los últimos gobiernos, incluido el actual, que han respetado el modelo económico de libre empresa y también la inversión extranjera. Hay una opinión pública generalizada de que esto tiene que continuar con el esquema de desarrollo actual, porque es lo que genera estabilidad para atraer inversiones.”*



Don Pelayo Miranda
Gerente General de Comarsa

Uno de los gigantes de la extracción minera es **Comarsa**, Minera Aurífera Santa Rosa S.A. Compañía minera 100% peruana que tiene actualmente tres contratos de cesión y en ellos efectúa trabajos de prospección y exploración a fin de incrementar los recursos geológicos y las reservas minables. Su **Gerente General, Don Pelayo Miranda** nos desvela su visión empresarial y del sector: *“Nuestra proyección para dentro de 5 años es estar entre las 5 primeras empresas productoras de oro, abriendo los yacimientos que estamos explorando ahora y que están dando muy buenos resultados. Perú tiene ingentes recursos mineros, aunque apenas*

hemos trabajado y explorado el 3% de nuestro territorio. Les diría a todos los españoles inversores que vengán a recorrer nuestras montañas y nuestro territorio, aquí van a encontrar grandes recursos de mineral. Perú es ya un boom minero pero necesitamos explorar e invertir.”

La empresa ha asumido el compromiso de proteger el medio ambiente en sus áreas de influencia mediante programas de educación del personal y procedimientos orientados al monitoreo del agua, aire, conservación de suelo y reforestación y, sobre todo, trabajando en pro de las comunidades de la zona para mejorar su calidad de vida. Y si la extracción de mineral es la actividad clave en la economía peruana, no menos importante son las empresas asociadas a esta actividad.



Cesar Rivero
Gerente General de
Proveedores Mineros SAC

Sin la participación y el desarrollo de estas empresas la actividad extractora sería imposible. Por eso es importante destacar a Proveedores Mineros SAC, que diseña, comercializa e integra soluciones de cables y materiales eléctricos y que son, además, asesoría técnica permanente al sector minero e industrial. Fundada en el año 2000, buscó su lugar al sur del país, ya que la parte norte de Chile y sur de Perú concentran el 40% de la minería exportable, solamente entre Perú y Chile tienen la 3ra parte de minerales para el mundo.

Cesar Rivero, Gerente General lanza un

mensaje a los posibles inversores del sector: *“A los diferentes profesionales no sólo peruanos o latinos sino también a la gente que llega de España, Italia o Brasil indicarles que el Perú está lleno de oportunidades y que todos los estamos esperando. A empresarios peruanos medianos y pequeños el mensaje es que si apostaron por su país ahora tienen que apostar por lo que les apasiona con invención e innovación en los procesos que ya tienen invertidos y exportarlos a la región, explotar todo en lo que ya han tenido éxito y llevar fuera de Perú esas experiencias para producir y hacer mover la maquinaria. Aquí se dan todas las garantías, como Proveedores Mineros estamos prestos a recibir socios para hacer alianzas estratégicas.”*

Como decíamos anteriormente, el sector minero en Perú lleva consigo una serie de empresas asociadas que crean tanto o más riqueza, que la propia extracción del mineral, y para ilustrar la importancia de la industria asociada a la extracción, ponemos como ejemplo a Quimtia corporación peruana con presencia en Latinoamérica, Europa y Asia, que nace en el 2012 y se dedica a fabricar, comercializar y distribuir insumos y productos químicos, trabajando en los rubros de minería, alimentación, nutrición y salud animal, y la industria en general.



Oscar Marceillac
Presidente de Quimtia

Oscar Marceillac, Presidente de Quimtia, nos habla de que el éxito de su empresa viene dado por su enfoque hacia el cliente: *“Estar a su lado detectando sus necesidades y viendo de qué manera podemos contribuir para generar valor, bien sea reduciendo sus costos o ayudándolos a mejorar sus procesos. Si nos centramos en el Perú, el crecimiento proyectado para los próximos años se calcula sobre la base del mayor poder adquisitivo de la gente, así como las inversiones que vienen en infraestructura básica y en los grandes proyectos mineros. En lo que respecta a la minería, el crecimiento de la producción de*

cobre nos está llevando a buscar empresas especializadas en el manejo de la problemática de este tipo de mineral, que requiere de reactivos y servicios especializados para optimizar los procesos productivos, así como de tecnología ad-hoc para el tratamiento de sus efluentes.” Para el crecimiento y expansión de las industrias es importantísimo contar con socios estratégicos, compañías líderes que brindan tecnología y conocimientos. Quimtia resuelve este asunto asociándose con grandes empresas como Nalco Chemical Company, Novozymes o Ajinomoto, buscando continuamente socios y colaboradores que ayuden a potenciar la empresa y ofrecer mejores servicios a sus clientes.

No cabe duda de que el gran desafío para el Perú es el de impulsar las inversiones en tecnología e innovación, de modo que se puedan elaborar productos con valor agregado a la vez que se promueven las grandes inversiones en una industria petroquímica que explote de manera adecuada los enormes recursos gasíferos peruanos. Oscar Marceillac cree firmemente que el Estado ha de jugar una baza importante en los incentivos y la promoción: *“Es necesario que el país impulse estos proyectos aportando la infraestructura y los estímulos necesarios para hacerlos realidad.”*



Pasión por la química

Somos Quimtia, uno de los mayores distribuidores de productos químicos de la región sudamericana. Conectamos sus productos con las necesidades de nuestros clientes en las áreas de nutrición y salud animal, ingredientes para alimentos y químicos para la industria.

Líneas de Negocio Industrial | Feed | Food & Pharma

Combinamos productos, servicios y conocimiento técnico para generar soluciones a la medida de nuestros clientes.

quimtia.com

ARGENTINA • BRASIL • CHINA • COLOMBIA • ESPAÑA • PERU



20 AÑOS APORTANDO AL DESARROLLO DE PERÚ




www.comarsa.com.pe

El mayor potencial



Juan Manuel Benites
Ministro de Agricultura y Riego del Perú

No toda la riqueza del Perú está en su subsuelo. Este país andino cuenta con fértiles valles y formidables bancos de pesca y aún tiene mucho que explotar y desarrollar. La participación del sector agropecuario sobre el PBI es del 8.3%; en relación a la economía nacional y más de 8 millones de personas vive de la actividad agropecuaria.

Perú cuenta con una agricultura de gran potencial, grandes extensiones de terrenos y 85 microclimas de los 113 que existen en el mundo, lo que da oportunidad de ofrecer un abanico enorme de productos. Desde

las instituciones gubernamentales se está impulsando la agricultura de exportación y las renovaciones de las plantaciones potenciando nuevos cultivos como la Quinoa, la Kiwicha o la Chia y los proyectos de inversión para este próximo año van a superar los 3.000 millones de dólares.

En febrero de 2014 Juan Manuel Benites juró como **Ministro de Agricultura y Riego del Perú**, este prestigioso economista ha entrado con mucha fuerza en el gobierno, creando sobre él grandes expectativas, pese a los enormes retos a los que se enfrenta y el más importante de todos es la construcción de trasvases transandinos desde la cuenca del Atlántico hacia el Pacífico, puesto que la mayor cantidad de agua está en la cuenca del Atlántico, sin embargo la mayoría de la población y los valles productivos están en la cuenca del Pacífico. En ese sentido el Gobierno tiene ambiciosos planes como nos comenta Juan Manuel Benites: “La aspiración que tenemos es que en los próximos 20 años Perú tenga 500 mil hectáreas de regadío y así convertirse en el gran productor de alimentos del mundo.”

Lo más destacable para los inversores internacionales son las oportunidades de los terrenos, inmensas extensiones donde se pueden comprar grandes lotes. Es difícil encontrar en otras partes del mundo, un país donde sea tan fácil comprar libremente tanta extensión de tierra junta, con riego en cabecera y lista para tecnificar y comenzar a producir. Si a esto sumamos el desarrollo en infraestructuras que permitan tener además la carretera que vaya directamente al puerto, la ecuación para los inversores es perfecta. En este sentido ponemos como ejemplo a **Monha Service S.A.C.** Empresa dedicada a la exportación de productos como el pimentón, la cebolla amarilla o el orégano, que tienen en España y en estados Unidos a sus compradores habituales.

Otro reto al que se enfrenta el sector es la selva y su desarrollo forestal. Perú en este momento tiene cerca de 18 millones de hectáreas aptas para el desarrollo forestal y cuentan con 10 millones de hectáreas desforestadas que pueden poner al servicio de plantaciones forestales, recuperando la cobertura boscosa y produciendo madera. El ministerio que dirige Juan Manuel Benites ha sacado unas normas que permiten dinamizar esto, acompañadas con financiamientos blandos para los interesados y facilitando los trámites burocráticos. “Invitamos a los españoles para que venga a instalar plantaciones forestales en la selva para cubrir mercados como el de Asia donde hay una alta demanda en madera dura.”



Enrique Díaz Ortega
Presidente de Agrobanco

En cuanto a la Pesca, Perú cuenta con un potencial enorme, ya muy conocido por las empresas españolas del sector. Un banco riquísimo favorecido por la fría corriente de Humboldt, que aporta nutrientes a las especies y que es una de las grandes riquezas del País, no en vano Perú es el máximo exportador de harinas de pescado. Y junto con la industria pesquera están también el desarrollo de la industria conservera, donde las empresas españolas son líderes mundiales y donde en Perú pueden encontrar un vasto campo para invertir y desarrollarse.



Pero no hay desarrollo posible sin unas fuentes de financiación y en ese aspecto, y para entender cómo funciona el sector Agropecuario en Perú, no podemos dejar de mencionar a **Agrobanco**, una entidad especializada en el sector y fundada en 2001 con la finalidad de otorgar créditos a las empresas y particulares, siendo el único banco sectorial de desarrollo vigente en el país. En palabras de su Presidente, **Enrique Díaz Ortega**: “Somos un banco como cualquier otro, con todos los estándares y exigencias, pero esto no quita que fundamentalmente seamos un banco de desarrollo. Tenemos que buscar la solución que permita combinar dos aspectos: solvencia y estabilidad por un lado y, por otro atender a las políticas que tiene un banco de desarrollo. Acorde con la ley de re-creación del banco, nuestra orientación esencial está volcada hacia los sectores sociales que menos alternativas de financiación tienen. Este es el marco en el cual nos desenvolvemos.”

Posee una cartera de 80 mil clientes, de los cuales el 95% son pequeños productores y es en esta diversidad en la que se especializa Agrobanco, sobre todo en áreas geográficas donde los cultivos se asemejan, interviniendo especialistas, en el caso del café por ejemplo, que analizan la situación de la economía de escala, asesorando a sus clientes. Asimismo se da mucha importancia a la agrupación con organizaciones presentes en el agro; cooperativas, organizaciones campesinas, comunidades nativas, municipalidades y conglomerados de campesinos.

“Creemos en las alianzas a todos los niveles”, nos dice Enrique Díaz Ortega, “por ejemplo, el caso de las cooperativas. Fomentamos créditos a través de ellas. En otro nivel, el dueño del banco es el Estado a través de una entidad que es el FONAFE, quien ha expresado su interés en abrir el capital de varias empresas estatales. Ha habido bancos interesados en ver esta posibilidad. Creo que la experiencia que tiene Agrobanco sería beneficiosa para cualquier otro banco para desplegar sus servicios.”



Manuel Pardo D'Ornellas
Gerente General de Somerex

Utilizando la biodiversidad peruana como fuente de productos naturales activos, **Somerex**, lleva enfocándose desde 1945 en la agricultura, la industria alimentaria, cosmética, farmacéutica y textil. Sectores que necesitan soluciones, ya sea de grado medioambiental, orgánico o natural. “Nosotros brindamos alternativas para los componentes que utilizan y por lo general son sintéticos o químicos. Nuestros clientes nos indican que si queremos un mundo más verde

necesitan soluciones y productos para que los componentes activos sean orgánicos”, puntualiza **Manuel Pardo D'Ornellas**, Gerente General de Somerex.

Con el fin de ser líderes en el desarrollo industrial de productos naturales, buscan propias tierras para disminuir los costos, comprando campos y manejando terrenos agrícolas, dando servicios de asesoría y garantizando el abastecimiento de materia prima, con un manejo responsable del campo y sus recursos.

Respecto a la colaboración con empresas extranjeras, Manuel Pardo nos dice que “Conseguir inversión extranjera para una empresa peruana e invertir en Perú no es fácil, todas las empresas extranjeras que han llegado al país primero trabajan con el Estado, porque en ese sentido no van a tener problemas con sus inversiones. Sin embargo todo es más fácil de lo que parece porque en términos de tierras tenemos grandes extensiones y los microclimas brindan mucha facilidad para la producción, además tenemos los mejores ingredientes para el éxito empresarial; en costos vamos bien y nuestra mano de obra es muy buena y barata”.



José Mejía
Director Gerente de
Amazonas Trading Perú SAC

Si hablamos de la exportación de productos peruanos de alta calidad como granos de cacao, café verde y quinoa, existe un referente y no es otro que **Amazonas Trading Perú SAC**, el mayor exportador de granos de cacao de Perú. Una empresa creada al ver la demanda del cacao peruano y contemplar la oportunidad de relacionar a los pequeños productores con los mercados exteriores. **José Mejía**, director Gerente, nos explica que “En Perú existen 19 mil pequeños productores de cacao a quienes hemos enseñado buenas prácticas agrícolas, procesar con calidad, logísticas de exportación y de transporte, para llevar el producto desde la selva hasta Lima y dar un buen servicio a los clientes, importadores, chocolateros y tener adecuados precios internacionales.”

La decisión de certificar con sellos internacionales, ha supuesto el gran crecimiento de la empresa. Esto es garantía de tener buenas prácticas agrícolas entre orgánica y no orgánica pero siempre de calidad. La mitad de la producción de los próximos años ya está vendida o comprometida con grandes clientes, pero aparte de eso tienen una previsión bastante buena para nuevos clientes y confían en la recuperación de mercados en crisis como el europeo.

José Mejía, nos habla de las sinergias empresariales de su empresa: *“Tenemos alianzas fuertes con multinacionales que tienen oficinas en Alemania y EEUU. Les vendemos nuestra producción desde hace años. En Perú tenemos un alto potencial de siembra por lo menos 1 millón de hectáreas libres en las que se puede sembrar cacao aunque se necesitan más inversores para la siembra. Existen algunos grupos económicos que están sembrando y nosotros también.”*



Federico Bauer
Presidente de Montana

La ganadería es un ramo importante del sector agropecuario y dentro de las empresas asociadas a la ganadería peruana destacamos una iniciativa empresarial dedicada a la fabricación de pre mezclas para la alimentación animal, **Montana**, empresa que nació como una compañía que abastecía productos para nutrición animal. Poco a poco se fue desarrollando en ese rubro, se fue sofisticando cada vez más hasta tener un crecimiento importante en el área, y a partir de ahí fue ampliando a otros tres enfoques de negocio: nutrición y salud animal, insumos e ingredientes para alimentos de consumo humano, y exportación de colorantes naturales

desarrollados a partir de cochinilla y semilla de achiote, entre otros. El Presidente de Montana, **Federico Bauer**, nos explica que *“Todas las líneas las tenemos certificadas internacionalmente porque nuestros clientes más grandes nos lo exigen. Eso les da tranquilidad porque el producto tiene un alto estándar y eso ayuda mucho al prestigio de la compañía. Para exportar a EEUU y Europa estos productos terminados deben tener una calidad impecable porque además pasan por una serie de controles.”*

Montana es una corporación regional con presencia en Chile, Ecuador y Perú, que ha mantenido de forma inquebrantable su compromiso con la innovación, la seguridad y la sustentabilidad en los sectores agrícola, nutrición y salud animal y salud ambiental. Con un proyecto bien concreto, que es convertirse en un referente para cualquier proveedor que necesite ingresar un producto a Latinoamérica, ya que en palabras de Federico Bauer, *“Pueden venir con nosotros porque operamos en diferentes países que trabajan en forma individual con buena capacidad financiera y respaldo adecuado. Paralelamente tenemos productos propios con marcas registradas en 8 países de Latinoamérica. En Centroamérica tenemos distribuidores porque estamos comenzando a exportar y la idea es llegar a México y Colombia.”*



Darío Alvites
Presidente de Perupez

Como decíamos anteriormente, una de las actividades económicas con más proyección en el Perú es la pesca y en ese sector encontramos, con 21 años de experiencia como profesionales en el sector pesquero, a **Perupez**, corporación peruana dedicada a la extracción, procesamiento y comercialización de diversos recursos hidrobiológicos. En palabras de **Darío Alvites**, Presidente de Perupez, *“Todos nuestros productos son muy demandados porque el pescado peruano tiene varias ventajas, ya que son de mares limpios que se trabajan durante todo el año y hay un buen volumen, que nos permite mantener*

presencia según las estaciones del año, porque la demanda mundial de productos del mar es constante.” Las plantas de Perupez cuentan con HACCP y BRC, un estándar inglés recién calificado y también cuentan con la certificación BASC como protección de manejo adecuado para el comercio internacional. Estas certificaciones muestran una política de trabajo, basada en la calidad y en criterios de captura razonables y sostenibles. Bajo esas premisas se han realizado varias alianzas internacionales y cosechado un reconocimiento internacional que le ha permitido generar mucha demanda en Europa y en otros países, produciendo con costos competitivos que permiten llegar a todos los mercados.

“Ahora estamos en la etapa de reforzar una sociedad en España”, nos comenta el Señor Alvites, *“para atender Europa, en horario europeo y en la búsqueda de nuevos nichos de mercado. Por otro lado, significar que Perupez ganó en 2012 el premio a la mejor imagen del país. Esto significa que no hemos tenido reclamos de los clientes, ni alertas sanitarias, ni problemas laborales ni de aduanas. Todo esto es un reconocimiento a nuestra manera de trabajar, que va trascendiendo y transmitiendo a todos los que nos rodean.”*



Esta organización se replantea constantemente debido a las dimensiones de la propia empresa, por la manera de atender a sus clientes, por la diversidad de productos y por las certificaciones que van obteniendo. Todo esto se traduce en una mejora continua y de optimización de sus procesos.

Darío Alvites nos habla de la visión de Perupez: *“Algo que caracteriza a esta empresa es crecer, no sólo en número, sino adaptarse con rapidez a los cambios dinámicos del mundo en mercados, nuevas especies, productos, tecnología y comportamientos de la demanda internacional.”*

Si bien podemos considerar a Perú como un país exportador de materias primas, también es cierto que sus autoridades e instituciones están trabajando en la incentivación de la producción y exportación de productos que tengan un mayor valor agregado, como los productos agrícolas o los industriales. Las autoridades están empeñadas en diversificar la economía del país, para que este sea menos vulnerable a los precios de las materias primas y a las crisis internacionales de los mercados.

Para explicar mejor y ayudarnos a entender la actual coyuntura peruana, contamos con la inestimable ayuda de **Eduardo Ferreyros**, Gerente General de **Comex Perú**: *“Una parte de nuestro trabajo es plantear propuestas al Gobierno para generar confianza en los inversores. Impulsamos, por ejemplo, la mejora de la infraestructura en el país, también proponemos políticas públicas en temas laborales y tributarios para lograr que el sector empresarial, avance junto a las políticas del gobierno. Eso beneficia mucho a los negocios, al igual que eliminar barreras burocráticas y que los proyectos puedan salir más rápidamente.”*

En cuanto a la importancia para el sector industrial de los distintos acuerdos internacionales desde Comex entienden que: *“Con nuestros acuerdos comerciales los inversores se benefician de la posibilidad que tienen de exportar sus productos a los países, con los cuales hemos firmado estos acuerdos, por eso ahora los productos europeos entrarán al Perú sin pagar aranceles y viceversa. Somos economías complementarias.”*

Industria Farma y Textil



Daniel Varon Kappari
Gerente general de Perú Pima

Dentro de la actividad textil, tenemos un ejemplo claro en **Perú Pima**, empresa que destaca por sus altos estándares de calidad y su gran volumen de producción de tela de sábanas. Como no podía ser de otra manera, sus competidores más fieros están en China pero, según **Daniel Varon Kappari** su Gerente General, en los próximos 5 años: *“los productos de Asia se van a poner más caros y los precios van a subir. Por otra parte en Paquistán y la India hay subvenciones para la importación y ahí es donde vamos a competir.”*



Guiliana Peirano Castilla
Gerente

En el área de la salud, fabricando, comercializando y distribuyendo productos farmacéuticos, nos encontramos con **IQFarma** empresa peruana gerenciada por **Guiliana Peirano Castilla** y que nos habla de su producto bandera, *“Biobroncol, es el primer antibiótico de todas las clases de Perú, tanto de las cefalosporinas, sulfas o penicilinas. Terminamos el estudio clínico, el cual ha sido sumamente favorable y se va a realizar una publicación internacional de ese producto, del cual estamos muy orgullosos.”*

Con una facturación superior a los 15 millones de dólares, es una de las empresas referentes del sector farmacéutico en el país. El laboratorio tiene más de 600 personas dentro del grupo y un crecimiento de un 38% en ventas, cuya proyección en el mercado exterior se afianza sobretodo en Panamá, donde ganaron hace 4 años una licitación. También han llegado a Venezuela, Ecuador y a través de su incursión en Panamá están desembarcando en Guatemala y Costa Rica, además de estar iniciando registros para entrar en otros países de la zona.



Un mundo aún por descubrir

Cuando hablamos o pensamos en El Perú, nuestro imaginario colectivo nos traslada a un mundo mágico de antiguas y misteriosas civilizaciones que se pierden en el tiempo, de reinos antiguos, de evocadores paisajes. No nos equivocamos si aseguramos que Perú es uno de los destinos más atractivos y sugerentes de la oferta turística mundial.

De los que no han tenido el placer de conocerlo ¿Quién no ha soñado alguna vez en recorrer las intrincadas callejuelas del Cuzco, las murallas de Sacsayhuaman y sus enormes piedras perfectamente talladas, la grandiosa ciudadela del Machu Picchu, el lago Titicaca, o las misteriosas líneas de Nazca? ¿Pero eso es todo lo que nos ofrece el turismo del Perú? No, ni muchísimo menos, hay más, mucho más por descubrir, como el ensordecedor concierto con que nos obsequian las aves, lobos marinos y pingüinos de Humboldt de Paracas o como las antiguas civilizaciones del norte en Chachapoyas, los miles de kilómetros de costa salvaje en el Pacífico, que son el paraíso perdido de los surfistas, por no hablar de la profundidad de las selvas amazónicas en Iquitos, un lugar paradisiaco en el que perderse, o la extraordinaria experiencia culinaria con la que nos va a sorprender su capital, Lima, un mundo lleno de sabores, contrastes y variedad, que no vamos a encontrar en ningún otro lugar del continente y que, según The Economist, está dentro de las 12 cocinas más exquisitas del mundo.

Pero el sector turístico en Perú aún tiene mucho por trabajar: Actualmente recibe tres millones de turistas al año, cuando por todo lo que puede ofrecer debería duplicar esa cifra en unos años. Como hemos hablado anteriormente las autoridades están haciendo verdaderos esfuerzos en infraestructuras y comunicaciones con la intención de potenciar otras áreas de turismo no tan conocidas como las del Sur. El enorme Norte es un precioso tesoro escondido en el que las corporaciones turísticas y su industria asociada ya han puesto sus ojos. Un gran reto para las empresas peruanas y también españolas, no olvidemos que España es una potencia mundial en turismo, con cadenas hoteleras reconocidas en todo el mundo y una enorme experiencia que ofrecer en un país, que sin lugar a dudas, puede ser "El Dorado" turístico del Siglo XXI.



Jorge Dávila
Gerente de Aerodiana

Lo que es incuestionable en el desarrollo turístico, es contar con empresas que puedan ofrecer al viajero un buen sistema de comunicaciones y transportes a los lugares donde se hallan los tesoros arqueológicos peruanos, uno de los atractivos más buscados por los visitantes. En este campo ponemos como ejemplo a **Aerodiana**, línea aérea peruana con más de 10 años en el mercado y que decidió apostar por el mercado turístico, volando a las líneas de Nazca y convirtiéndose en líderes del mercado, ofreciendo vuelos desde Pisco (95 minutos) y desde Nazca (30 minutos). Las famosas líneas de Nazca, son

misteriosos dibujos que solo se pueden apreciar desde el aire y que después de Machu Picchu es uno de los más demandados atractivos turísticos del país. El 70% de la demanda son turistas de los países orientales aunque también hay europeos y americanos.

Jorge Dávila, Gerente de Aerodiana, nos desvela las claves de su éxito empresarial: *"En primer lugar somos los primeros y únicos que trajimos aviones nuevos de fábrica, y en segundo lugar porque buscamos pilotos con mucha experiencia con 5 mil o 7 mil horas de vuelo en la zona, con pleno conocimiento del lugar. Otra clave, es el buen servicio que brindamos, por lo que contamos con mucha fidelización de nuestros clientes y de los tour operadores."*

La cada vez mayor demanda de estos servicios, está favoreciendo el desarrollo de nuevos desafíos como la implantación del turismo aéreo en las Ruinas de Kuelap, una fortaleza en medio del Amazonas a la que ya están llamando el segundo Macchu Picchu, o sobrevolar el valle de los volcanes en Arequipa o realizar sobre-vuelos panorámicos en el cañón del Colca, considerado el más profundo del mundo. Todos estos servicios y muchos más que puedan brindarse en el futuro, hacen de Aerodiana una muy interesante opción de negocio en este mágico país lleno de buena y hospitalaria gente. Un crisol de culturas que ha dado lugar a un mestizaje que nos brinda uno de los destinos culinarios más importantes del mundo.

La riqueza de la tierra, la variedad de productos del mar, y la sensibilidad de la gente, son y serán la base de su exquisita tradición culinaria. La fusión de su cocina se debe al intercambio cultural a través del tiempo, donde destacan la herencia española y la influencia de la inmigración africana, china, japonesa e italiana. La variedad de sus platos nació a medida que el mestizaje crecía y los inmigrantes llegaban al puerto del Callao. Hoy en día es reconocida y alabada por prestigiosos chefs como Ferran Adrià o Juan Mari Arzak, y suele representar la sorpresa y la originalidad en Certámenes internacionales como Madrid Fusión.

Uno de los productos gastronómicos estrella es el Pisco, licor de bandera del Perú, que viene siendo destilado desde el siglo XVI. Elaborado a base de uvas, es el ingrediente principal para la preparación del famoso y exquisito pisco sour.

La elaboración del Pisco es un negocio en expansión pero que requiere muchos conocimientos. Si no ha habido una buena producción de uvas o una buena cosecha por factores climáticos, en las siguientes etapas se debe tener más cuidado, en la fermentación y la destilación para que el

pisco sea limpio. Por eso mismo que las cosechas son distintas de unos años a otros, los aromas y matices también lo son, por lo que podemos encontrar aromas de chocolate, pecano, plátano o manzanas. Al igual que en España en Perú hay un turismo enológico en auge para el visitante local y para el extranjero.



Yarina Landa
Gerente Comercial de Jockey Plaza

A 15 min del aeropuerto, se encuentra Jockey Plaza, el Centro Comercial líder en el Perú por los últimos 17 años. Este liderazgo, se mantiene a fuerza de cambios, inversiones y de mirar hacia el futuro con nuevos proyectos.

Jockey Plaza cuenta con un tráfico mensual de 2.5 millones de visitas al mes, 30 millones al año, y tiene un área de desarrollo de 174,821 m². Posee 3 tiendas de departamentos, 2 hipermercados, 1 home store, 481 locales comerciales. Cuenta con 1 patio de comidas para 1,500 personas, 12 salas de cine, 1 centro de convenciones, 1 centro médico y 5,120 estacionamientos. Todas sus tiendas generan más de 800 millones de dólares. Editan la revista de moda más importante del país y poseen un canal de televisión que se emite también online en internet. La empresa sabe

que estar al día con la tecnología y muy cerca de la gente joven, esto clave para mantener el liderazgo.

Un gran reconocimiento de marca le permite ofrecer innovación y nuevos proyectos. Es una vitrina para las mejores marcas nacionales e internacionales, así como para la introducción en el mercado de otras nuevas. *"Muchas de las marcas están testeando el mercado y viendo cómo se van a ingresar, y la empresa tiene la capacidad para sugerir otros lugares complementarios o cadenas en diferentes distritos haciendo una importante labor de introducción al país, para que generen volumen de negocio,"* finaliza Yarina Landa.



Otro reto del país: EDUCACIÓN



Jaime Carbajal
Gerente de Crisol

Gastronomía, viajes a rutas arqueológicas, civilizaciones antiguas, patrimonio de la humanidad, en todo el Perú se respira Cultura. Un país de larga tradición cultural que no en vano cuenta con grandes autores como Mario Vargas Llosa, premio nobel de literatura, o Alfredo Bryce Echenique. La gran aportación de los escritores peruanos a la literatura y la mejora del nivel de vida de su población hace que Perú esté experimentando, al contrario que otros mercados, un considerable aumento de la afición a la lectura, hecho que ha sabido ver y explotar las famosas librerías **Crisol**, empresa de retail especializada, dedicada a la

venta de libros y artículos de entretenimiento cultural. Crisol fue fundada en 2001 por el Grupo Prisa que decidió abrir librerías en varios países de Latinoamérica: Argentina, Chile y Perú, pero en diciembre de 2005 las cosas cambiaron y decidieron vender sus operaciones de negocio en los 3 países. **Jaime Carbajal**, actual Gerente de Crisol, nos cuenta como consiguió hacerse con el negocio: *"Crisol estaba en venta y como el negocio era de mi interés, la oportunidad llegó en 2006 y no lo dejé pasar. Apostamos por una visión moderna del negocio y por el crecimiento y la expansión, primero en Lima, donde a los seis meses abrimos dos locales, al año siguiente compramos una pequeña cadena con 3 tiendas, luego salimos a las provincias que son mercados desabastecidos en el sector libros, y ahora tenemos 10 tiendas. Haciendo un recuento tenemos 26 y antes de fin de año llegaremos a 30 en Perú, 5 en Quito donde vamos a abrir 2 más, haciendo un total de 37. De lejos somos la número uno con el 67% del mercado. Crecimos a nivel local, provincial y ahora nos interesan los países vecinos para ingresar a Latino América."* Crisol actualmente cuenta con 305 empleados y ha logrado situarse dentro de las 700 empresas más grandes del país, con una facturación de más de 30 millones de dólares y un crecimiento anual del 22% y unas ventas mensuales de 155.000 libros. Importan 5 millones de euros de las editoriales españolas y su previsión es de seguir creciendo. Crecimiento que ambiciona tener, a corto plazo, 100 tiendas en 7 países.