

3%

CRECIÓ LA PRODUCCIÓN DE ELECTRICIDAD DEL SISTEMA ELÉCTRICO INTERCONECTADO NACIONAL (SEIN) ENTRE ENERO Y MAYO DEL 2018, SEGÚN LA SOCIEDAD NACIONAL DE MINERÍA, PETRÓLEO Y ENERGÍA.



Dolarización del crédito

El coeficiente de dolarización del crédito al sector privado en el Perú se incrementó 0.2 puntos porcentuales y llegó a 28.9% en mayo del presente año, reportó el Banco Central de Reserva (BCR). Este indicador para la liquidez se mantuvo estable en mayo frente a abril. Según la autoridad monetaria, en el caso de los depósitos, la dolarización fue menor en 0.2 puntos porcentuales y llegó a 38.8%.



SUPLEMENTO SEMANAL
DIARIO OFICIAL
DEL BICENTENARIO

El Peruano



Segunda Etapa. Año 5. Edición N° 270
Miércoles 27 de junio de 2018

ECONÓMIKA

NEGOCIOS, INVERSIONES Y FINANZAS



SECTOR CONSTRUCCIÓN

atrae inversión extranjera

HAY MÁS OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

Los empresarios de Costa Rica están interesados en destinar sus capitales al sector construcción del Perú, especialmente a la zona norte que fue afectada por el Fenómeno El Niño Costero, comenta el director de la Promotora de Comercio Exterior (Procomer) de ese país centroamericano, Álvaro Piedra.

Escribe
Rodolfo Ardiles V.

¿Las empresas costarricenses desean ingresar al Perú. ¿Qué les atrae de este mercado?

—Este mes llegó al Perú una misión empresarial conformada por cinco compañías, las cuales están ligan-

das al sector construcción y buscan establecer alianzas y consorcios.

Debido al nefasto fenómeno El Niño Costero, que afectó la infraestructura de Piura y Lambayeque, planteamos soluciones al Gobierno.

Para tal efecto, interactuamos con la Autoridad Nacional de Reconstrucción con Cambios.

CONTINÚA EN LA PÁGINA >>>



ENTREVISTA

» VIENE DE LA PÁGINA 1

¿Qué características tienen esas compañías de su país?

—El 80% del parque empresarial de Costa Rica son pequeñas y medianas empresas (pymes), que suman aproximadamente 2,500. Mi país es pequeño, somos 4.6 millones de habitantes sobre un espacio geográfico de 51,100 kilómetros cuadrados, pero nuestras exportaciones están creciendo significativamente.

Algunas de las compañías que llegaron al Perú operan el rubro de la construcción de sistemas de tuberías sanitarias, otras están abocadas a la elaboración de pisos de madera y acabados.

El desastre natural del año pasado dejó graves daños en la infraestructura y afectó a 324,518 viviendas, 928 establecimientos de salud, 2,885 instituciones educativas, 12,064 kilómetros de carreteras, más de 759 puentes, entre otros destrozos. Para apoyarlos en la tarea de reconstrucción, estas firmas se reunirán con otras empresas peruanas y se espera que puedan desarrollar negocios.

La misión empresarial fue avalada por las autoridades peruanas; por ello, las empresas costarricenses tendrán reuniones con ministerios, gobiernos regionales, locales y sector privado, entre otros.

—¿A qué rubros buscan orientar sus inversiones?

—Nos concentramos en tres lugares, Lima, Piura y Lambayeque. Y con la misión comercial estamos visitando cada una de las obras de los gobiernos locales para exponer la oferta costarricense. Y lo mismo hacemos con los gobiernos regionales y los ministerios.

—¿Cuál es el volumen aproximado de inversiones que Costa Rica desarrollará en el Perú?

—El intercambio comercial entre el Perú y Costa Rica es cercano a los 86.1 millones de dólares, de los cuales al menos 64.4 millones corresponden a las exportaciones peruanas y 21.7 millones a los envíos de mi país. Pero algo interesante es



POTENCIAL. Álvaro Piedra destaca las diversas oportunidades que tienen las empresas costarricenses en el Perú, principalmente en construcción.

Datos

- En la década de 1960 Costa Rica tenía como productos de exportación el café, caña de azúcar, piña y carne.
- En la actualidad, amplió su canasta a 4,500 productos y exporta a 156 países.
- Costa Rica exporta 20 billones de dólares al mundo, de los cuales al menos el 48% son servicios y el 52% bienes.
- El país centroamericano se especializó en la investigación e innovación, como los dispositivos médicos.
- Invierte en investigación para descubrir la cura del cáncer de páncreas y despliega una significativa inversión en laboratorios de biotecnología.

tre ambos países, qué evaluación hace del acuerdo comercial?

—El tratado de libre comercio (TLC) entró en vigencia el 1 de julio del 2013, e implicó un proceso de desgravación inmediata de 82.3%.

Indudablemente experimentamos una evolución, hace cinco años el Perú exportaba a Costa Rica cerca de 33 millones de dólares y nosotros les vendíamos 14 millones. En el caso de mi país, el año pasado 13 nuevos productos ingresaron al Perú. Entre ellos destacan el café, servicios educativos, alimentos, medicamentos.

Entre los bienes que el Perú exporta a Costa Rica figuran los materiales de construcción, productos agrícolas y medicamentos. Además, los preferidos de mayor demanda son las paltas frescas, las uvas y las galletas.

También se están colocando láminas de aluminio, acumuladores eléctricos, baldosas y medicamentos para uso veterinario. ●

Enfrentando la corrupción

Con el caso Odebrecht aun llenando titulares, el director de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (Procomer), Álvaro Piedra, manifestó que la corrupción es uno de los temas que esperan enfrentar y para ello buscan entrar a los procesos de licitación.

“Tuvimos una reunión sobre ese tema con el director ejecutivo de la Autoridad Nacional de Reconstrucción con Cambios. Lo que buscamos es que las empresas participen en licitaciones públicas en las que se oferte de manera transparente”. Pero no solo Proco-

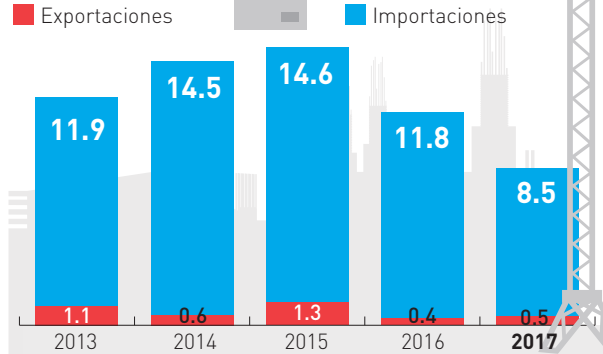
mer, institución que tiene oficina en Lima, también estamos haciendo un prefiltro para que las compañías que participan tengan un concepto de transparencia, capacidad, calidad y un enfoque social, dice.

Adicionalmente, comenta que para evitar situaciones similares al de las adendas, están buscando asesorarse con abogados especialistas en el Perú que tengan dominio del tema y participar en las licitaciones.

“Las empresas costarricenses van a cumplir el debido proceso y el principio de legalidad”. asevera.

INTERCAMBIO COMERCIAL COSTA RICA-PERÚ

Balanza comercial de materiales de construcción (en millones US\$)



Fuente: Procomer

El Peruano

que nosotros hemos venido experimentando un crecimiento anual de 2 millones de dólares. Con la actual estrategia, que incluye materiales de construcción,

buscamos duplicar esa cifra y llegar a los 4 millones de dólares. El esquema es similar al que sigue el Perú. —**A cinco años de haberse firmado el TLC en-**

INFORME

RESALTA ESTUDIO DEL BANCO DE DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA

Accesibilidad de las ciudades aumenta la productividad

Las ciudades son el principal motor de desarrollo de los países, pues allí se concentran los procesos productivos de mayor complejidad y la mayor cantidad de oportunidades. Facilitar el tránsito de los agentes productivos tendrá un impacto directo en elevar su productividad y generar bienestar.

Los ciudadanos latinoamericanos consideran, en promedio, que viajan 14 minutos más por cada trayecto al trabajo de lo que sería un trayecto sin tráfico en las vías de transporte, revela un estudio realizado por el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF).

En este caso, la Ciudad de Panamá es la urbe donde los habitantes consideran que se demoran más en sus viajes por cuenta del tráfico, detalla el Reporte de Economía y Desarrollo (RED) 2017.

Para los habitantes de las ciudades, el tiempo y la distancia que destinan en cada trayecto al trabajo ocupa un lugar central entre sus desplazamientos por la urbe, por lo que reducir de la manera más eficiente posible el esfuerzo que una persona invierte en llegar a su trabajo es uno de los retos principales que enfrenta la región.

Trayectos

En América Latina el promedio es de 40 minutos, mientras que en Ciudad de Panamá los trabajadores necesitan, en promedio, 52 minutos para llegar a sus trabajos (incluyendo todos los medios de transporte: 67 minutos en transporte público y 56 en automóvil privado), siendo este el indicador más alto de la región.

Estos son algunos de los resultados del RED titulado "Crecimiento urbano y acceso a oportunidades: un desafío para América Latina".

La directora representante de CAF en Panamá, Susana Pinilla, afirma que las ciudades son el principal motor de desarrollo de los países, pues allí se concentran los procesos productivos de mayor complejidad y la mayor cantidad de oportunidades.

"Por ello es necesario mejorar la accesibilidad de



PLAN. Reducir el esfuerzo que realizan las personas para llegar a su trabajo es uno de los principales retos de la región.

Grado de insatisfacción

De acuerdo con una encuesta realizada por CAF, después de Bogotá, Ciudad de Panamá es la ciudad de mayor insatisfacción con el transporte público (34% de los panameños se encuentran insatisfechos).

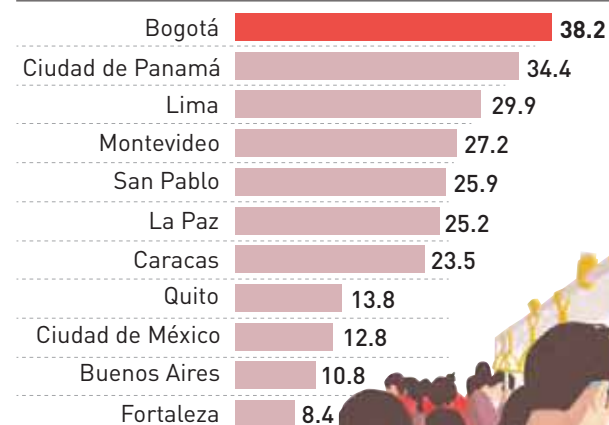
Esto puede deberse, en parte, a la gran extensión de la mancha urbana de la ciudad, lo cual genera problemas de cobertura del sistema de transporte público y hace que los viajes sean más largos. En efecto, la distancia promedio de viaje en transporte público es de casi 17 kilómetros, y el tiempo promedio de viaje en este modo es hasta de 85 minutos.

Estos son números elevados si se tiene en cuenta que en ciudades

con mucho mayor población como Bogotá y Santiago de Chile (con más de 9 millones y 7 millones de habitantes en sus áreas metropolitanas) estas distancias son de alrededor de 11 km y los tiempos de viaje en transporte público están en alrededor de los 50 minutos.

La encuesta revela también que los principales aspectos a mejorar del sistema público en las ciudades latinoamericanas son: reducir el tiempo de viaje en autobuses (18%), mejorar la frecuencia del servicio (15%), mejorar la seguridad en el vehículo (13%), optimizar el confort en el vehículo (11%), reducir la tarifa (9%), mejorar la seguridad vial (9%), entre otros aspectos.

Nivel de insatisfacción con el transporte público para once ciudades de América Latina (%)



Fuente: CAF

El Peruano

las ciudades de la región mediante intervenciones de política pública, tomando en cuenta que las ciudades más accesibles son también más productivas y proporcionan mayor bienestar a sus habitantes", subrayó.

Por su parte, el economista principal de la Dirección de

Investigaciones Socioeconómicas de CAF, Juan Fernando Vargas, explicó que la movilidad urbana es un elemento fundamental para lograr el objetivo de accesibilidad.

"En efecto, la movilidad determina tanto el tamaño de las economías de aglomeración como la magnitud de

los costos de congestión", aseveró.

Por un lado, las dificultades de movilidad impiden que las personas accedan a los mejores empleos disponibles y que las firmas contraten la mano de obra más preparada, disminuyendo así la productividad de toda la ciudad. Por el otro, la movilidad deficiente es una de las principales causas de los costos de congestión, incluyendo el tráfico vehicular, la contaminación del medio ambiente, los accidentes viales y otros fenómenos que afectan negativamente el bienestar de la población.

Transporte público

El experto también recaló la importancia que tiene el transporte público en las ciudades latinoamericanas y el mantener satisfechos a los ciudadanos con este servicio.

"El 39% de los latinoamericanos se desplaza desde su residencia hacia su lugar de trabajo en transporte público, 22% en transporte privado y 26% a pie. Esto se compara con valores respectivos de 23%, 54% y 11% en Europa, mientras que el 90% de los traslados desde la casa hasta el trabajo en Estados Unidos se realiza en automóvil privado", explicó.

Aunque en ciertas ciudades de América Latina hay servicios de metro, tranvía o tren, una de las características que más resaltan de la oferta de transporte público en la región es la dominancia de los sistemas sobre ruedas y la importancia relativa de los sistemas menos masivos.

Efectivamente, cerca del 90% de los asientos corresponden a sistemas sobre ruedas; de ellos, el 57% corresponde a autobuses estándares, mientras que el 28% se asocia a microbuses y minibuses, vans, combis, jeeps y taxis colectivos. ●

HERRAMIENTA PARA EL TRANSPORTE TERRESTRE

TECNOLOGÍA ONLINE

PARA LUCHAR CONTRA LA INFORMALIDAD

La economía viaja sobre ruedas; el transporte de carga terrestre es fundamental para mover la producción en el territorio nacional, por eso se busca más eficiencia.

Escribe **Fernando Mac Kee T.**

Se estima que el 99% de la mercadería nacional se transporta por carretera, esto significa que el sector de transporte terrestre no solo tiene que ser estratégico, sino que también deberá mejorarse constantemente con el objeto de evitar los denominados sobrecostos logísticos.

Una posibilidad es ponerlo a tono con la coyuntura y la tecnología, en concordancia con la oferta y demanda del mercado. Tanto empresarios como productores, particulares, proveedores y transportistas están en pro de un transporte carretero nacional productivo para movilizar insumos y bienes terminados o realizar una simple mudanza. Iniciativas que apuntan hacia estos objetivos siempre serán bienvenidas.

Formalización

Igualmente, es menester referir que la necesidad de acelerar la formalización en el sector en la economía se refleja también en el sector transporte; así la tecnología y los esfuerzos de modernización permiten catalizar este esfuerzo.

La economía peruana pasa por un crecimiento indudable; esto repercute en la industria, el comercio y en la logística. En los últimos años, la demanda de carga se incrementó significativamente porque moviliza 850 millones de toneladas anualmente.

El transporte de carga terrestre tiene una proyección de crecimiento de 12% anual, empero, puede ser mejorado si factores como la disponibilidad de unidades, comparación de precios al momento de contratar y el acceso a una comunidad de transportes online son tomados en consideración. Se calcula que hay 150,000 unidades de carga pesada en el Perú, y las principales regiones generadoras de carga son Arequipa, Huancayo y Chiclayo, las que se constituyen

en *hubs* de carga en sus respectivas regiones.

Las actividades relacionadas con el consumo masivo, agroindustria, minería son los principales usuarios en el sector carga, asegura Carlos Ganoza, cofundador de e.Fletex, una plataforma online que vincula a proveedores de transporte y usuarios para realizar contrataciones de fletes mediante una aplicación.

Distribución

Una oportunidad que vemos en el mercado es que el costo de distribución está al 22%; son empresas que tienen su propia flota. Asimismo, en

MERCADO DE TRANSPORTE

¿Qué ciudades solicitan más este servicio?



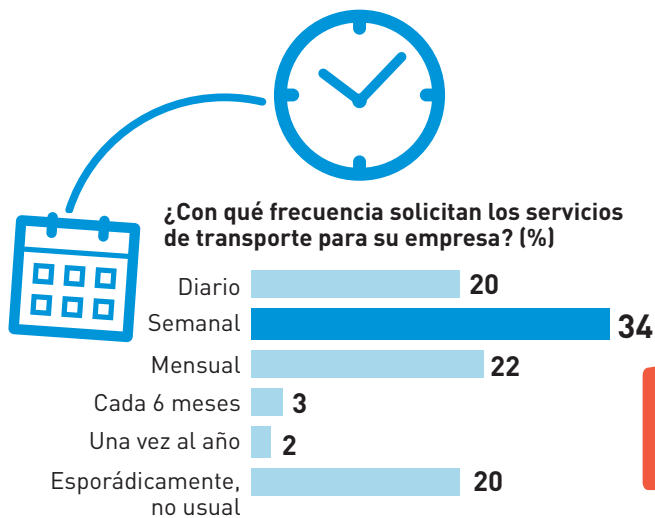
En el Perú se mueven aproximadamente **850 millones de toneladas**



Parque de vehículos de carga

Más de **150,000 unidades**

Consumo masivo:



OPORTUNIDADES
DEL SECTOR DE TRANSPORTE DE CARGA

Cuando tiene que transportar carga para su empresa, ¿cómo resuelve esa necesidad de transporte? (%)



El sector trabaja por medio de proveedores fijos con los que cuenta la empresa-

Datos

- Palacios refiere que el mercado de mudanzas es importante y creciente; por lo tanto, se necesita una plataforma que facilite la contratación.
- El auge inmobiliario, así como los alquileres afectan positivamente a la plataforma. El crecimiento del volumen de carga de mudanza está en el orden del 12% y 15% anual.

Cuando usted necesita transportar carga de manera particular, por ejemplo: mudanza, compra de muebles, etcétera, ¿cómo resuelve esta necesidad de transporte? (%)

Por referencia de un familiar o amistad



Fuente: e.fletex



Busco servicios de movilidad próximos al establecimiento o alrededores del domicilio



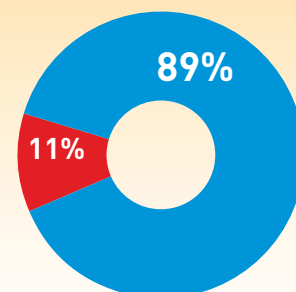
Busco un proveedor por medio de internet



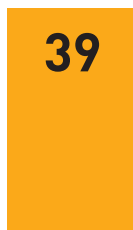
Solicito recomendaciones en redes sociales



¿Usted haría uso de un aplicativo que le permita identificar a los mejores proveedores de transporte de carga para uso personal o para su empresa?



De manera particular, ¿cuál sería el motivo por el que necesitaría contratar un servicio de transporte de carga? (%)



Por mudanza



Porque hice compras de muebles, artefactos, etcétera, de gran volumen



Trasladar objetos a otro lugar fuera de Lima (playa, campo, otra ciudad)



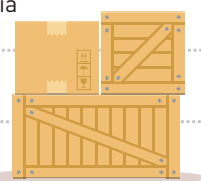
Despacho de mercadería



Carga en general



Compra de materiales



las empresas que tercerizan el transporte, el costo se ubica en un promedio de 10% a 14%. "Es ahí donde nosotros tenemos la oportunidad de reducir el costo de asignación", dijo Marcos Fidel, cofundador de e.Fletex.

Tercerizar el transporte es una tendencia mundial, destaca Ganoza. Este sistema implica conocer cuánto cuesta asignar un camión para realizar un transporte, al margen del costo de la carga, para ser trasladada de un punto a otro. Esto se puede hacer directamente o con un operador contratado. Con e.Fletex se permite que la difusión de la oferta llegue a un gran número de transportistas; el usuario que busca mover una carga deja de ser un simple contratante para convertirse en una persona que controla el proceso de difusión de la oferta.

En este sentido, la herramienta conecta a generadores de carga con transportistas y viceversa. Un estudio sobre la demanda actual de transporte indica que 63%

LOS GREMIOS DE TRANSPORTES SERÁN LOS GRANDES USUARIOS, PUES BUSCAN BIENESTAR, BUENAS TARIFAS, SER COMPETITIVOS Y FORMALIZAR A SUS ASOCIADOS. NOSOTROS FACILITAMOS CÓMO ENCONTRAR CARGA, NO COLISIONAMOS CON EL GREMIO, FACILITAMOS LAS TAREAS AL TRANSPORTISTA, COMO AL GENERADOR DE LA CARGA.

de encuestados consideraría contar con un servicio de transporte de carga que le brinde disponibilidad de proveedores.

Ahorro

El aplicativo, con presencia local y en México, generó hasta la fecha un ahorro de más de dos millones de dólares en el segmento corporativo y empresas generadoras de carga durante su primer año de actividades. De acuerdo con Ganoza, esto permitió una mejor comunicación entre empresas y proveedores. Además, propicia el ahorro de tiempo y dinero, un adecuado control y seguimiento a los transportistas.

La plataforma permite al generador de carga, mediante un sistema de subasta interna inversa, tener acceso al mercado del transporte de una manera amplificada con más opciones; y al transportista, acceso a una amplia oferta de carga: se ven precios, tiempos de carga, calificaciones, si es responsable o no el transportista, entre otros, subrayó el gerente general de la plataforma, Fernando Palacios. ●

Formalización del transporte

La tecnología ayuda a la formalización del sector. Empresas que están en la informalidad se dan cuenta de que mediante herramientas innovadoras pueden tener un mercado ampliado; por lo tanto, procuran dejar la informalidad atrás. "Mediante el aplicativo e.Fletex formalizamos

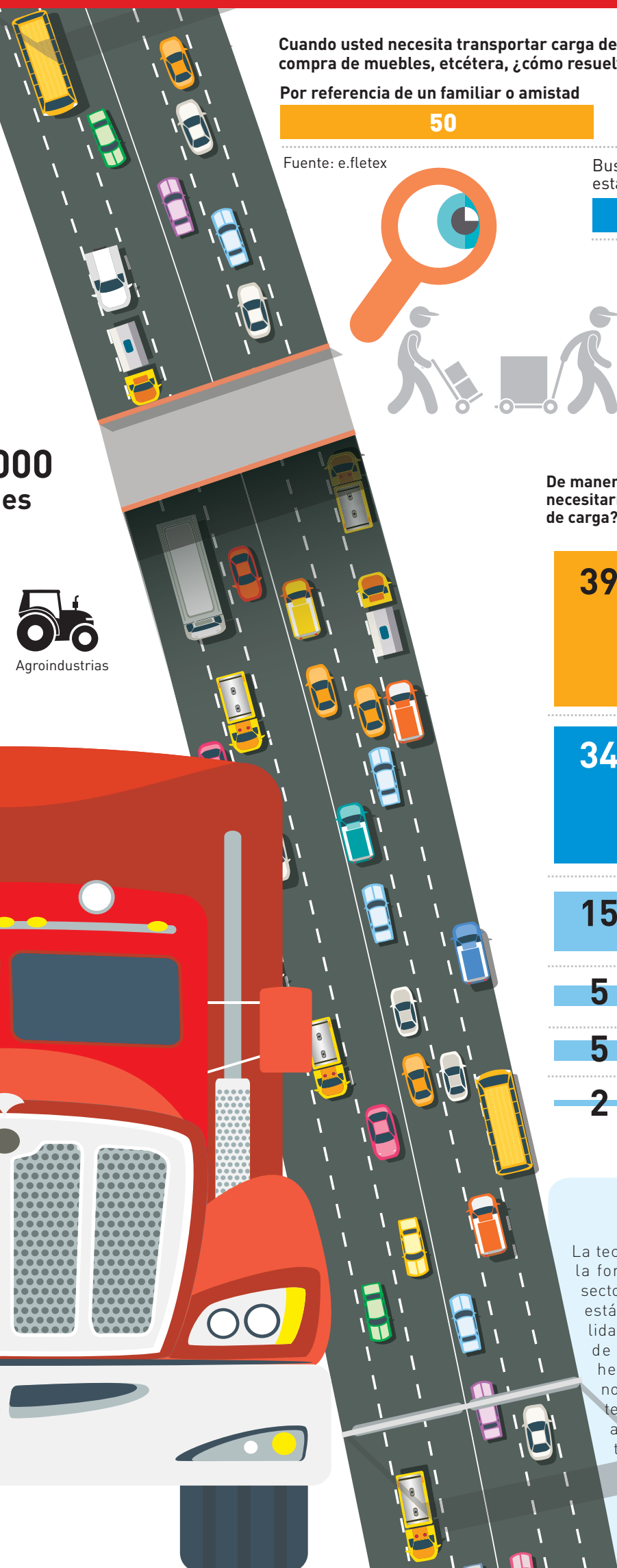
diversas empresas especialmente las denominadas hombre-camión, que antes eran tercerizados y no tenían el ingreso directo a la carga que hoy le permite esta herramienta", apunta Ganoza. Es uno de los principales objetivos de la aplicación que los transportistas se formalicen para poder trabajar con ellos. Ofertar en la aplicación precisa ser primero calificados y capacitados por la plataforma online. El transportista peruano

mayormente utiliza diésel como combustible principal; además, es uno que no se especializa en una ruta, trabaja según la ruta que implica la carga. Por otro lado, la eficiencia del gas como combustible es diferente en la Sierra y en la Costa; tampoco hay muchos proveedores de este combustible en las regiones, comenta Palacios sobre otros aspectos de la realidad del transporte peruano.

000
es



Agroindustrias



HAY QUE CONOCER LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

Pymes deben adaptarse al mercado para crecer

Haga uso de las herramientas tecnológicas que están disponibles en el mercado para dar soluciones a los problemas de sus clientes. No se olvide que debe mejorar sus procesos e innovar para ofrecer un mejor servicio y diferenciarse en el mercado.

El mundo está en constantes cambios y los negocios no se quedan atrás. En la actualidad ya no gana la empresa más grande, sino la que sabe adaptarse con mayor rapidez a las necesidades del cliente.

Se trata de una regla de oro que ayudará a que su empresa se mantenga en el mercado por más tiempo, afirma el gerente comercial de Digiflow, Armando Sánchez. Esta empresa es pionera en la facturación electrónica y ofrece la solución Perú Factura, servicio de factura electrónica para emprendedores.

El ejecutivo sugiere cuatro herramientas para potenciar su negocio y hacerlo más adaptable al mercado.

Atento al valor de la primera impresión. La imagen es un activo importante en muchas empresas, lo que brinda confianza al consumidor.

En este sentido, subraya la importancia de que se homogenice la identidad gráfica de su emprendimiento: Que la web, redes sociales, papelería, entre otros, tengan los mismos colores, logo y textos. De esta manera generará un impacto positivo y de confianza.

Tecnología

Sánchez recomienda hacer un mayor uso de la tecnología. “Disponga de las herramientas tecnológicas que potencian los negocios, una de ellas es la factura electrónica”.

Con esta solución, explica, una bodega o un comercio pequeño puede emitir boletas y facturas electrónicas por lo que podrá satisfacer las necesidades de personas naturales como jurídicas.

Asimismo, dijo que se



APORTE. La imagen es un activo importante en muchas empresas, pues brinda confianza a los consumidores.

Emprendimientos

Para el Global Entrepreneurship Monitor 2016-2017, Perú ocupa el cuarto lugar de emprendimiento con una Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) de 25.6% por encima de la media de Latinoamérica (18.8%). No obstante, refiere que también ostenta una de las tasas más altas de mortandad empresarial.

soluciona un problema que tienen muchos emprendedores: la pérdida de crédito fiscal porque suelen perder facturas de proveedores por atender sus negocios y luego, entre tanto papel, a fin

“Como emprendedores, muchos iniciamos en un entorno muy competitivo con empresas del mismo rubro y mayores recursos por su tamaño y tiempo en el mercado. No obstante, con la llegada de la tecnología y la transformación digital, se puede llegar de manera más democrática a los clientes”, dijo.

de mes no encuentran esa factura perdiendo dinero.

También sugiere innovar y experimentar. Las grandes empresas suelen tener un ritmo diferente a la de los emprendimien-

DISPONGA DE LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS QUE POTENCIAN LOS NEGOCIOS, COMO LA FACTURA ELECTRÓNICA. ASÍ, PODRÁ SATISFACER LAS NECESIDADES DE PERSONAS NATURALES Y JURÍDICAS.

tos y pequeños negocios al momento de innovar o realizar experimentos. Por la escala de las operaciones, a un emprendedor le será más fácil realizar alguna innovación en su servicio o producto, de manera controlada, lo cual permite ir perfeccionándose en el camino de acuerdo con los

resultados que vaya teniendo en su negocio.

Ambiente

Sánchez asevera que una marca que demuestra su interés por el cuidado con el medioambiente puede comunicarlo como un valor agregado para sus clientes.

“Por ejemplo, los emprendimientos que están usando o piensan implementar la factura electrónica tienen a su favor el uso cero de emisión de comprobantes de papel y es una excelente oportunidad de destacarlo”, afirma.

Refiere que si una empresa que emite 12,000 comprobantes electrónicos al año opta por la factura electrónica contribuirá directamente a evitar la tala de 57 árboles. ●

OPINIÓN

Daniel Chicoma Lúcar
Docente de PEE-ESAN

¿Cómo vender en internet?

Algunas personas creen que para vender en internet solo basta contar con una tienda virtual o una plataforma de venta, cuando lo primordial es disponer de buena información y herramientas adecuadas antes de tomar una decisión. Una pregunta que muchos se hacen es cómo llego a mi cliente.

Para empezar, tu cliente no es quien te imaginas que es, no es un cliente ideal, es una persona con múltiples creencias, formas de hacer y formas de ver el mundo. Es necesario saber más, y el buyer persona, una representación basada en aspectos reales de tu público, es la mejor manera de hacerlo. Una vez que sepas quién es tu cliente, es necesario que analices tu entorno, para conocer más de las oportunidades y amenazas que se puedan presentar. Por eso, analiza factores políticos y legales, factores económicos, socioculturales y tecnológicos. Todo desde la perspectiva de tu negocio (producto o servicio). Ahora, es importante definir tus objetivos.

Te sugiero el acrónimo SMART: específico, medible, alcanzable, realista / relevante y establecerlo en un plazo temporal.

Mi primera tienda virtual

Tengo algunas recomendaciones. Formaliza tu negocio; trabaja con un diseñador, puedes emplear plantillas para wordpress por ejemplo; puedes optar por una tienda prediseñada: Mitienda, tuvitrina, BigCommerce o Shopify; define con qué pasarela de pagos trabajarás; establece el proceso de recorrido del cliente; selecciona el sistema de distribución; publicita tu negocio; y bríndales a tus clientes la mejor experiencia de compra.

MERCADOS & FINANZAS

A favor de los consumidores

La oficina regional del Indecopi en Huancayo (Junín) asesoró entre el 2016 y junio del 2018 a cerca de 49,000 consumidores y ejerció una constante defensa de sus derechos en el mercado. Asimismo, conforme al ámbito de sus competencias impuso 1,603 sanciones por infracciones a la normativa de la protección del consumidor a diversos proveedores, con un total de 2,181 UIT en multas entre junio del

2014 y junio del 2018. Esos son algunos alcances que la directora de la Autoridad Nacional de Protección del Consumidor del Indecopi, Wendy Ledesma, expuso en la audiencia pública descentralizada Problemática del Consumidor en la Región Junín, organizada por la Comisión de Defensa del Consumidor y Organismos Reguladores de los Servicios Públicos (Codeco), en Huancayo.



Donan residuos reciclables

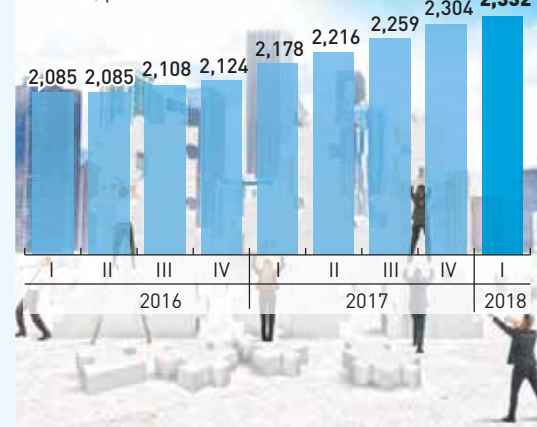
Antamina firmó acuerdos con las asociaciones civiles Aniquem, Aldeas Infantiles y Tierra y Ser en los que se compromete a entregar periódicamente residuos reciclables de sus operaciones que puedan comercializarse. "Con el reúso o venta de estos, las ONG podrían brindar atención médica, alimentación e implementos terapéuticos a niños peruanos, en

línea con la filosofía de responsabilidad social de estas organizaciones", dijo el gerente de medioambiente de la minera, Roberto Manrique. En el caso de Aniquem, se aspira a que todo niño y adolescente con secuelas de quemaduras acceda a una rehabilitación integral que le permita desarrollarse plenamente en la sociedad. Asimismo, por cada tonelada de

papel reciclado, Aldeas Infantiles otorgará 3 becas alimentarias a niños abandonados. En el caso de Tierra y Ser, cuyo objetivo es apoyar en temas sociales, educación y cuidado del medioambiente, se entregarán las botellas y tapas de plástico para cambiarlas por sillas de ruedas, andadores y aparatos terapéuticos para sus beneficiarios.

STOCK DE EMPRESAS

En miles, por trimestre



Fuente: INEI

EL Peruano

Stock empresarial

Al finalizar el primer trimestre de este año, el número de empresas activas llegó a 2 millones 332,218 unidades, 7.1% más que lo registrado en similar período del año pasado, informó el INEI.

En este período se crearon 66,067 empresas y se dieron de baja 37,449 presentando una variación neta de 28,618 unidades económicas. La tasa neta de crecimiento fue de 1.2%. Las actividades que registraron mayor variación neta de empresas fueron comercio al por menor (10,661), servicio de comidas y bebidas (4,521), comercio al por mayor (2,920), otros servicios (2,916), servicios prestados a empresas (2,546) y transporte y almacenamiento (1,855). Según actividad económica, los salones de belleza y las actividades de servicio de comidas y bebidas tuvieron la mayor tasa neta con el 2.5% cada una, seguidos de construcción, con 1.8%, y transporte y almacenamiento, con 1.5%, entre las más representativas.

Evalúan a más de 600 estudiantes

En el marco del CADE Universitario, evento para estudiantes de instituciones públicas y privadas, la empresa especializada en selección de perfiles ejecutivos PageGroup evaluó a más de 600 participantes en "La entrevista de tu vida" como parte de la iniciativa para los jóvenes de Nestlé. La head-hunter realizó dinámicas que simulaban un proceso de selección y entrevistas personales para evaluar las competencias que los participantes deberían tener. En primer lugar, debían conocer el entorno empresarial del lugar al cual se presentaban y, por otro lado, mostrar un profundo conocimiento de sí mismos.

Los mejores destinos turísticos

Punta Cana, Cusco, Cancún, Riviera Maya y Ciudad de Panamá figuran en el top 10 de los destinos más preferidos por los turistas internacionales, según Mastercard. Su Índice de ciudades destino a nivel global: Play revela que la mayor concentración de visitantes viajó por placer y relajación. Con una gran variedad de atracciones, América Latina se quedó con cinco puestos.

Textiles de exportación

Gracias a la creciente demanda de algodón y polycotton (mezcla de algodón y poliéster), la empresa Precotex Industrial fortalecerá sus despachos de textiles al mercado colombiano durante este año, informó su director comercial, Ricardo Díaz.

Detalló que las telas que exporta al vecino país del norte no son para elaborar productos de exportación, sino para abastecer la demanda interna. En tal sentido, dijo que priorizarán el envío de textiles y no de prendas de vestir, pues tienen una amplia capacidad

instalada en manufactura que compite en precios con la oferta peruana. "En Colombia se valora el conocimiento que posee la industria peruana en el manejo de la tela de punto de algodón, pero ellos dominan la tela plana, en la que exhiben más destreza", subrayó.





Alistan más sabores

Debido a la aceptación de su producto bandera, nuestros emprendedores están decididos a ampliar su línea de producción, con nuevos sabores.

“Los consumidores reconocen en la maca un producto para reducir el colesterol, pero sobre todo un energizante natural, por ello queremos ofrecerles más variedad. Tenemos previsto lanzar más sabores, lo que se concretaría en breve”.

Ampliar esta línea de producción contribuirá a fortalecer su presencia en el mercado.

“El objetivo es duplicar los ingresos. Este año presentaremos nuevos clientes, lo que aumentará nuestra presencia en Lima y provincias”, refiere.

con pulpas de maca, manzana, maracuyá y miel de abeja. Buscamos aprovechar la tendencia mundial por los productos naturales y saludables”.

Los estudios de negocios internacionales y *marketing* de Fernández son fundamentales. A ello se suma la experiencia en *marketing* de Pilar Salomé y la experiencia de Marco Torres en la publicidad.

“Todo ello genera una sinergia que nos ayuda como empresa joven”, subraya.

Valor

La empresa no cuenta con cultivos propios, pero sí con proveedores. En este caso trabajan con cuatro agricultores y un grupo de intermediarios.

La maca es adquirida en Junín, mientras que la manzana y el maracuyá provienen del norte del país. La miel es de Chanchamayo.

“Tenemos una capacidad de producción de 60,000 botellas al mes bajo el servicio de maquila con una planta ubicada en Lurín”, detalla.

Maca Fruits se vende en Lima y provincias como Cusco, Chiclayo y Junín, entre otros. ●

TRES JÓVENES SACAN ADELANTE INDUSTRIA FERSAL

FORTALEZA EMPRENDEDORA

La suma de esfuerzos genera buenos resultados. Bajo la marca Maca Fruits, tres jóvenes empeñosos buscan hacer empresa con un producto que está llamando la atención de los consumidores. Ahora se preparan para ampliar su línea de producción con nuevos sabores.

Escribe
Sonia Domínguez

La persistencia da resultados y eso lo sabe muy bien Nehemías Fernández, quien tuvo que pasar por dos experiencias negativas (una en el sector textil y la otra en la exportación de jengibre) para ajustar su visión empresarial.

Ahora junto con su pareja, Pilar Salomé, y Marco Torres; están sacando adelante a Industria Fersal, que tiene un

año en el mercado con resultados alentadores.

“Fundé Industria Fersal con una visión más experimentada y estamos en el mercado con una bebida energética elaborada a base de maca, manzana, maracuyá y miel. Se trata de nuestro producto bandera y nos está abriendo varias puertas”, comenta bastante optimista.

Promoción

Refiere que este producto fue parte de un plan de negocios

OFRECEMOS UNA BEBIDA ENERGÉTICA NATURAL Y NUTRITIVA ELABORADA CON PULPAS DE MACA, MANZANA, MARACUYÁ Y MIEL DE ABEJA. APROVECHAMOS LA PREFERENCIA POR LO SALUDABLE.

que desarrolló como trabajo final en la universidad.

“La mezcla de insumos que utilizamos funcionó y es aceptada por el mercado”, explica el emprendedor.

Por ahora están participando en ferias y ruedas de negocios en diversas partes del país, con el fin de dar a conocer las principales características de su bebida.

“Todavía estamos concentrando nuestros esfuerzos en el mercado local, pero el objetivo de mediano plazo es que nuestro producto se conozca en el mercado exterior”, asevera.

En este sentido, comentó que tienen un contrato de exclusividad con un distribuidor estadounidense.

Para ello, cuentan con un certificado sanitario.

“Ya hemos enviado varias muestras. En cuanto se aprueben los primeros envíos nuestro producto será comercializado, además de Estados Unidos, a Canadá, Argentina, México y Chile”, adelantó el gerente general de Industria Fersal.

Insumos

Nuestro producto, agrega, utiliza insumos peruanos. “Ofrecemos una bebida energética natural y nutritiva elaborada