

1,164

MILLONES DE DÓLARES ES EL SUPERÁVIT QUE REGISTRÓ LA BALANZA COMERCIAL PERUANA EN JUNIO DE ESTE AÑO, LA TASA MÁS ALTA EN LO QUE VA DEL 2018.



Se cumple con las cuotas

El ministro de la Producción, Raúl Pérez-Reyes, afirmó que en la primera temporada de pesca de anchoveta, que empezó el 12 de abril, se descargaron tres millones 247,693 toneladas para el consumo humano indirecto. La cifra equivale al 97.2% de la cuota asignada por Produce (de 3.3 millones de toneladas) para la zona norte y centro del país. "Desde el 2011 no se registraba [a nivel semestral] un volumen de descarga tan alto", refirió.



SUPLEMENTO SEMANAL
DIARIO OFICIAL
DEL BICENTENARIO

El Peruano

andina

Segunda Etapa. Año 5. Edición N° 277
Miércoles 15 de Agosto de 2018

ECONÓMIKA

NEGOCIOS, INVERSIONES Y FINANZAS

ES IMPORTANTE AGILIZAR EL PASO

Perú y la necesaria transición hacia la era digital

El presidente del Comité Organizador de CADE Digital, Jaime Aguirre, explicó cómo la digitalización puede ayudar a dinamizar nuestra competitividad, del mismo modo en que lo hicieron Estonia y otros países. CADE Digital se realizará este 15 y 16 de agosto en el Centro de Convenciones de Lima.

Escribe **Rodolfo Ardiles V.**

¿Por qué marcha tan lenta la transformación digital en el Perú?

—“No es que estemos moviéndonos lentamente. Sucede que estamos igual

que hace dos años, mientras los demás países aceleraron el paso en materia de transformación digital y lo podemos ver en los resultados de los *ranking* de competitividad y de transformación digital.

CONTINÚA EN LA PÁGINA 2»

ENTREVISTA



COMPETITIVIDAD. El uso de las nuevas tecnologías también permite desarrollar una economía mucho más fortalecida, afirmó Aguirre.

» VIENE DE LA PÁGINA 1

Por ejemplo, en el 2015 nuestro país estaba en el puesto 35 del ranking Global de Competitividad que elabora el Foro Económico Mundial. Pero el 2017 caímos 23 posiciones en cuanto a las facilidades que brinda el Perú para hacer negocios.

Asimismo, estamos mal ubicados en el ranking de Competitividad Digital que publica el *IMD World Competitive Yearbook* (WYC), realizado por la escuela de negocios IMD de Lausana, en Suiza. En el 2016 estábamos en el puesto 58, pero un año más tarde retrocedimos al

–¿Cómo abordarán ese problema en el CADE Digital?

–“Naturalmente, esa es una de las preocupaciones que pone de manifiesto el CADE Digital. Nosotros hacemos un llamado para que el Perú tome con sentido de urgencia los cambios necesarios que deben realizarse para adoptar estas tecnologías. Me refiero a cambios en cuanto a la cultura de las empresas, infraestructura, generación de talentos y procesos, entre otros temas.

–¿Qué medidas han adoptado los países que nos han tomado la delantera?



–Quizás una de las primeras cosas que hicieron es elaborar un marco legal atractivo. Asimismo, establecieron una infraestructura que permite la generación de iniciativas de conexión y acceso. Ello permite la democratización del acceso a las telecomunicaciones.

–¿A qué se refiere con

democratización del acceso a las telecomunicaciones?

–Puedo citar el caso de Estonia. Para este CADE Digital, tendremos la participación del expresidente de ese país Toomas Hendrik Ilves.

Allí se desarrollaron iniciativas que facilitaron el acceso y la formación de empresas, inclusive fuera del

SE TIENE LA IDEA DE QUE LOS EQUIPOS DIGITALES SON COSTOSOS, PERO, NATURALMENTE, LA TECNOLOGÍA ES COSTOSA CUANDO RECEPCIÓN APARECE.

Digitalización del Estado

Al referirse a la digitalización del Estado, el presidente del Comité Organizador de la CADE Digital explicó que, aunque se trata de algo complejo, no debería ser difícil. Comentó que para realizar el cambio se debe considerar que la transformación digital no significa hacerlo de manera manual en forma virtual.

“Si los procesos no son modernizados, to-

dos los procesos para avanzar seguirán siendo engorrosos”, afirmó Aguirre.

Agregó que ello va más allá de adoptar herramientas tecnológicas.

“Se requiere de un cambio cultural. Debemos revisar los procesos y eliminar aquellos pasos improductivos e innecesarios, de manera que se garanticen los servicios a los ciudadanos”, aseveró.

país, pero accediendo a todos los beneficios que otorga la Unión Europea.

A ello se suman los beneficios que se dieron en integración y servicios para el ciudadano digital. Aquí también se han dado pasos, aunque tardíamente, por lo que veremos sus frutos más adelante. Vamos a enterarnos de ello justamente en las exposiciones de la CADE Digital.

–¿El retraso también incluye el marco legal?

–Así es. Precisamente, nuestros pares latinoamericanos nos están rebasando, como es el caso de Uruguay; y la diferencia es aún mayor si nos comparamos con Estonia que, como reitero, se trata de un caso emblemático.

En ese país, un ciudadano tiene derecho de acceso a las comunicaciones y al Internet.

–¿Quiere decir que allá la conexión a Internet es un servicio público?

–Efectivamente. Se trata de un servicio público y lo que han logrado con ello, según datos del Foro Económico Mundial, es que su país se ubique dentro de los primeros 30 escalones de competitividad global.

Como podemos ver, la contraparte de la digitalización es ayudar a la economía del país para que se torne más competitiva y productiva, así como para atraer más inversiones.

–¿En el Perú es muy costosa la conexión a Internet?

–Estamos ligeramente por encima del promedio latinoamericano. Digamos que hay espacio para la aparición de nuevas empresas, lo cual hace que aquellas ya establecidas bajen sus tarifas.

–¿El proceso de transformación digital es costoso?

–No lo es, aunque en un primer momento nos lo parezca y quisiera explicarlo.

Anteriormente, las pequeñas y medianas empresas debían tener manejos de sistemas internos, como la contabilidad y planillas, que a su vez significaba contar con una serie de equipos y dispositivos a lo que se sumaba el grupo humano encargado de operar estos dispositivos.

Hoy en día, se puede acceder a todo ello con solo una máquina y solamente requiere conectarse a la red energética para el consumo, de manera que ya no se necesita tener todo ese equipo sofisticado y costoso. Creo que la idea de que la digitalización es costosa es solo una creencia.

–¿Cómo está manejando el proceso de digitalización del sector privado?

–Posiblemente no esté caminando a la velocidad que debería, pero sí está avanzando.

El sector privado viene incorporando sistemas digitales que permiten tener procesos mucho más veloces y, en algunos casos, reemplazar funciones que antes eran desempeñadas por una persona, las que realizaba en un tiempo determinado por el horario de trabajo.

Pero si nos fijamos en los procesos comerciales, veremos que pueden ser realizados por el propio cliente, ingresando a las máquinas para solicitar precios; y estamos hablando de sistemas que operan las 24 horas del día, de manera que esto aporta en beneficio del consumidor, haciéndolo más exigente. ●

67%
DE LA POBLACIÓN DE LIMA tiene acceso a Internet, según el INEI.

54%
DE LA POBLACIÓN MUNDIAL (alrededor de 4,157 millones de personas) tiene acceso a Internet.

INFORME

NUEVAS CADENAS IRRUMPEN EN EL MERCADO DE ABARROTOS Y COMIDAS

La conveniencia de comprar

Un lugar limpio, ordenado, con una importante variedad de productos y muy seguro es la combinación que todo consumidor busca al acudir a una tienda. Estas son las características de las denominadas tiendas por conveniencia. Tambo+ es una clara muestra de ello.



Datos

- En la actualidad, Tambo+ vende más de 10,000 platos al mes entre ají de gallina, seco de pollo, arroz con pollo y chaufa de pollo. El plato preferido por los clientes es el ají de gallina.
- La gran mayoría de los que compran en este nuevo formato lo hacen para llevar y consumirlo por las noches.
- Tambo+ tiene más del 50% de participación de mercado en el sector de tiendas por conveniencia.
- Este formato tiene aceptación en los cuatro niveles económicos, por lo que es considerado como formato democrático.

En los últimos años, un concepto relativamente nuevo en el país, aunque ya es conocido en otras partes del mundo, se viene imponiendo en el competitivo mercado comercial. Se trata de las denominadas tiendas por conveniencia.

Son establecimientos con menos de 500 metros cuadrados, con un horario comercial superior a las 18 horas y un período de apertura de 365 días del año.

Estos locales comerciales poseen un amplio surtido de productos, centrado en bebidas, alimentación, productos de estanco, bazar, entre otros.

Las tiendas por conveniencia están ubicadas en el centro de las ciudades, aunque también se engloban bajo esta denominación otros locales como los situados junto a estaciones de servicio o aquellas

EVOLUCIÓN DE LAS TIENDAS POR CONVENIENCIA (en millones de soles)



situadas en los aeropuertos.

Y es que, a diferencia de los supermercados y los mercados tradicionales, las tiendas por conveniencia buscan ofrecer lo mejor de ambos formatos: la seguridad, limpieza y orden de los primeros; y por la cercanía y

el trato mucho más personal en el caso de los mercados tradicionales.

El caso Tambo+

En el Perú, uno de las cadenas que ha cobrado singular presencia en este segmento es Tambo.

El director y gerente de la línea comida de Tambo+, Jorge Palomino, sostuvo que esta cadena de tiendas por conveniencia inició sus operaciones en el Perú en el 2015.

“A la fecha tenemos más de 220 tiendas distribuidas en todo Lima. No obstante, los distritos con más tiendas son San Juan de Lurigancho, Miraflores, Callao, San Martín de Porres, Surco y San Miguel”, comentó.

Agregó que el concepto que aplica a la cadena Tambo+ es el de practitienda. “Queremos que las personas encuentren todo lo que buscan en nuestros locales. Por ello, nos hemos diversificado hacia otros rubros para facilitarle la vida a las personas”, aseveró Palomino.

Línea comida

Por lo general, una tienda por conveniencia es reconocida básicamente como un establecimiento que ofrece productos tipo abarrotes, bebidas de diverso tipo y alguno que otro producto no convencional (regalos, accesorios, entre otros).

Sin embargo, Tambo+ lanzó recientemente su nueva línea de comidas caseras.

“Es una categoría de comidas preparadas, la cual actualmente representa el 20% de todo el negocio de Tambo+”, refiere el gerente de línea comida de la empresa.

Palomino sostuvo que el consumidor peruano en la actualidad viene tomando el concepto de tiendas por conveniencia de una forma mucho más dinámica.

“Hemos sabido aprovechar los beneficios que ofrecen los establecimientos comerciales tradicionales. Esto crea una nueva cultura de compra en la población”, precisó.

Romper mitos

De acuerdo con el ejecutivo, por lo general cuando un producto ingresa al mercado a un precio asequible, su calidad es puesta en duda. No obstante, esto no ocurre con la línea comida de Tambo+.

“Nos aseguramos que nuestros proveedores cumplan con todas las normas de calidad establecidas. Lo que queremos estener un elemento diferenciador para satisfacer a los clientes”, manifestó.

El objetivo de Tambo+ es cerrar el año con un aproximado de 300 tiendas, para luego iniciar una expansión hacia provincias a partir del 2020, con un promedio de apertura de dos tiendas por mes. ●



MIDE DESEMPEÑO DE LA ECONOMÍA

CONSTRUCCIÓN

USOS Y COSTUMBRES

El sector de la construcción es un eficaz termómetro de la economía. Por ello, cada vez es más importante no solamente construir, sino también cómo se construye y se garantiza que la inversión sea eficiente y productiva.

Escribe **Fernando Mac Kee Tueros**

En Lima

Cornejo anunció que el Cercado de Lima tendrá un nuevo centro comercial de diseño a la peruana.

“Se levantará en lo que ahora se conoce como El Hueco. Será una mezcla de centro comercial con galería, de cinco pisos y más de 1,400 propietarios. Se está a la espera de que las autoridades municipales den el visto bueno y la correspondiente licencia para iniciar las obras a fines de año”, detalló.

El ejecutivo sostuvo que la inversión es de 65 millones de dólares; los locales son de 13 metros cuadrados y el centro contará con cines y restaurantes.

“Por supuesto, el centro comercial será administrado por una empresa privada especializada”, refirió el gerente de CV Project.

Cuando se examina al sector construcción, es fácil limitarse a lo tangible, a la obra en sí y lo que costó para hacerla realidad; en muchas ocasiones, se pasan por alto intangibles que son fundamentales para esta actividad.

Construir es más que edificar; es preciso supervisar y gerenciar la administración de esta. Una adecuada supervisión, evaluación técnico-financiera y asesoría de proyectos pueden hacer que la obra sea más rentable y no genere, a la postre, pérdidas.

Una de las creencias respecto a la supervisión es que se le considere como un gasto más y no como una inversión. Carecer de gerencia en este campo ocasiona que los presupuestos se queden cortos y que deban ampliarse mediante adendas, lo que genera espacios para malos manejos.

El sector es fundamental para el país. El ministro de Vivienda, Construcción y Saneamiento, Javier Piqué, comentó que el rubro es sólido y se espera una expansión anual de 7% a diciembre.

La construcción crece por la inversión en infraestructura, reconstrucción del norte, minería y nuevas viviendas. Solo en julio se desembolsaron 756 créditos Mivivienda; entre enero y julio se hicieron realidad 4,709 créditos; 25% más que en el período del 2017 (3,751 créditos).

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (Inei) indicó que solo de enero a mayo de este año el sector Construcción creció 7.21%.

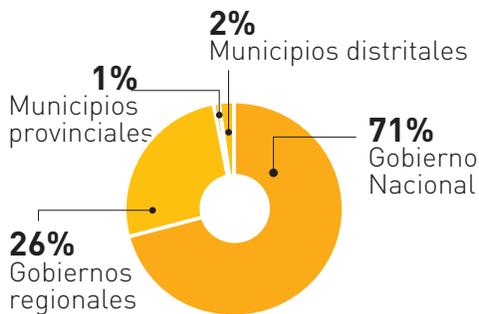
Panorama y oportunidad

Con la existencia de nuevos proyectos y las inversiones que implican, hay un excelente panorama y oportunidades. Hay megainversiones que repercuten positivamente, como el Metro de Lima, con más de 5,600 millones de dólares; los Juegos Panamericanos, con 1,260 millones; la expansión del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, con 800 millones, entre otras.

Desde el sector privado también hay optimismo. En

Total transferido 2017

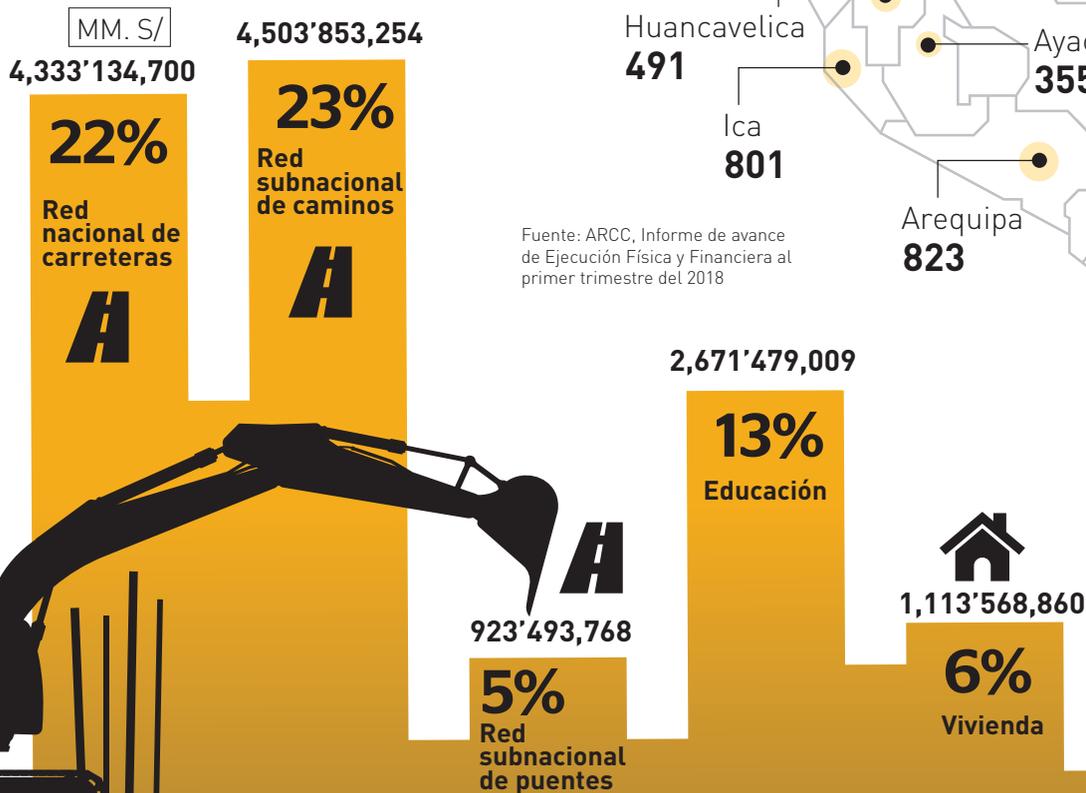
A diciembre 2017
S/ 1,783



HAY TRES PROYECTOS DE HOTELES DE CUATRO Y CINCO ESTRELLAS DE FORMATO CORPORATIVO EN SAN ISIDRO Y MIRAFLORES.

PRONTO SE INICIARÁ LA CONSTRUCCIÓN DE MEGAPOLVOS, EN LOS OLIVOS, CON 20,000 METROS CUADRADOS, EN DONDE SE UBICARÁN 1500 LOCALES.

INVERSIÓN EN RECONSTRUCCIÓN (%)



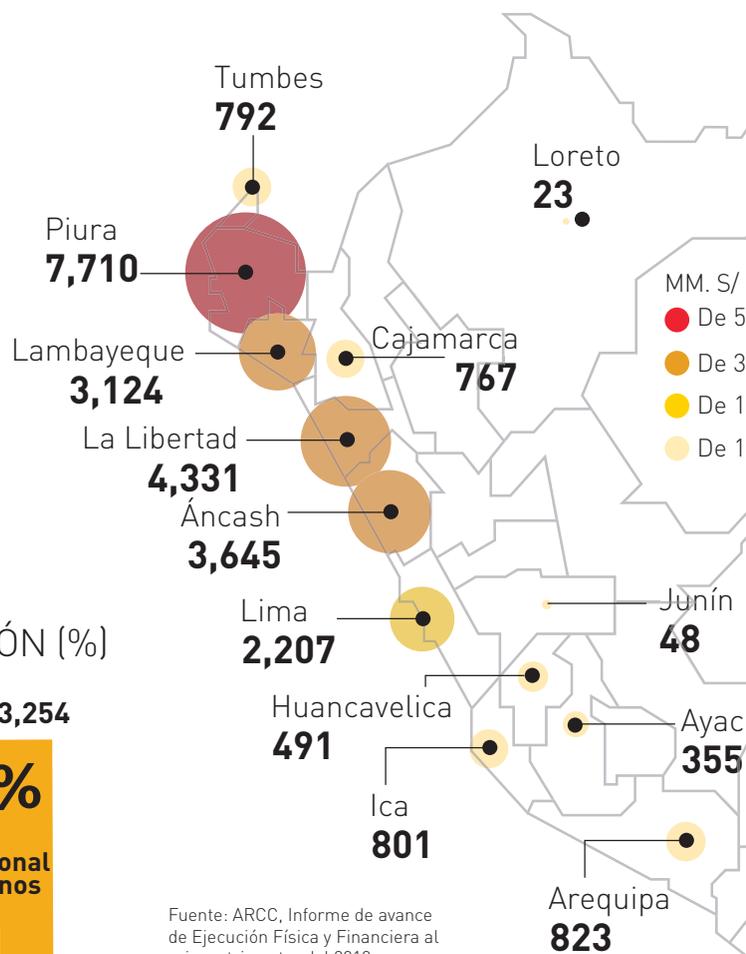
SECTORES PRIORIZADOS

49% Transportes 13% Educación 6% Vivienda

DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE RECURSOS

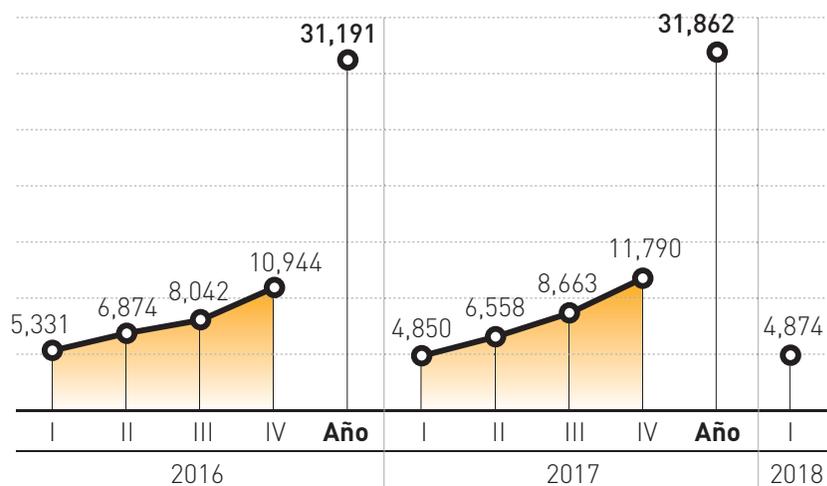
Del Plan Integral para la Reconstrucción con Cambios

TOTAL NACIONAL: S/ 25,655 millones



Fuente: ARCC, Informe de avance de Ejecución Física y Financiera al primer trimestre del 2018

INVERSIÓN PÚBLICA (en millones de soles)



Fuente: BCR

El Peruano

Tramitología

Un aspecto que llama la atención en el sector de la construcción en lo referente a los obstáculos que afectan al sector es el elevado nivel de trámites documentarios que las empresas deben hacer para ejecutar sus proyectos, conocido como tramitología.

“Es preciso empoderar al vecino y así evitar los engorrosos cuellos de botella”, sostuvo el

gerente general de CV Project.

Cornejo agregó que es deseable reforzar el liderazgo. “No podemos esperar un año para obtener la conformidad para ejecutar una obra”.

Dijo asimismo que el índice de accidentes de trabajo se reducirá con una adecuada supervisión de obra. “El tema de los accidentes no es una cuestión menor”.

EL MINISTERIO DE VIVIENDA AUTORIZÓ LA TRANSFERENCIA DE 271 MILLONES 429,820 SOLES A FAVOR DEL FONDO MIVIVIENDA, DESTINADA AL FINANCIAMIENTO DEL BONO FAMILIAR HABITACIONAL (BFH).

gura Carlos Cornejo, gerente general de CVProject, empresa especializada en gerencia, supervisión y asesoría de proyectos en el sector construcción.

Sostiene que para potenciar más al sector es necesario, además de inversiones, hacerlo de la mejor manera.

“Una adecuada gerencia de proyectos y supervisión ahorra entre 5% y 10% de la inversión de esta”.

Inclusive, agrega Cornejo, el ahorro también es de tiempo por la ejecución de las obras, ya que no se dilatan los plazos de entrega, se garantiza la calidad, el alcance del proyecto y se evitan posteriores arbitrajes y disputas legales por incumplimiento de contrato. Destaca que el sector se beneficia por la reconstrucción, las habilitaciones urbanas en el norte y el aumento de la inversión pública.

Usos y costumbres

Uno de los problemas son los usos y costumbres que perduran en el sector. Todavía somos “todistas”, los constructores quieren asumir también la supervisión y la consideran como gasto innecesario. En nuestro medio, solo el 50% en construcción tiene supervisión a cargo de entidades externas independientes, especialmente en Lima. En provincias somos laxos en temas de seguridad, calidad, y acabados.

El gerente general de CV Project señala que la administración y supervisión es prioritaria porque la construcción, solo en el 2017, aportó 30,000 millones de soles al producto bruto interno (PBI). “Es urgente hacer las cosas bien y no pensar que ‘lo sé todo’”.

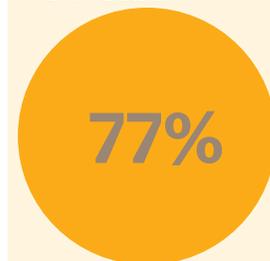
Cornejo destaca el des-trabamiento de proyectos, como es el plazo récord para levantar la Villa Panamericana. “La construcción de clínicas, hospitales, centros comerciales y viviendas comienza a acelerarse”.

Recordó que la construcción no solo brinda oportunidades a los trabajadores de sector, sino también a los ingenieros, diseñadores, asesores financieros y legales. ●

TIPO DE INTERVENCIONES En millones de soles

19,579

Reconstrucción con cambios de infraestructura afectada



5,446

Prevención y desarrollo urbano



450

Fortalecimiento de capacidades institucionales y otros*



los últimos años, el Perú fue uno de los pocos países que tuvo un crecimiento en el sector Ingeniería y Construcción de manera sostenida, debido a la inversión pública y privada y Obras por Impuestos (OxI); también por los megaproyectos y la minería.

“Se prevé crecer entre 6% y 8% en los próximos años”, ase-

200000

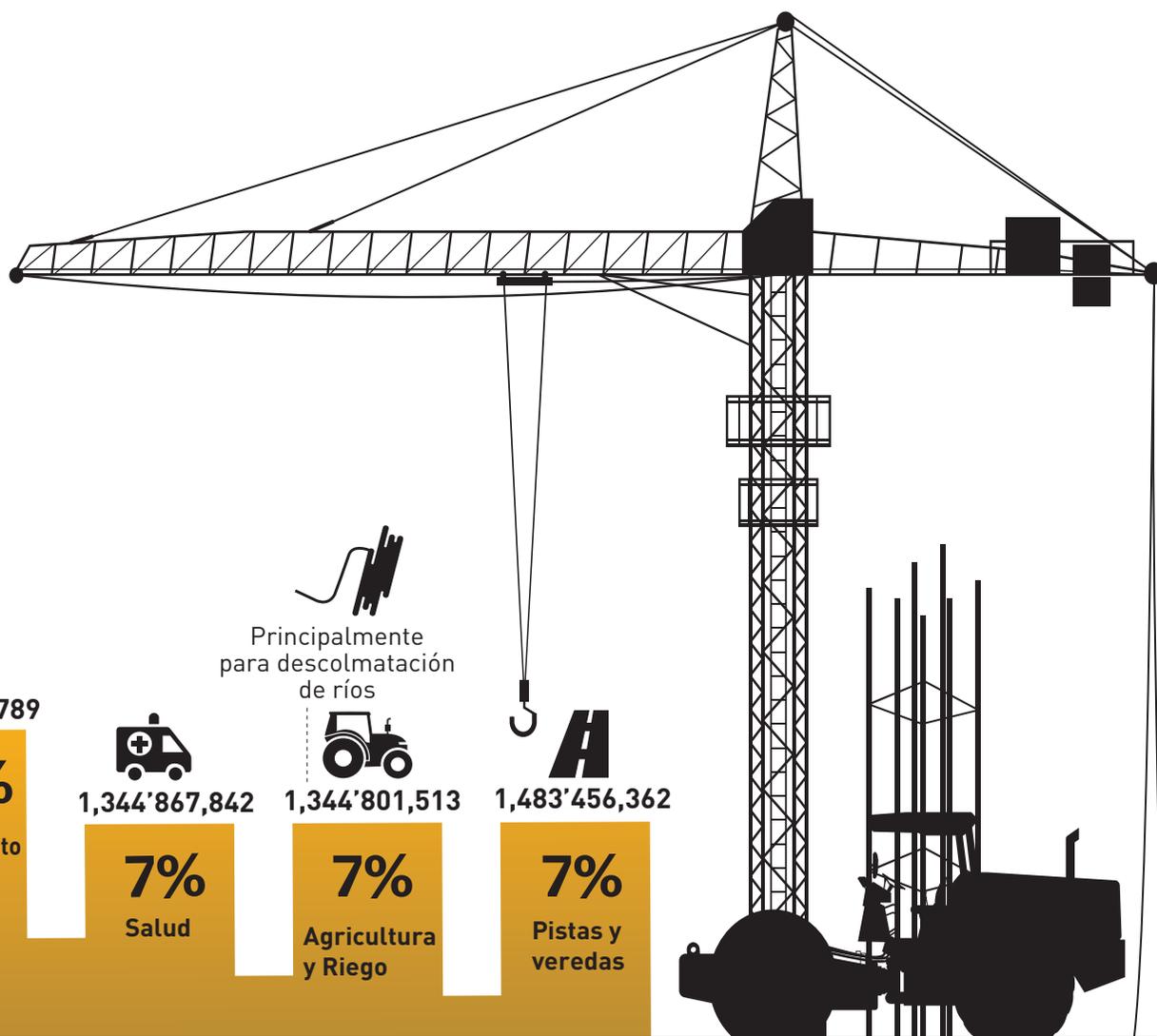
MIL VIVENDAS ES LA OFERTA de las empresas privadas, las que serían colocadas este año.

3%

ES EL CRECIMIENTO proyectado que el sector Construcción alcanzará este año.

710000

FAMILIAS SERÁN beneficiadas con la compra o mejoramiento de viviendas mediante Mivivienda.



0,000-8,000
0,000-5,000
0,000-3,000
0,000-3,000

ucho

2,040'556,789

10%

Saneariento

1,344'867,842

7%

Salud

1,344'801,513

7%

Agricultura y Riego

1,483'456,362

7%

Pistas y veredas

Principalmente para descolmatación de ríos

50% Vivienda y saneamiento

EL OBJETIVO ES LA FIDELIZACIÓN

Experiencias, Nuevo concepto en obsequios

Por lo general, en situaciones especiales, como onomásticos o aniversarios, estamos acostumbrados a recibir un regalo físico. Sin embargo, hoy los obsequios ya no son tangibles, pues son reemplazados por “experiencias” más duraderas.



La experiencia, palabra proveniente del latín *experientia*, es el hecho de haber presenciado, sentido o conocido algo. La experiencia es la forma de conocimiento que se produce a partir de estas vivencias u observaciones.

Ese es el concepto básico de este término y, como podría entenderse en un primer momento, se trata de algo que debe ser vivido para que pueda ser apreciado y recordado.

Entonces, si consideramos que la experiencia es algo que proviene de una vivencia, ¿es posible regalar experiencias? Por supuesto que sí. Es más, las experiencias pueden venir empaquetadas,

Tipos de experiencia

De acuerdo con el portal Entrepreneur, dentro del marketing de experiencias se puede distinguir básicamente cuatro tipos de vivencias:

- **Lassensoriales.** Mediante este tipo de experiencias, se trata de “atacar” los cinco sentidos de los clientes.
- **Las afectivas.** Estas vivencias se enfocan funda-

mentalmente en los sentimientos de las personas.

- **De conocimiento.** Apela a los pensamientos y al intelecto de los consumidores.
- **Las físicas y de estilo de vida.** Se relacionan con conceptos de estatus, estereotipos e identificación social.

A veces, la experiencia no requiere una inversión millonaria, sino tener una buena inventiva.

listas para ser disfrutadas.

Ese es el concepto bajo el cual trabaja BigBox, una empresa que fue creada con el único fin de ofrecer a los

usuarios experiencias que no podrán olvidar.

“BigBox es una plataforma corporativa cuyo objetivo es brindarles experiencia a

nuestros clientes. Tenemos alrededor de 600 empresas que han comprado o adquirido experiencias en Big Box, debo precisar que las personas que compran las experiencias necesitan la disfrutan o las viven”, afirmó el gerente general de BigBox Perú, Francisco Garibaldi.

El marketing

Pero, ¿cómo nace esta nueva forma de reconocimiento? El marketing de experiencias es una idea de negocio surgida en Estados Unidos a finales de la década de 1990, un paso más del marketing tradicional.

La clave está en el hecho de que vivir experiencias permite que estas queden impresas en la memoria de

EN LA ACTUALIDAD, LOS CONSUMIDORES TAMBIÉN BUSCAN PRODUCTOS O SERVICIOS QUE LES PERMITAN SATISFACER SUS GUSTOS, DESEOS Y EMOCIONES.

los consumidores.

Es, precisamente, estas vivencias las que comprometen a los consumidores a asumir una especie de fidelidad de marca, mucho más efectiva que la que se obtiene al obsequiar un bien tangible.

“Lo que buscamos es que las personas que adquieran las experiencias sean promotores de las mismas; solo lo lograremos si estas personas las viven y, por ende, las recomiendan a los demás”, aseveró Garibaldi.

No obstante, ofrecer una experiencia no significa hacer cosas necesariamente atractivas, llamativas o costosas; ante todo, se trata principalmente de escuchar al cliente e identificar sus expectativas.

Solo así se podrá determinar el valor agregado adecuado para realmente impactarlos con momentos de diversión, alegría, placer, relajación, estatus, aprendizaje o belleza.

Corporativos

¿Quiénes son los que hacen un mayor uso de este recurso? De acuerdo con el gerente general de BigBox, el mercado corporativo es el que concentra la mayor porción de este segmento.

“El mercado corporativo comprende aproximadamente el 80% de la facturación. Empresas como bancos, AFP, aseguradoras, consumo masivo, *retails*, adquieren estos paquetes para fidelizar a los clientes”, sostuvo Garibaldi.

Y es que, de acuerdo con una investigación realizada por Freeman, el 51% de las empresas de marketing recomiendan la estrategia experiencial como una de las mejores fórmulas a poner en práctica en los próximos tres a cinco años.

Por ello, ofrecer obsequios con cada compra, regalar actividades de ocio o dar la oportunidad al cliente de que pruebe un producto antes de comprarlo resultan buenas estrategias que ayudan significativamente a que un consumidor vuelva.

Esa es la finalidad de la estrategia. No desperdicie esta interesante oportunidad. ●

CURSOS, EVENTOS Y CAPACITACIONES

AGENDA PYME

15, 16 Y 17 DE AGOSTO

Seminario

La normatividad laboral es objeto de modificaciones y ajustes. Nuevas regulaciones tienen directa implicancia en la administración del personal. Por ello, es imprescindible realizar una exigente y rigurosa administración de las remuneraciones del personal.

Informes: 715-3131 anexo 118

16 DE AGOSTO

Foro

El segundo Foro de Turismo: Conectividad aérea como motor de desarrollo del turismo en el Perú tiene por objetivo conocer el impacto económico de la conectividad aérea en el Perú, así como poner en debate la necesidad de construir una visión estratégica y plan nacional de transporte.

Informes: 219-1765

17 Y 18 DE AGOSTO

Seminario

Una subestación eléctrica debe modificar los niveles de tensión de una infraestructura para que la energía sea transportada, distribuida y usada. Las fallas en los sistemas que funcionan con electricidad se traducen en pérdidas económicas, por lo que se hace necesario asociar el mantenimiento eléctrico de las subestaciones como una tarea preventiva.

Informes: 715-3131

21 DE AGOSTO

Conferencia

Es primordial capacitar a las personas involucradas en las áreas de negocio sobre los cambios normativos en relación con el sistema de emisión electrónica y su impacto en las organizaciones. Así, estaremos preparados para afrontar con éxito las obligaciones tributarias respecto a la emisión de comprobantes de pago electrónicos.

Informes: 998 266 773

MERCADOS & FINANZAS

Mujeres en el sector construcción

En el transcurso del año, el Servicio Nacional de Capacitación para la Industria de la Construcción (Sencico) ha formado a más de 7,000 mujeres en sus distintas sedes en todo el país, ofreciendo diferentes cursos y carreras técnicas vinculadas al sector construcción, afirmó el presidente ejecutivo de la institución, Miguel Estrada.

Refirió que Sencico cuenta con alumnas en sus

21 sedes. Sin embargo, las ciudades con una mayor participación de mujeres son Lima, Piura y Chiclayo, Arequipa, Trujillo y Cusco.

“El empoderamiento de la mujer puede empezar por el conocimiento y la formación que el Sencico les ofrece mediante su oferta educativa. Así, fortalecemos sus capacidades y fomentamos la igualdad entre hombres y mujeres”, puntualizó Estrada.



Expomin Perú 2018 en vitrina

Los organizadores de Expomina Perú 2018 consideraron que este año será del impulso minero, tal como lo confirman estadísticas del Banco Central de Reserva (BCR) con relación al crecimiento de las exportaciones tradicionales de productos mineros metálicos como cobre, oro, plata y zinc, entre otros; las cuales se incrementaron en 20.4% entre enero y mayo de

2018.

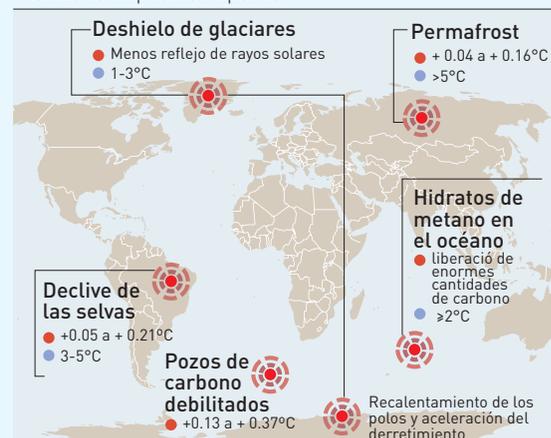
“La minería puede dar el impulso necesario para que la economía no pierda su ritmo de crecimiento y que continúe la generación de empleo”, afirmó el presidente del evento y gerente general de Newmont Perú, Javier Velarde.

Expomina Perú 2018 se realizará del 12 al 14 de setiembre en Lima; y congregará a empresarios,

profesionales, colaboradores, proveedores nacionales e internacionales de más de 30 delegaciones extranjeras, representantes de gobiernos regionales y locales, compañías mineras y constructoras, que se contactarán con potenciales compradores para iniciar transacciones comerciales y expectantes negocios.

LOS PUNTOS DE INFLEXIÓN DEL CLIMA

El Acuerdo de París podría ser insuficiente para estabilizar la temperatura del planeta



Reducción de los gases de efecto invernadero para limitar a 2°C el aumento de la temperatura
 Fuente: PNAS/AFP El Peruano

La Tierra será un invernadero

El planeta necesita urgentemente una transición a una economía verde porque la contaminación por combustibles fósiles amenaza con empujarlo hacia un duradero y peligroso estado invernadero, advirtieron los investigadores.

Si el hielo polar continúa derritiéndose, los bosques reduciéndose y los gases de efecto invernadero aumentando a nuevos máximos (como ocurre actualmente cada año), la Tierra llegará a un punto de inflexión, es decir, un punto de daño irreversible.

“Cruzar ese umbral garantiza un clima de entre cuatro y cinco grados Celsius mayor que en la era preindustrial y niveles del mar de entre 10 y 60 metros más altos que hoy y eso podría pasar apenas en algunas décadas”, afirmaron los científicos en las Actas de la Academia Nacional de Ciencias.

Realizaron operativo en Polvos Azules

Inspectores de la Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (Sunafil) brindaron orientación a 160 empresarios del emporio comercial Polvos Azules, acerca de su deber de registrar a sus trabajadores en la planilla electrónica, así como inscribirlos en la seguridad social y en pensiones. En el operativo, los inspectores identificaron que algunas de las razones sociales de los negocios no coincidían con la registrada.

Asimismo, otros empleadores manifestaron que no contaban con las respectivas boletas de venta. En la intervención participaron 20 inspectores auxiliares y un supervisor inspector.

Entel es la preferida por millennials

Diversos estudios revelaron que para los millennials son muy pocas las empresas que les generan confianza para desarrollar su talento creativo y disruptivo y, entre ellas, la empresa de telecomunicaciones Entel destaca como la única operadora en el ranking de los 10 mejores lugares para trabajar en este segmento, de acuerdo al último informe de Great Place to Work.

Etna ingresa a Estados Unidos

La empresa peruana de soluciones de energía Etna anunció su ingreso a Estados Unidos con todo su portafolio de productos Libre Mantenimiento y baterías para carros de golf eléctricos. La estrategia es desarrollar productos orientados especialmente

a cada uno de los consumidores en ese mercado.

El gerente de Marketing de Etna, Raúl Salvatierra, destacó que el parque automotor norteamericano es muy atractivo para la empresa, ya que cuenta con una fuerte presencia de maquinaria pesada,

la cual representa un 50%; mientras que el 40% corresponde a vehículos ligeros. “En esta categoría, la penetración de vehículos de lujo es de 25%, a diferencia del mercado latinoamericano en donde los vehículos de alta gama llegan al 10% del total”, refirió.





El comportamiento crediticio es un aspecto muy valorado por las entidades financieras en el país. Sin embargo, muchos emprendedores y empresas están registrados en las centrales de riesgo por un mal manejo de sus finanzas. En el corto y mediano plazo, esto les impide acceder a capital de trabajo mediante un préstamo. ¿Qué pueden hacer los emprendedores para no caer en esta situación? El gerente general de la consultora financiera Prestamype, Carlos Ferreyros, detalla cinco consejos para crear un perfil crediticio positivo.

Pague sus deudas pendientes. El primer paso para que un emprendedor mejore su historial crediticio es liquidar las deudas pendientes con cualquier entidad bancaria o *fintech*. En caso de que no se pueda pagar el monto total, lo recomendable es reestructurar la deuda.

“Una vez que hagamos esto, la puntualidad en los pagos será fundamental para lograr un perfil crediticio saludable”, asevera Ferreyros.

Analice si requiere un préstamo. Es muy posible que la empresa reciba ofertas de créditos sin haberlos solicitado. No obstante, si realmente no se necesita capital de trabajo extra o para inversión, lo recomendable es no aceptar estas opciones y esforzarse por lograr una administración eficiente de los recursos con los que se cuenta.

Evite el sobreendeudamiento. Cuando decida so-

LOS CRÉDITOS DIRECTOS A LAS MYPES EN LA MACROREGIÓN SUR SUMARON S/. 9,275.4 MILLONES A ABRIL DEL 2018, MAYOR EN 9.6% CON RELACIÓN A IGUAL PERIODO DEL 2017, REPORTÓ PERUCÁMARAS.

licitar un préstamo, es fundamental analizar diversas opciones, buscar las tasas de interés más bajas y analizar

las fechas de pago y las cuotas. Así, sostiene Ferreyros, el emprendedor podrá adquirir una deuda manejable, acorde con la rentabilidad de la unidad productiva.

Administre los instrumentos financieros. La acumulación de pagarés y letras de crédito evidencia un manejo inadecuado del capital de trabajo que requiere la empresa.

En ese sentido, es fundamental cumplir con las

PRINCIPAL REQUISITO PARA OBTENER FINANCIAMIENTO

PERFIL crediticio positivo

Desarrollar un perfil crediticio correcto le permitirá al emprendedor acceder a préstamos de capital de trabajo con diferentes entidades bancarias y *fintechs*.

Acceso de las mypes

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Empresas (ENE) 2017, el acceso a crédito por parte de las micro y pequeñas empresas (mype) creció ocho puntos porcentuales en dos años, pasando de 32.4%, en el 2014, a 40.5%, en el 2016.

La mayoría de estas empresas demandaron principalmente créditos para capital de trabajo (28.5%).

En lo que respecta a las medianas y grandes empresas, el estudio del INEI determinó que el porcentaje de las que accedieron a créditos se redujo de 47.3% a 44.3% en este periodo.

En total, el porcentaje de empresas que accedieron al crédito aumentó de 33.5% a 40.7%.

condiciones y compromisos de pago con puntualidad y evitar la reestructuración de deudas.

Revise su perfil crediticio. Aunque suene bastante lógico, es indispensable hacer un seguimiento de nuestro historial crediticio antes de solicitar un préstamo. Por ello, el emprendedor debe revisar la calificación en las centrales de riesgo, para saber si su empresa es sujeto de crédito.

“Es importante recordar que una vez cada semestre es posible solicitar un reporte gratuito en la Central de Riesgo de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)”, comenta el experto de Prestamype.

Cabe resaltar que si la empresa figura con incumplimientos en Infocorp a favor de una entidad financiera regulada por la SBS, el emprendedor deberá acercarse a su acreedor para pagar la deuda pendiente.

“Dicha cancelación será informada a todas las centrales privadas de riesgo en el siguiente envío mensual”, puntualiza Ferreyros. ●