

LOCAL

VALE LA PENA SOÑAR Lo que será de la tercera etapa de Chavimochic.



ANÁLISIS BALANCE ECONÓMICO

Aciertos de Jorge Camet.

13



ENTREVISTA

FERNANDO DURAN CERVANTES.

Gerente general de Carsa.

6-7

Emprendedores >>

SUPLEMENTO SEMANAL DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS DEL DIARIO **La Industria.** N.º237 12/11/13.





CON CLARO HOGAR YA LO PASADO, PASADO.

La Red donde todo es posible

Sujeto a facilidades técnicas y de cobertura. Cobertura y restricciones en claro.com.pe

Martes 12 de noviembre de 2013 **Emprendedores**

OCAL



140 mil hectáreas en los valles de Chicama, Moche Virú y Chao; generará más de 150

En total son ocho las empresas que han presentado oficialmente su interés en participar en este provecto: Consorcio Río Santa-Chavimochic, integrado por Odebrecht Participacoes e Investimentos S.A., Constructora Norberto Odebrecht S.A. y Graña y Montero S.A.A.; Consorcio Cintra-JCC, integrado por Cintra Infraestructuras S.A. y JJC Contratistas Generales S.A.; Consorcio Chavimochic, integrado por Hidalgo e Hidalgo S.A y Dell' Acqua C.A.; Constructora Queiroz Galvao S.A. Sucursal Perú.; Constructora Andrade Gutiérrez S.A. Sucursal Perú.; Consorcio Libertad, integrado por Abengoa Perú S.A, Abeinsa Infraestructuras Medio Ambiente S.A., Strabag AG v Eren Inssat Ticaret Ve San Ltd. Sti.; Consorcio Dragados-Cobra-Cosapi, integrado por Dragados S.A., Cobra Infraestructuras Hidráulicas S.A., y Cosapi S.A. y Corsan-Corviam Construcción S.A.

En tanto, la concesión comprende las obras y superficies de tierras irrigables que se ubican en Virú, Trujillo y Ascope. Además, la construcción de las obras de la tercera etapa: Presa Palo Redondo, Tercera línea de cruce del río Virú. Canal Madre tramo Moche-Chicama-Urricape, Conducción lateral para el sector Urricape, Remodelación Integral del Sistema de tomas, Sistema de medición y automatización integral, Operación y mantenimiento de las obras hidráulica mayores de las tres etapas y Prestación del servicio de suministro de agua.

+INFO

NO SE LO PIERDA.

El martes 10 de diciembre, *Emprendedores* publicará un amplio informe y fotografías exclusivas, sobre el presente y futuro de Chavimochic.

EN LA LIBERTAD. Según Oficina de Información Agraria de la Gerencia Regional de Agricultura.

Producción agraria crecerá en 4 % al cierre de este año

ASIMISMO, CULTIVOS DE ESPÁRRAGO, MANGO Y VID REGISTRAN MENOR PRODUCTIVIDAD DURANTE EL 2012 POR DIVERSAS RAZONES. PESE A ELLO. SE PROYECTA UN INCREMENTO DE 10 % EN EL SECTOR PARA EL PRÓXIMO AÑO.



Cultivo de arroz. Este cereal es sembrado en grandes lotes de terreno en el valle Jequetepeque.

MARÍA GUERRERO MENDOZA mariaguerrero@laindustria.pe

El desarrollo de la actividad agroindustrial en La Libertad crecerá a una tasa de entre 3,5 y 4 % al cierre de este año, respecto al 2012, sustentada principalmente por la mayor producción de cultivos como los arándanos, la alcachofa y la palta, según informó el jefe de la Oficina de Información Agraria de la Gerencia Regional de Agricultura, Luis Díaz Vergara.

No obstante, Díaz Vergaraprecisó que "el 2013 no fue

Un 15 % de las empresas procesan trigo para la producción de harina. Éstas se encuentran como pequeños molinos en la sierra".

un buen año para el espárrago, el mango y la uva, alimentos que mostraron una sustancial contracción en su productividad, debido a condiciones climáticas desfavorables y la lenta recupe-

ración de la economía internacional. Este último factor afectó el mercado alimentario de este tipo de productos".

Refirió que pese a la crisis europea y los diferentes retos que debe afrontar la agroindustria en la región, actividad que representa el 25 % del PBI regional, este sector crecerá el próximo año a un ritmo del 10 % tras haber ingresado a otros mercados del continente asiático. Además, indicó que Estados Unidos, Holanda, España y Alemania figuran entre sus principales países de exportación.

EL *BOOM* DEL PILADO DE ARROZ

Según la Oficina de Información Agraria de la Gerencia Regional de Agricultura, en La Libertad existen alrededor de 168 empresas agroindustriales, donde el 43 % de firmas se dedica al pilado de arroz y están ubicadas en el valle de Jequetepeque.

Elexperto entemas agroindustriales, reveló que 25 % de las compañías se dedican a procesar alimentos balanceados básicamente para aves, ganado vacuno y porcino, así como alimento para langostinos. Estas plantas se ubican en la costa de La Libertad.

Asimismo, indicó que "un 15 % de las empresas procesan trigo para la producción de harina. Estas se encuentran como pequeños molinos

DE LAS EMPRESAS

DE LAS EMPRESAS se

dedican al procesamiento de

EMPRESAS tienen plantas de

procesamiento de cereales y

lácteos, embutidos y carnes,

leguminosas, derivados

jugos y de otros.

caña de azúcar en nuestra

Huaranchal.

región.

agroindustriales se dedican a

procesar café y se ubican en

de harina. Estas se encuentran como pequeños molinos en la sierra liberteña, mientras que dos grandes empresas operan en la zona de

la costa".

En tanto, Díaz Vergara manifestó que los negocios dedicados al proceso de espárragos, pimiento, alcachofa y ají jalapeño, así como otras hortalizas, representan un 6 % y están ubicadas en las provincias de Virú, Trujillo y Ascope, zonas donde este cultivo tiene gran acogida.

EN LA ZONA NORTE.

Hibu proyecta crecer en 15 % en el entorno *web*

La compañía de origen británico Hibu, dueña de páginas amarillas y proveedora destacada de servicios digitales ha proyectado crecer en el negocio de páginas *web*, un 15 % en el 2014, indicó el jefe de ventas de la Zona Norte, Miguel Padilla Vásquez.

"Nosotros vendemos webs para las empresas que quieren estar en Internet, tener campañas más agresivas y que desean lograr un mejor posicionamiento. El costo es mayor cuando la empresa busca tener una aparición más repetitiva o preferencial en la Internet", refirió Padilla Vásquez.

El experto en temas digitales indicó que la empresa cuenta con más de 20 mil clientes a nivel nacional y alrededor de 1.200 consumidores en Trujillo. Además, destacó que más del 50 % de empresas que figuran en su directorio, han solicitado las ofertas online que brinda la firma.

"En el Perú hay varias empresas que ofrecen productos digitales, sobre todo en Lima, pero no tienen el soporte que tiene Hibu, la cual cuenta con una cartera de clientes que ha logrado concretar gracias al trabajo con su directorio telefónico.", explicó.

Finalmente, añadió que hay paquetes básicos, intermedios, avanzados, cuyos precios dependen del rubro del negocio y el objetivo al que apunta cada cliente.



Tecnología. Empresa lograría objetivos trazados.

OPINIÓN

COLUMNADELEDITOR

El costo de contar con la casa propia

MIRKO CAMPAÑA BOYER mirkocampana@laindustria.pe



Es lógico que

os precios de

los inmuebles.

alza en costos

construcción".

există un alza en

considerando un

de materiales de

En un país como el nuestro, cuyo modelo económico gira en torno al libre mercado y en donde los precios de bienes y servicios se establecen según la ley de la oferta y la demanda, diversos sectores pueden sacar provecho de esta libertad para mandar en el mercado, o todo lo contrario, pueden pecar de ambiciosos y caer estrepitosamente ante una constante variación de los costos en sus ofertas que presentan.

Para el caso de los precios de terrenos, viviendas y departamentos, lasituación es la misma. En principio, es lógico que exista un incremento en los precios de los inmuebles, considerando que los costos de materiales de construcción han registrado un incremento a nivel internacional; sin embargo, aún no se explica por qué, por ejemplo, los precios de los terrenos

o departamentos se ha elevado sustancialmente, sobrepasando notoriamente las tasas de las materias primas.

En La Libertad, según el informe que presentamos a continuación, los precios de un departamento por metro cuadrado se han incrementado en 37,37 % entre el 2010 y el 2013; es decir, pasó de costar US\$ 685 a US\$ 1.100 el metro cuadrado, cifra que refleja y hace gala al denominado *boom* inmobiliario que viene experimentando nuestro país desde hace más de tres años.

Precisamente, este *boom*inmobiliario haocasionado que miles de familias cumplan el sueño de la casa propia, es por ello que el sector Construcción ha mostrado una expansión de 9,4 % entre el 2005 y este año en La Libertad. Este crecimiento se debe, entre otros facto-

res, a que un importante grupo de familias han accedido a los créditos de vivienda que las empresas financieras ofrecen a tasas de hasta un 16 % y a 15 años de plazo.

Pero sobre todo buen momento, debemos ser cautelosos. En principio, si bien distintos analistas han descartado que en el Perú existauna 'burbuja inmobiliaria', en Lima, por ejemplo, ya se viene observando un abusivo incremento en los precios de los terrenos de zonas exclusivas para vivir, situación que poco a poco va contagiando al resto de las regiones en el país.

Las empresas del sector Construcción y los

negocios que les proporcionan los materiales para las edificaciones, deben mantener la prudencia con respecto a sus precios que ofrecen al mercado. Ya tenemos la cruda experiencia de la gran Europa, cuyos intereses aún no terminan de pagarse.

Pero sobre todo, esta prudencia debe ser fundamentada, principalmente, por la necesidad decubrir el grandéficit de vivienda que existe en el país, especialmente en los sectores C, D y E,

cuyos ingresos económicos mensuales por familias no superan, muchas veces, un salario básico. Sobre este punto el Estado y la empresa privada deben priorizar sus esfuerzos, pues el resto, los segmentos A y B tienen cada vez más oportunidades para hacer realidad la soñada casa propia.



COLUMNISTAS



FERNANDO IBERICO Analista Senior de Intéligo SAB

Una mirada a la inflación

El IPC (Índice de Precios al Consumidor) en Lima Metropolitana avanzó en octubre (+0,04 %), por encima deloesperadopor el consenso del mercado (0,00 %) e Intéligo (-0,10 %). En este contexto, la inflación anual subió a 3,04 %, situándose por encima del rango meta del BCRP (1,0 %–3,0 %). Asimismo, el IPC nacional (+0,05 %) ganó terreno, mientras que el IPM (Índice de Precios al por Mayor) disminuyó 0,41 % durante el mismo mes.

En octubre, el grupo 'Cuidado de la Salud' lideró el avance (+0,47 %) del IPC de Lima, debido al incremento de los productos farmacéuticos y medicinales. El grupo 'Vestido y Calzado' (+0,26 %) también avanzó, respalda-

do por los mayores precios de servicios de confección y ropa.

El grupo 'Muebles y Mantenimiento de Viviendas' (+0,24%) registró una cifra positiva en línea con los mayores precios de servicios de reparación de aparatos domésticos. Los grupos 'Enseñanza y Cultura' (+0,13%) y 'Otros' ganaron terreno influenciados por los mayores precios en reparaciones de equipos audiovisuales y servicios de turismo, respectivamente. El resto de grupos solo reportó leves aumentos; noobstante, el rubro 'Transportesy Comunicaciones' cayó 0,35% por los menores precios de los combustibles durante el citado mes.

Por el lado de la inflación nacional, el índice anualizado

el ilidice al idalizado llegó a 3,01%. En estecaso, el grupo 'Restaurantes y Hoteles' registró la mayor tasa con 0,51 %, seguidopor los grupos 'Salud' (+0,45 %) y 'Recreación y Cultura' (+0,23 %).

Geográficamente, Cuscoy PunofueTrujillo también mostró un incremento del IPC (+0,18 %), con lo cual acumuló una inflación de

ron las ciudades en donde los precios aumentaron en mayor proporción (+0,45 % para ambos casos). Por su parte, Trujillo también mostró un incrementodel IPC (+0,18%), conlocual acumuló una inflación anualizada de 253 %

Coninformaciónactual, creemosque será difícil que la inflación anual cierre dentro del rango meta del BCRP (nuestra proyección es de 3,2%). A pesar de que hemos observado una desaceleración de precios en algunos grupos en los últimos dos meses, la recuperación de la actividad económica en el cuarto trimestre del 2013 debería prevenir una mayor caída en la tasa de inflación, especialmente considerando que la in-

flación subyacente (sin alimentos ni combustibles) aúnsemantieneen niveles altos (+3,60%).

En términos de políticamonetaria, esperamos que el Banco Central mantenga una postura neutral en el corto plazo, usando las tasas de encaje como su principal herramienta.



MARIO ZÚÑIGA
Director de Contribuyentes
por Respeto

Telefonía móvil y el principio precautorio

Está preocupando a la ciudadanía la "proliferación" de antenas de telefonía móvil, especialmente en zonas residenciales de alta densidad. El congresista Jaime Delgadohaseñaladoque: "Ante la polémica sobre si la radiación de una antena es cancerígena o no, lo que debe prevalecer es la precaución". Lacolumnista de El Comerciolma Montes va un pocomás allá, señalando que: "nuestra legislación ambiental contempla el principio de precaución oprecautorio que bien podría aplicarse en estecaso(...) que de no existir evidencia certera de causar daño al ambiente o

a la salud se permite adoptar medidas de protección y hasta la prohibición".

¿No le parece la prohibición una solución muy radical? ¿No deberíamos tener primero alguna evidencia fehaciente del daño o por lo menos una probabilidad relevante de éste? Es posible que Montes esté haciendo referencia a lo que podría denominarse la 'versión radical' del principio precautorio, que no exige demostrar siquiera una probabilidad de daño, y permite además tomar las medidas más restrictivas, como la prohibición.

El principio precautorio recogido

en la Ley General del Ambiente, sin embargo, esmuchomás moderado y exige, acertadamente, que exista un peligro de daño grave e irreversible. Exige, además, que las medidas a adoptar contra el peligro sean eficientes, locual no sobliga abalancear los costos y beneficios de, por ejemplo, imponer regulaciones restrictivas o prohibiciones.

Uno de los costos de dichas medidas sería el mayor costo —o incluso la imposibilidad— de expandir las redes de telefonía móvil; expansión que resulta necesaria si queremos que más usuarios disfrutendel servicio y que éstesea brindado con una mejor calidad.

No parece que sea un costo que valgala pena asumir si organizacion es como la Sociedad del Cáncer EE.UU. o la Organización Mundial de la Salud, han señalado que existe escasa evidencia

que respalde la hipótesis de que vivir o trabajar cerca de una antena de telefonía móvil incremente el riesgo de padecer cáncer u otros problemas de salud. No nos olvidemos que un celular (máshoy consus múltiples aplicaciones) puede incluso salvar una vida

Nuestra legislación ambiental contempla el principio de precaución que bien podría aplicarse en este caso"

nosescriben

emprendedores@laindustria.pe

>La hora de las CTS
Interesante artículo sobre el
depósito de las CTS, el mismo
que vence el 15 de este mes.
Asimismo, cae propicio leer el
cuadro sobre las tasas que
pagan las entidades financieras por los depósitos de este
concepto, pues nos ayudan a
saber elegir el lugar más
propicio para confinar estos
abonos.

GIANELLA REINA Médico

Según abogados laboralistas del país, así como la Gerencia de Trabajo y Promoción del Empleo en La Libertad, han señalado la fecha en la que se debe realizar el depósito por concepto de las CTS, el mismo que deberá ser tomado en cuenta por las empresas de nuestra región, pues de no hacer efectivo el pago, recibirán sanciones de hasta S/. 37 mil.

Comensales VIPNo hay duda que los restau-

rantes están en su mejor momento, muestra de ello es lo que ustedes muy bien reflejan en su suplemento, pues un crecimiento del 10 % en el consumo de estos negocios es un indicador importante, el mismo que debe ser fortalecido para el próximo año.

CÉSAR SÁNCHEZ

Microempresario trujillano.

El negocio de los restaurantes se ha convertido en un boom para la generación de empleo, imagen de ciudad y de buenas rentas. Estos indicadores tienen como finalidad promover el consumo en este sector, y además, comprometer a los empresarios a mostrar calidad en lo que ofrecen.

>Estudio de Investiga
Felicito la iniciativa de
Emprendedores y de la
Upao, a través de su oficina
de Investiga, al mostrar un
interesante estudio sobre
Mercados y Supermercados. Asimismo, la continuación del estudio al mostrar
el Top Of Mind de Super-

mercados en Trujillo, es otro importante indicador que muestra a un nuevo tipo de consumidor local. Sigan adelante.

ANTONIO CARRANZA

Estudiante

Coincidimos contigo en el sentido de la importancia que tiene para el mercado regional, mostrar estudios de gran impacto, en este caso sobre mercados y supermercados. Investiga se ha comprometido con *Emprendedores* en continuar realizando este tipo de trabajos, por lo que les garantizamos novedades en la investigación de mercado de Trujillo.

AGENDA AL DÍA

MIÉRCOLES 13 DE NOVIEMBRE

'Project Finance'. La universidad de Esan ha preparado el programa Project Finance, partiendo de la necesidad de desarrollar negocios, diseñar e implementar proyectos eficientemente en el mundo actual. Los horarios son los lunes y martes por las noches. Para mayores informes con Elizabeth Vallenas al (01) 3177226 anexo 4042.

MARTES 19 DE NOVIEMBRE

'MBA Gerencial Internacional Virtual'. El Programa MBA Gerencial Internacional Virtual se ha diseñado en Centrum, para cubrir los requerimientos de aquellos alumnos que, ya sea por cuestiones laborales, incompatibilidad horaria o encontrarse en distintos lugares dentro o fuera del país, buscan una opción de igual nivel que programas tradicionales. Llamar al (01) 6267160.

MIÉRCOLES 27 DE NOVIEMBRE

'Mujeres de éxito'. El coach y conferencista motivacional César Roldán Zúñiga en coordinación con el Club de Leones, han organizado la conferencia Mujeres de Éxito, el mismo que se desarrollará gratis a partir de las seis de la tarde en el auditorio del Instituto Regional de Cultura, en Independencia N.º 572—Trujillo.

Recomendamos:

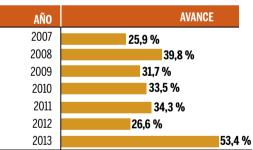
www.crecemype.pe

Portal web del Ministerio de la Producción que las herramientas necesarias para que un micro y pequeño empresario pueda poner en marcha su negocio propio, elevando así su productividad.



¿Agendar un evento? emprendedores@laindustria.pe

NIVEL DE EJECUCIÓN AL TERCER TRIMESTRE DEL AÑO EN LA LIBERTAD



Fuente: Gobierno Regional La Libertad.

En la edición anterior PAGUE CON SENCILLO

Reportaje que revela un completo estudio sobre mercados y supermercados desarrollado por estudiantes del quinto ciclo de la Upao, a cargo de Investiga de esta casa superior de estudios. Dicho reporte menciona que el 67 % de los trujillanos prefiere pagar sus compras con efectivo.





SUPLEMENTO SEMANAL DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS DEL DIARIO **La Industria.**

en contacto con usted:

emprendedores@laindustria.pe

6. Martes 12 de noviembre de 2013 Emprendedores

ENTREVISTA

FERNANDO DURAN CERVANTES. Gerente general de Carsa.

"El consumidor ha cambiado, es más sofisticado y exigente"

EJECUTIVO ANALIZA EL COMPORTAMIENTO DEL COMPRADOR PERUANO EN TIEMPOS DE MAYORES INGRESOS ECONÓMICOS Y UNA GRAN OFERTA EN EL MERCADO. ADEMÁS, AFIRMA QUE LA VENTA DE ELECTRODOMÉSTICOS PRESENTA UNA ALTA DEMANDA EN EL PAÍS. ESTA ACTIVIDAD COMERCIAL REGISTRA UN AUMENTO DE 8 % POR AÑO.



VÍCTOR JARA CABANILLAS victorjara@laindustria.pe

La actividad comercial es uno de los sectores que ha demostrado mayor dinamismo dentro del crecimiento económico del país en los últimos años, además el consumo interno se ha convertido en uno de los factores determinantes para impulsar la economía en tiempos de crisis mundial.

Sin duda, boom económico también ha traído un nuevo perfil de consumidor, el cual según el gerente general de Carsa –empresa dedicada a la venta de electrodomésticos y de otros productos–, Fernando Duran Cervantes, ahora es más sofisticado y exigente al momento de hacer sus compras en cualquier tienda o centro comercial de nuestro país.

—En principio cuéntenos sobre Carsa, ¿cuántas tiendas tienen a nivel nacional?

—En todo el país ya tenemos 64 tiendas, donde cada día nos esforzamos para dar la mejor atención a nuestros clientes.

—Sobre ello, ¿cuáles son las regiones que presentan el mayor dinamismo o demanda por sus productos?

—En el sur del país y la selva, en ambas zonas existe un muy buen mercado para nuestros productos que ofertamos en el mercado.

En el sur y en la selva, en ambas zonas existe un muy buen mercado para nuesttros productos que ofertamos en el mercado".

—¿Y la Libertad es un buen mercado para la venta de sus productos?

—Por supuesto, es una de los mejores mercados para Carsa, por eso tenemos tres tiendas y queremos aperturar una cuarta en el más corto tiempo. Queremos estar más cerca de nuestros clientes con finalidad de dar una buena atención.

—En los últimos años la economía nacional ha crecido a tasas muy elevadas y eso ha incrementado el consumo interno. ¿Cómo se refleja en el mercado en el que opera Carsa?

—De igual manera, muy bien. El mercado viene creciendo a un ritmo de 15 % en los últimos cinco años y este 2013 está creciendo cerca de 10 %. Para Carsa este año ha sido espectacular, ya que estamos creciendo 25 %; es decir, muy por encima del promedio del mercado, siendo en este momento la compañía que más crece en electrodomésticos a nivel nacional.

Emprendedores

Martes 12 de noviembre de 2013

ENTREVISTA

PERFIL

GRADO: egresado de Esan. Magister en Administracion y Administracion de Negocios. **TRAYECTORIA:** exgerente de tarjetas de crédito y medios de pago en Banco Financiero del Perú. Exgerente del programa viajero frecuente Distancia para Sudamerica en Taca. También es exgerente comercial de tarjetas de credito comerciales en Interbank. Se desempeñó como gerente tarjetas de crédito comerciales en Banco Wiese Suameris, y es exjefe de productos en Orion Banco.

—¿En cuánto han subido las ventas de Carsa en este año a comparación al 2012?

—Hemos crecido 25 %, muy por encima del 8 % del crecimiento del mercado. Es decir, de lejos los que mejor estamos creciendo este año y tenemos un plan para seguir creciendo a esa velocidad en los próximos tres años. Queremos recuperar el liderazgo del mercado que siempre hemos tenido.

—¿En qué porcentaje subieron sus ventas en los últimos años?

—En los últimos tres años hemos duplicado las ventas de la compañía y tenemos un plan para duplicarla nuevamente en los próximos tres años.



Productos. Compañía oferta varios tipos de equipos electrónicos en el mercado.



Demanda. Televisores son los productos más solicitados.

—¿Cuántos productos esperan comercializar este año?

—Es difícil dar un número exacto, el crecimiento de Carsa significa estar muy de la mano con nuestros principales proveedores para contar con una completa línea de productos de electrodomésticos, además, de la línea de motos que también está creciendo mucho.

—¿Cuáles son los productos con mayor demanda?

—Los productos de mayor

Hemos crecido 25 %, muy por encima del 8 % del crecimiento del mercado. Tenemos un plan para seguir creciendo".

demanda son los televisores, básicamente por la mejora en los precios, las nuevas prestaciones que traen y el incremento de las pulgadas. La otra línea importante es la de computadoras que por los bajos niveles de penetración en el país vienen creciendo muy bien desde hace tres años.

—¿En cuánto se incrementarán sus ventas por la campaña navideña?

—Esperamos tener una campaña buena, para eso nos hemos preparado y creceremos cerca del 30 %.

—¿Qué tanto ha cambiado el mercado de electrodomésticos en los últimos años?

—Ahora hay más ofertas en el mercado, por ejemplo, en las tiendas por departamentos y los supermercados, pero aun los especialistas representamos el 50 % del total del mercado. El consumidor también ha cambiado, es más sofisticado y exige más información al momento de comprar, además espera un

excelente servicio con mucha asesoría; y es allí donde Carsa hace la diferencia en el mercado nacional.

—¿La mayoría de sus clientes compra sus productos con pago en efectivo o con tarjeta de crédito?

—El 60 % de nuestras ventas son al crédito. En crédito contamos con dos alternativas; el crédito a través de nuestra Tarjeta Carsa para los bancarizados y el crédito convencional con nuestro Credicarsa para los que no están bancarizados.

—¿Qué ha significado para ustedes la llegada de los grandes centros comerciales a Trujillo?

—Los nuevos centros comerciales permiten contar al público con mayor espacio de exposición de productos y ofertas, para Carsa no es un competidor directo, ya que tenemos un claro conocimiento de nuestro segmento objetivo, y la comunicación a ellos va en una línea diferente, es más personalizada.

—De otro lado, ¿cuántos empleos genera Carsa a nivel nacional, y de ellos, cuántos en La Libertad?

—Tenemos 1.200 colaboradores a nivel nacional, de los cuales 72 puestos de trabajo son generados en la región La Libertad, entre nuestras tres tiendas de Trujillo y Chepen. Esperamos seguir creciendo y generando mayor empleo en La Libertad.

La estrategia de crecimiento

Carsa ha diseñado un plan estratégico para los próximos 3 años que le permitirá crecer a un ritmo de 25 % anual y duplicar la facturación de sus ventas –US\$ 100 a US\$ 200 millones–. Como parte de estos planes, destaca la implementación de nuevas tiendas junto con la remodelación de algunas de las ya existentes.

"Nuestra idea es dinamizar las

economías locales con productos que son requeridos y demandados por diversos tipo de consumidores: padres y madres de familia, emprendedores, estudiantes, etc. que esperan insertarse en la modernidad, adquiriendo lo último en tecnología, pero a la vez le sean útiles para su vida laboral o familiar", refiere Fernando Durán.

Este 2013, Carsa cumplió sus primeros 60 años en el Perú, en la venta de electrodomésticos y bienes de capital como vehículos menores en diversas regiones del sur, centro y norte del país.
Desde sus orígenes esta

Desde sus orígenes esta empresa ha sido partícipe activo y testigo fiel de la evolución de la actividad *retail* en el país y el crecimiento sostenido de la clase media. Asimismo, es una empresa peruana innovadora, que durante su trayectoria ha marcado hitos que contribuyeron al desarrollo del mercado de electrodomésticos, como por ejemplo:

1. La primera empresa en introducir marcas al país, como Sony, LG, Aiwa, Oster y Sumbean, entre otras marcas. 2. La primera empresa en desarrollar plantas de ensamblaje de televisores dentro del país por los años 80.

3. La primera empresa en vender el primer televisor a color en el país.

4. Pionera en la creación y desarrollo del crédito de

consumo a la clase media, único medio para masificar la venta de electrodomésticos por los años 80.

5. La primera tienda en llegar a los lugares más lejanos del país a través del Carsamóvil, un ómnibus donde se llevaban los productos, y se iba recorriendo los pueblos rurales más alejados del Perú. INFORME

DEMANDA DE VIVIENDA POR SATISFACER

Martes 12 de noviembre de 2013 • 9

VÍCTOR JARA CABANILLAS

Es la ley de mercado: siempre un desequilibrio entre la oferta v la demanda genera nuevos precios, pero a veces esa regla se convierte en la perfecta excusa para que en un cerrar y abrir de ojos, llevarse grandes ganancias, tal como ahora pareciera que sucede con las empresas constructoras, debido a los elevados costos a los que ofertan los departamentos y viviendas.

Según información del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)-Trujillo, entre el 2010 y el 2013 los precios de los departamentos en la ciudad de Trujillo se han incrementado en 37,73 %, puesto el valor por metro cuadrado pasó de US\$ 685 a US\$ 1.100, registrando así una alza nunca antes vista por estos inmubles.

Del mismo modo, la entidad emisora refiere que el costo por metro cuadrado de una casa, entre el 2011 v 2013 subió en 27,27 %, debido a que su cotización pasó de US\$ 1.200 a US\$ 1.650. lo que definivitamente, revela que el mercado de la industria de la construcción mueve enormes cifras de dinero.

Incluso en algunas zonas de la ciudad las constructoras vienen ofertando departamentos por encima de los precios que refiere el BCRP, ya que la gran demanda existentes y las facilidades que en este momento otorgan los bancos para acceder a un crédito hipotecario, generan todas las condiciones para que las compañias de este rubro eleven sus costos en el mercado inmobiliario.

SE NECESITAN 24 MIL CASAS

Es más, la Gerencia de Vivienda, Construcción v Saneamiento del Gobierno Regional de La Libertad, refiere que en la región existe una demanda inmediata por satisfacer de 24.000 mil viviendas, ya que cada día hay más personas interesadas en la compra de una casa o departamento, por lo que

tructoras tienen un amplio mer- mobiliaria' (cuando el precio anomalía en el mercado, los úni- po de préstamos en el sistema que los precios de los departacado por cubrir y toda la liber- de oferta supera al costo real tad para elevar sus precios, de del inmueble), sin embargo, cos, por otorgar créditos hipode este año se temía la presen- pecialistas han señalado que, Seguros y AFP (SBS), por no

cos responsables serán los bantecarios sin límites, y la Superintendencia de Banca,

El decano de Colegio de Ingenieros de La Libertad, Mar-

en la ciudad aún se cuentan con grandes espacios para la expansión urbana.

"Los precios deben tener un límite v comenzar a bajar. No somos un sitio que tengamos pocos espacios para crecer, sino por el contrario, tenemos grandes espacios para el *boom* inmobiliario. Lo que pasa es que no tenemos servicios básicos como agua, luz y vías en los espacios disponibles para el crecimiento inmobiliario", sostiene.

cios grandes, por lo que las au-El espacialista agrega que es toridades locales, regionales y necesario preocuparse para evinacionales deberían planificar tar que cada día más familias un crecimiento sostenible de la expansión urbana, ya que de vivan sobre un espacio de 60 metros cuadrados (departalo contrario los precios de los mentos), ya que una mejor cade este tipo de inmuebles selidad de vida se logra en espaguirán aumentado.

materiales'

que los gobiernos regionales y locales deberían utilizar una par-El aumento de te de su canon en proyectos haprecio es básibitacionales, entre ellos, Techo camente por el Propio y Mivivienda, como parencarecimiento te de las obras de infraestrucde los terrenos tura que movilizan la econov por el alza en mía del país. el costo de los

Además, que el Estado incentive a la empresa privada para buscar soluciones novedosas y de bajo costo, y el apoyo institucional para agilizar y disminuir los trámites y la excesiva normativa del sector.

Otros especialistas advierten

El administrador de la Gerencia de Vivienda, Saneamiento y Construcción, Jorge Esparza López, sostiene que los precios de los departamentos se han disparado, debido al en- básicamente por dos razones: ción (Capeco)–La Libertad y

Los precios deben tener un límite y comen zar a bajar. Tenemos espacios para el boom de la construcción".

carecimiento de los costos de los terrenos, los mismos que ahora tiene una nueva cotización producto de las grandes inversiones que han llegado a Trujillo.

"Este aumento de precio es

primero, por el encarecimiento de los terrenos y segundo, por el alza en costo de los materiales de construcción que se ha dado en los últimos años", precisa el funcionario regional. Asimismo, coincide con el

decano del Colegio de Ingenieros, puesto que también afirma que en Trujillo hay terrenos ubicados en torno a la avenida Villarreal e Industrial que pueden ser destinados para la construcción de provectos inmobiliarios, pero es necesario dotarlos de agua, luz v vías para que así se conviertan en una gran atracción para los inversionistas constructores.

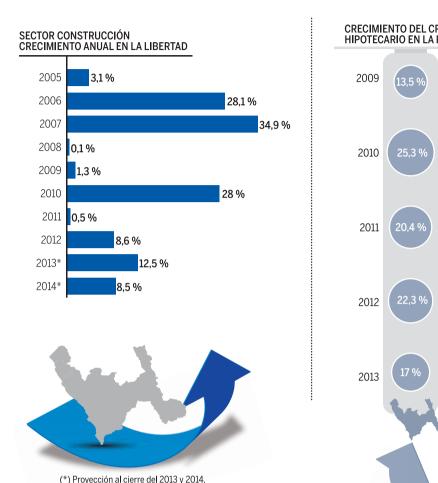
El past presidente de la Cámara Peruana de la Construc-

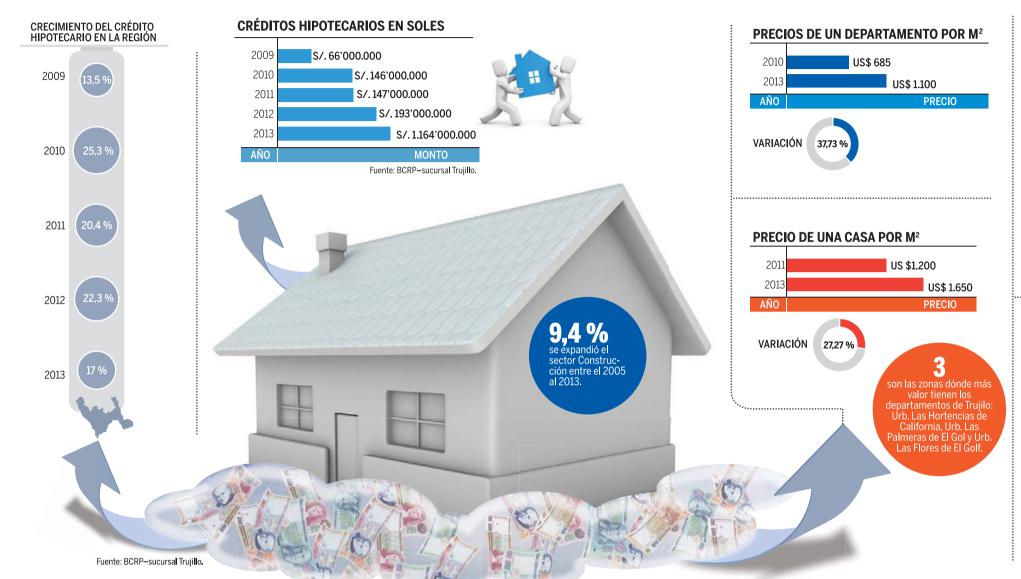
do Cuba Ramos, refiere que los precios de las viviendas han aumentado debido a la alta demanda que existen en el mercado inmobiliario en la región. Además, sostiene que otro de los factores son los mayores costos de los materiales de construcción, tal como líneas arriba lo advierte Gerencia Regional de Vivienda, Sanea-

empresario constructor, Eduar-

Finalmente, el empresario señala que en los próximos años el precio de este tipo de bienes inmuebles seguirá aumentando, pero a tasas menores, puesto que al parecer la demanda sería menor por los grandes proyectos inmobiliarios que están en ejecución.

miento v Construcción.





CRÉDITOS HIPOTECARIOS A 15 AÑOS POR S/, 240,000

Entidad	TCEA(*)	Cuota
Mibanco	11,85 %	S/. 2.765,51
Banco Financiero	11,87 %	S/. 2.783,23
Banco GNB	12,23 %	S/. 2.863,08
Banco Continental	12,29 %	S/. 2.853,09
Interbank	12,31 %	\$/.2.829,29
Scotiabank Perú	12,75 %	S/. 2.911,82
Banbif	13,14 %	S/. 2.946,02
CMAC Trujillo	15,03 %	S/. 3.209,74
Financiera Confianza	16,31 %	S/. 3.429,97
CMCP Lima	17,42 %	S/. 3.553,01
Banco de Crédito	21,84 %	S/. 4.249,31

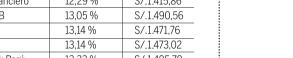
(*) Tasa de Costo Efectivo Anual.

CRÉDITOS A 15 AÑOS POR S/. 120,000

Entidad	TCEA(*)	Cuota
Mibanco	12,05 %	\$/.1.396,47
Banco Financiero	12,29 %	\$/.1.415,86
Banco GNB	13,05 %	\$/.1.490,56
Interbank	13,14 %	S/.1.471,76
Banbif	13,14 %	\$/.1.473,02
Scotiabank Perú	13,33 %	\$/.1.495,70
Banco Continental	13,38 %	\$/.1.503,46
CMAC Truji ll o	15,57 %	\$/.1.643,10
Financiera Confianza	16,32 %	S/.1.715,65
CMCP Lima	18,57 %	\$/.1.860,17
Banco de Crédito	21,9 %	S/. 2.129,66

Entidad	TCEA(*)	Cuota
Mibanco	12,05 %	\$/.1.396,47
Banco Financiero	12,29 %	\$/.1.415,86
Banco GNB	13,05 %	\$/.1.490,56
Interbank	13,14 %	S/.1.471,76
Banbif	13,14 %	\$/.1.473,02
Scotiabank Perú	13,33 %	\$/.1.495,70
Banco Continental	13,38 %	\$/.1.503,46
CMAC Truji ll o	15,57 %	\$/.1.643,10
Financiera Confianza	16,32 %	S/.1.715,65
CMCP Lima	18,57 %	\$/.1.860,17
Banco de Crédito	21,9 %	S/. 2.129,66





DEMANDA REGIÓN Fuente: Gerencia de Vivienda, Saneamiento y Construcción de La Libertad.

Arequipa 24.800

TOMAN VUELO

PRECIOS DE LOS DEPARTAMENTOS EN TRUJILLO AUMENTARON EN MÁS DEL 37 %, PUESTO **OUE EL METRO CUADRADO DE ESTOS INMUEBLES PASÓ DE US\$ 685 A US\$ 1.100 EN TRES AÑOS.**

acuerdo a sus intereses.

Fuente: BCRP-sucursal Truiillo

A fines del 2012 y a inicios seguramente las empresas cons- cia de la llamada 'burbuja in- en caso de generarse cualquier controlar la emisión de este ti- co Cabrera Huamán, sostiene

ahora ese riesgo ha quedado casi descartado, aunque los es-

mentos y casas en Trujillo se han disparado de la noche a la mañana, debido a que la oferta inmobiliaria se concentra en zonas que cuentan con todos los servicios básicos, pese a que

10. Martes 12 de noviembre de 2013

PARÉNTESIS

COACH. CÉSAR ROLDÁN Z. coach roldancesar@vahoo.es

Cuando hablamos del clima organizacional en cada conferencia que dicto, la cual es dirigida a gerentes y dueños de empresas, lo primero que reconocemos tácitamente es el rol de los seres humanos al desempeñar un trabajo dentro de una organización.

Las personas, en general, aprenden habilidades y talentos en un tiempo determinado, a ese tiempo le llamamos pasado y el aprendizaje del pasado viene desde la infancia, cuando los valores que nuestros padres nos enseñaron e inculcaron en casa.

Luego está la formación académica, la cual es la etapa que nos termina de formar. A este proceso lo acompañan éxitos y fracasos, tanto profesionales, como a niveles personales, creado en nuestro 'yo' interno resignaciones y resentimientos.

Estas resignaciones y resentimientos provocan en nuestras acciones conductas predeterminadas, produciéndose personalidades negativas, reflejadas en celos, envidia, mal carácter y pésimo trato a los demás.

ESTRESADOS E HIPÓCRITAS

Los súper estresados suelen quejarse constantemente por las acciones que les toca realizar. Los mal organizados, se generan rencillas con sigo mismo, por ser como son sin poder cambiar. Tenemos también los hipócritas, los que piensan sin hablar, realizan juicios negativos de los demás y en muchos casos dicen cosas de otros (chismes) solo con la finalidad de sentirse importante por un momento.

También están los cómodos, son aquellos que no les gusta hacer cosas diferentes. Se les conoce como los resistentes a los cambios que el mundo viene dando. En las organizaciones se cuenta, además, con los traidores, los conflictivos y problemáticos, los que

CLIMA LABORAL. Colaboradores con características diferenciadas. ¿Suman o restan?

¿Existen pirañas dentro de las organizaciones?

IDENTIFIQUE LOS MALOS ELEMENTOS DENTRO DE SUS ORGANIZACIONES Y EVÍTE PROBLEMAS EN LA PRODUCTIVIDAD LABORAL DE SU PERSONAL. ESPECIALISTA RECOMIENDA UBICAR A LOS COLABORADORES EN EQUIPOS CON EL FIN DE EXPLOTAR SU CAPACIDAD Y TALENTO.



raciones empresariales.

Este tipo de personalidad Cuidado. Los súper estresados siempre se quejan.

ción, entre otras personali-

dades que forman parte de la

vida cotidiana de las corpo-

se adopta por todos los problemas vividos desde la infancia, los mismos que muchas veces no han sido superados y están ahí como heridas abiertas que permiten que actuemos a la defensiva de manera constante, buscando siempre crear conflictos o mirando el lado negativo de cada persona solo con la finalidad de juzgarla.

En general, a estas personas se les cataloga como pirañas organizacionales, porque buscan, muchas veces, su beneficio sin importarle lo que pase con el equipo. Esto se da de manera constante, no solo en las organizaciones privadas y públicas, sino también dentro de los grupos religiosos o sociales. Haciendo una comparación, es como si desearas sentarte y tus compañeros en lugar de acomodarte la silla intentan sacártela para que caigas.

AMBIENTES INCÓMODOS

Los ambientes de trabajo se hacen incómodos producto de las diversas personalidades que ingresan a laborar, así que todo depende de la forma como los jefes arman y organizan los equipos de trabajo para mantener la armonía en sus organizaciones.

Los trabajadores deben ser ubicarlos en equipos determinados, con la finalidad de hacerlos productivos, por eso cuando hablamos de gerencia del talento humano, hablamos de jefes que exploten los talentos de las personas, talentos que no necesariamente una persona los estudió, si no que han nacido con ellos. Ahora bien, desarrollar las competencias que todos tenemos hará mucho más viable poder trabajar con diversos tipos de temperamentos, buscando siempre la integración de los equipos y desarrollar talleres constantes de integración laboral.

Normalmente estas pirañas te incitan a cambiar de actitud, a que te adaptes a los imperios que crean, pero verdaderamente debemos empezar por mejorar nosotros y empezar a controlar nuestros temperamentos antes que los demás, buscando actuar por razón antes que por emoción.

Si empezamos a controlar nuestros temperamentos estaremos con el 90 % de la batalla ganada, porque cuando tu jefe diga que no das resultados y en realidad es todo lo contrario, no debes aceptar la invitación a sentirte mal, debes ser mejor persona y evitar rechazar esa invitación.

Tu jefe puede decirte también que no haces nada bien, pero tú puedes creértelo o no, puedes sentirte despreciable o ignorar lo que ha dicho, puedes llenarte de ira u optar por no tomarlo como algo personal, sino como un ejemplo de lo maleducado que es esa persona. Para cada problema que se presente puedes pensar qué puedes hacer para solucionarlo, o al menos hacerlo menos grave.

COMUNICACIÓN & EMPRES

KARLA CELI ARÉVALO kceli@aldeasmart.org
CARLOS GONZALES MORENO cgonzalez@aldeasmart.org

Las redes sociales se han convertido en un factor indispensable de comunicación para la sociedad. Con diferentes obietivos, los actores sociales transitan por este escenario donde las empresas ocupan también, a estas alturas, una posición privilegiada. Es, en otras palabras, un

punto de encuentro entre usua-

rios y marcas. Precisamente, Social Media Intelligence está referida a la recopilación e interpretación de datos e información de datos en las redes sociales, utilizando medios intrusivos y no intrusivos, con el objetivo de conocer mejor a nuestro público. Esto significa tener el conocimiento suficiente para captarlos y aprender a medirlos. Si bien no existen herramientas ciento por ciento seguras y perfectas, estamos conscientes que ayudan a la organización para conocer la tendencia mayoritaria y obtener una mayor efectividad empresarial.

Del mismo modo, esta información resulta neurálgica para tomar decisiones estratégicas, identificando tendencias de productos, nuevas líneas de negocio, inconvenientes y posibles mejoras, gracias a una idea clara de cómo actúa nuestro cliente v cómo desea ser tratado. Esto, evidentemente, implica que durante el proceso de selección de datos debemos ser cuidadosos en separar contenidos intrascendentes de otros de mayor relevancia.

Asimismo, tener en cuenta que si la interpretación de datos es impecable y minuciosa, se puede prever, anticipar y evitar una crisis de comunicación para la empresa. Incluso será posible determinar también los obstáculos que están impidiendo a la organización para alcanzar el éxito empresarial. Entonces, el análisis propio o hecho por terceros es fundamental.

REDES SOCIALES. En tiempos en los que la digitalización es un punto de encuentro es necesario tener todo controlado.

El valor del Social Media Intelligence en su empresa

MONITOREAR INFORMACIÓN SOBRE LO QUE DICEN O PIENSAN LOS USUARIOS DE SU COMPAÑÍA O MARCA EN LAS REDES SOCIALES PERMITE ELEGIR LA ESTRATEGIA MÁS ADECUADA PARA LOGRAR SER LO QUE LOS CONSUMIDORES ESPERAN EN EL MERCADO EN EL CUAL OPERA.



Recomendaciones

EI E-BOOK

http://www.bubok.es/libros /191596/marketing-enredes-sociales-mensajesde-empresa-para-genteselectiva

Juan Merodio Si eres empresario, emprendedor o gestionas una empresa te interesará conocer cómo puedes

aprovechar el potencial de las redes sociales como canal de desarrollo de negocio

LA WEB

Infobrand http://www.infobrand.com. Revista de marketing, branding y comunicación (medios, campañas, publicidad, casos, lanzamientos y estilo de vida).

Fases del proceso

1. MONITORIZACIÓN: recopilación de todos los comentarios en las redes. Se puede hacer por marca, producto o sector. Existe un gran abanico de herramientas de monitorización gratuitas y de pago en el mercado.

2. ANÁLISIS: son los aspectos relevantes de y para nuestro público objetivo. Es el corazón del social media intelligence y tiene

que realizarlo un especialista que establezca diferentes tipologías de comentarios y los analice en función de cada grupo de interés (clientes, accionistas, vecinos, lobbies, etc.) Lo ideal es tener en cuenta aspectos cuantitativos y cualitativos.

3. INNOVACIÓN: es la implementación de los aspectos mejorables para brindar un mejor servicio,

tomando en cuenta las tendencias en el mercado o las referencias vinculadas a nuestra empresa o marca. Es necesario que la empresa maneje muy bien el tema de la flexibilidad. Actualmente, los community manager (administradores de redes sociales) deben tener presente que las estrategias se deciden en función a las

necesidades del usuario y a partir de allí modificar sus procesos en el menor tiempo posible. Para iniciar el monitoreo y análisis en las redes sociales existen plataformas gratuitas y de pago en Internet. Entre las primeras y más conocidas tenemos a mention.net (se trata de una aplicación que lista contenidos procedentes de Facebook, Twitter,

Flickr e Instagram) y socialmention.com(permite rastrear palabras clave en la mayor parte de plataformas 2.0, que pone a disposición del usuario varios filtros y ofrece varias unidades de medida. Los resultados pueden recibirse a través de SMS y de servicios RSS). Entre las pagadas puede optar por scup.com (14 días de prueba gratis).

12. Martes 12 de noviembre de 2013

CONSULTORÍA

DANIEL MONTES DELGADO

Abogado PUCP. Montes Delgado-Abogados S.A.C.

Sunat-Trujillo está citando a una gran cantidad de médicos que trabajan en forma independiente, tras comunicarles que tienen una inconsistencia en sus declaraciones anuales del Impuesto a la Renta del ejercicio 2012, en las clásicas comparecencias que terminan siendo fiscalizaciones al paso. Esta vez, el argumento tiene también una lógica interesante, pero no suficiente: Sunat ha pedido información a diversas clínicas que le informen acerca de los médicos que han hecho uso de sus salas de operaciones, al mismo tiempo ha recabado información de determinados médicos de referencia para establecer ciertos "valores de mercado" para las distintas clases de intervenciones quirúrgicas.

La información recabada de las clínicas comprende: nombre del paciente, tipo de intervención y fecha de la misma. Sunat espera entonces encontrar, en primer lugar, recibos de honorarios emitidos por los médicos a dichas clínicas y en esas fechas, pero eso no tiene que ser necesariamente así. Puede ocurrir perfectamente que el médico se haya limitado a cobrarle al paciente sus honorarios por la intervención, sin que tenga relación con los demás profesionales intervinientes o los conceptos pagados directamente a la clínica.

Por otro lado, hemos visto que otro argumento aparentemente lógico de Sunat es que debería haber ingresos de los médicos no solo por la intervención, sino que debería haber recibos de honorarios por concepto de consultas médicas antes y después de la intervención, emitidos para ese mismo paciente. La Sunat olvida que es frecuente, en primer lugar, que el paciente se atienda en cuanto a sus consultas y controles, ya sea en el Seguro de Salud, el SIS o algún otro sistema de atención de salud, sea público o privado, pero que prefiera, para una

¿HAY INCOSISTENCIAS? Evaluación de los recursos legales de cobranzas.

¿Valor de mercado en servicios profesionales?

A PROPÓSITO DE LOS MÉDICOS QUE APARENTEMENTE HAN EVADIDO EL IMPUESTO A LA RENTA DEL 2012 ANTE LA SUNAT, A CONTINUACIÓN UN ANÁLISIS DE ALGUNOS FACTORES QUE HA CONSIDERADO ESTA ENTIDAD RECAUDADORA PARA EL PROCESO DE FISCALIZACIÓN EN MARCHA.



Polémica. Fiscalización y control de los ingresos económicos de los médicos podría contener varias contradicciones.

Puede ocurrir perfectamente que el médico se haya limitado a cobrarle al paciente sus honorarios por la intervención quirúrgica realizada". La Sunat olvida que es frecuente que el paciente se atienda en cuanto a sus consultas y controles, ya sea en el SIS o en algún otro sistema de atención". intervención quirúrgica, contratar a un médico particular.

CONSULTA POSTOPERATORIA

De otro lado, la consulta postoperatoria suele estar incluida en el honorario del médico interviniente, ya sea para retirar puntos de sutura o hacer evaluaciones de evolución del paciente. Así como los médicos no suelen cobrar un honorario adicional por evaluar los resultados de análisis clínicos ordenados para su paciente, luego de unos días de la consulta original, nada obliga a separar cada momento de atención del médico, de modo que tenga más ingresos y por ende más impuesto por pagar.

Pero lo más grave es el argumento referido al valor de mercado. Primero porque no existen valores oficiales para honorarios profesionales en el Perú, a menos que cambie antes la Constitución y se modifique el principio de libertad económica que nos rige. En segundo lugar, porque no tiene en cuenta ni las variaciones en el valor de los honorarios entre los profesionales de las distintas regiones del país, ni las relativas a los años de experiencia de los profesionales, ni sus especialidades, ni el equipamiento médico que puedan tener en sus consultorios, ni sus estudios en el país o en el extranjero, ni el tipo de clínica o centro médico para el cual trabaje ese médico, ya sea en planilla o en forma externa, ni el tipo de mercado al que se dirige ese médico, ni la situación de competencia feroz producida ahora por la gran cantidad de profesionales que egresan cada año, etc.

Así, no es lo mismo el caso de un médico que acaba de terminar sus estudios de especialidad, que debe pagar un "derecho de piso" en una clínica, a quien hacen atender básicamente a pacientes de compañías de seguros, pagándole poco por ello, que el de un médico ya con ciertos años en la especialidad, que puede cobrar sumas mayores, solo por citar un ejemplo.

La Sunat asume que los médicos cobran siempre por sus servicios, olvidando que en este rubro, como en otros, hay un riesgo de que el cliente no pague nada o pague menos de lo pactado, además que el impuesto grava los ingresos recibidos, no los devengados.

ALEJANDRO INGA DURANGO Analista económico

Al finalizar la década de los 80, la economía nacional estaba en bancarrota. Además de la caída del producto, la hiperinflación e incremento de la pobreza, había un creciente avance del terrorismo, que de un desarrollo inicial en el área rural ya estaba sitiando las principales ciudades del país. El caos era total en el Perú.

Los problemas económicos internos se extendieron al frente externo, donde fuimos calificados como país "inelegible" y de alto riesgo por lo que se nos cerró las puertas para recibir créditos de los organismos financieros multilaterales (FMI, BM, BID) y de la banca internacional. La expulsión del sistema financiero internacional fue por incumplimiento en el pago de nuestras obligaciones financieras externas, como resultado de la insensata decisión política que adoptó unilateralmente el gobierno de la segunda mitad de la década de los 80, de limitar el pago a un equivalente del 10 % de las exportaciones de bienes y servicios. Por ese entonces, países con mayores problemas de deuda adoptaron, por el contrario, una actitud conciliadora y de negociación con sus principales acreedores que les permitió salir de su crisis financiera.

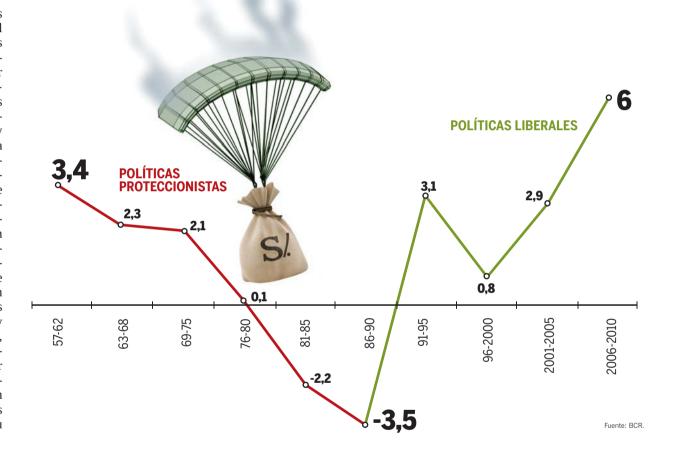
INICIAN LAS REFORMAS

En ese contexto, la tarea fue ardua para el gobierno de Alberto Fujimori que inició funciones en julio de 1990. En los primeros años se hicieron los primeros ajustes donde el cambio de modelo económico fue relevante para lograr los buenos resultados que hasta ahora se perciben. Se abandonó la economía con fuerte intervención del Estado y se apostó por un modelo de libre mercado, donde el sector privado asumía un rol protagónico y el Estado un rol subsidiario.

EN LOS 90. Aciertos del exministro de Economía y Finanzas del Perú.

Jorge Camet: artifice de las reformas económicas

UN BREVE, PERO IMPORTANTE RECUENTO DE LOS MOMENTOS QUE MARCARON HISTORIA PARA DIRIGIR EL RUMBO POSITIVO FINANCIERO Y ECONÓMICO DE NUESTRO PAÍS. ACTUALMENTE, LOS RESULTADOS SALTAN A LA VISTA, PUES SE TOMARON LAS MEDIDAS QUE EN ESE MOMENTO NECESITABA EL PERÚ.



Lo que más resaltó en el periodo del ministro Camet, fue la privatización de empresas".

Las primeras reformas económicas fueron implementadas por el ministro de Economía y Finanzas Carlos Boloña Behr, que duró en el

cargo casi dos años. Su sucesor, el Ing. Jorge Camet Dickman, continuó con el proceso y consolidó los cambios que permitieron que el país ordene su economía e inicie la recuperación y el crecimiento que se mantiene hasta la fecha. Fueron un poco más de cinco años que el Ing. Camet se mantuvo en la cartera de Economía, un tiempo bastante prolongado, pero con logros bastante evidentes. El PBI, entre 1993–1997, creció a una tasa promedio anual de 7,2 %; las RIN aumentaron de US\$ 531 millones a unos US\$ 9.183; la deuda externa de mediano y largo plazo se redujo de 41 a 29 % del PBI, entre 1996 y 1997, como resultado de la reinserción del país a los mercados de crédito externos.

ERA PRIVADA

Lo que más resaltó en el periodo del ministro Camet, fue la privatización de las empresas públicas y las negociaciones con los acreedores internacionales. Lo primero, permitió que las empresas pe-

ruanas recuperen su eficiencia e inicien su inclusión en los mercados globales; y lo segundo, el regreso del Perú a la comunidad financiera internacional. Esto último recién culminó en marzo de 1997 después de un largo periodo de negociaciones, donde él asumió un rol protagónico. Comenzó normalizando las relaciones con el Banco Mundial y el FMI, y posteriormente, renegoció las deudas con los países integrantes del Club de París, dentro del marco del Plan Brady. El regre-



Decisivo. Ministro Camet tomó decisiones adecuadas.

so del Perú a los mercados de crédito externos, del que fuimos expulsados en 1986, mejoró también las expectativas de los agentes económicos respecto a la solidez de la economía nacional y permitió a las empresas peruanas tener mayor acceso al financiamiento externo y recuperar la confianza de los inversionistas internacionales, que volvieron a mirar al Perú como un país atractivo para sus inversiones globales.

Ese fue el destacado aporte de Jorge Camet al país. Porque además, en el escenario privado, creó y dirigió una de las principales empresas constructoras, J y J Camet Ingenieros S.A. Fue además, director de muchas empresas, presidente de Capeco y la Confiep. Este ilustre peruano acaba de fallecer el 31 del pasado mes, y se le recodará por su contribución a construir el Perú que hoy tenemos. Decanse en paz ministro Camet.

Martes 12 de noviembre de 2013 **Emprendedores**

BOLSA Y FINANZAS

Bolsa de Valores de Lima

MOVIMIENTO DE ACCIONES

a lunes 11 de noviembre de 2013

ÍNDICE SELECTIVO (ISBVL)

		COTIZACIONES			PROPUESTAS	VARIACIÓN		INDICADORES		R	ENTABILIDAD DE La acción
	Anterior (S/.)	Apertura (S/.)	Cierre (S/.)	Compra (S/.)	Venta (S/.)	Respecto al cierre anterior (%)	Montos negociados (Miles S/.)	Número de operaciones	Capitalización bursátil (mlls. S/.)	Última semana (%)	En el año (%)
VOLCAN - B	1.30	1.30	1.23	1.23	1.25	-5.38	3.423.059.00	89.00	6.952.85	-5.38461	-47.76
BVN	14.86	14.70	15.00	15.00	18.00	0.94	1,550.00	4.00	4,134.519	0.94213	-57.87
MINSUR	1.30	1.30	1.31	1.27	1.31	0.77	244,242.00	12.00	3,776.73	0.76923	-44.26
SOUTH. COOPER CORP.	27.40	28.000	27.58	27.520	35.00	0.66	2,600.00	3.00	23,320.283	0.65694	-27.13
CERRO VERDE	23.00	23.00	22.90	22.80	22.90	-0.43	14,988.00	28.00	8,016.28	-0.43478	-39.74
MAPLE	0.70	0.700	0.70	0.68	0.70	0.00	39,629.00	9.00	114.90	0.00000	-36.36
IFS	33.00	33.00	32.50	32.300	33.000	-1.52	46,204.00	9.00	3,042.50	-1.51515	-9.22
LA CIMA - I	2.40		2.40	2.28		0.00	14,454.00	1.00	3,413.23	0.00000	-32.20
GRAÑA Y MONTERO	11.01	11.01	11.11	11.110	11.20	0.91	410,494.00	25.00	6,202.54	0.90826	14.54
CASAGRANDE	9.65	9.64	9.60	9.15	9.60	-0.52	4,389.00	6.00	808.65	-0.51813	-33.56
BAP	128.19	129.20	128.00	127.500	135.00	-0.15	412.00	5.00	10,209.47	-0.14822	-12.33
FERREYROS	2.10	2.10	2.09	2.05	2.08	-0.48	25,304.00	8.00	1,678.76	-0.47619	-5.00
ALICORP - I	6.10		6.10	4.50	8.000	0.00	5,443.00	2.00	8,178.11	0.00000	23.23
BBVA CONTINENTAL	6.33	6.33	6.40	6.40	6.80	1.11	176,984.00	23.00	14,249.43	1.10585	-3.90
REF. LA PAMPILLA	0.46	0.46	0.49	0.48	0.49	6.52	545,416.00	36.00	609.89	6.52174	7.37

Reporte financiero BVL cierra al alza en línea otras bolsas mundiales

LA LIBERTAD EN LA BVL

RENTABILIDAD DE ACCIONES EN EMPRESAS DE LA REGIÓN

	Última operación		En la última semana (%)	En el año (%)
Cartavio S.A.A.				
E.A. Casa Grande	7/1/2013	9.600	-0.518	-33.564
E.A. Chiquitoy -C				
E.A. Barraza -C				
E.A. Sintuco -C				
E.A. Laredo -C				
Cementos Pacasmayo -C	7/1/2013	7.100	-0.141	4.412
Creditex				
Cia. Minera Poderosa	5/31/2013	3.480	0.000	-8.421
Cementos Pacasmavo -I				

La Bolsa de Valores de Lima (BVL) cerró con leves ganancias en línea con las principales bolsas mundiales, pese a la incertidumbre por el recorte del estímulo monetario en Estados Unidos. El Índice General de la BVL, el más representativo de la bolsa local, subió 0.17 % al pasar de 15.918 a



El Índice Nacional de Capitalización (Inca), conformado por las 20 acciones más líquidas que cotizan en la BVL, se depreció 0,09 %. En la sesión de ayer, el monto negociado en acciones se situó en unos S/. 27 millones en 436 operaciones de compra y venta.

Sol cierra estable y BCR vende US\$ 40 millones

SE HA DEPRECIADO el sol en lo que va del presente año, teniendo en cuenta que el precio del dólar cerró ayer en S/. 2,801 en el mercado de

valores.

(0,14 %

SUBIÓ EL ÍNDICE industrial Dow Jones de la bolsa neovorkina el lunes, mientras el índice Standard & Poor's y el indicador tecnológico Nasdaq avanzaron 0.07 y 0.01 %. respectivamente.

El nuevo sol se mostró estable frente al dólar al cierre de la sesión de ayer, luego que el Banco Central de Reserva (BCR) intervino en el mercado vendiendo US\$ 40 millones.

De esta manera, el tipo de cambio terminó ayer en S/. 2,801 por dólar, nivel similar al de la jornada

La cotización de venta del dólar en el mercado paralelo se situó en S/. 2,81 en horas de la tarde, mientras que en las ventanillas de los principales bancos se ubicó en S/. 2,865 en promedio.

El analista de Maximixe, Luis Saénz, señaló que el precio del sol se mostró volátil nuevamente ante la cautela de los inversionistas por un eventual recorte de los estímulos monetarios de la Reserva Federal de Estados Unidos (FED), por mejores indicadores de la economía.

CULTURA BURSÁTIL

Inicio saludable

GABRIEL SAMANEZ **GPI Valores SAB**

Con relación a los índices principales, el S&P 500 cerró el día de ayer en positivo con 1.771,89 (+0,07 %), y el Euro Stoxx 600, culminó igualmente positivo con 323,57 puntos (+0,26 %). También, se sabe que la mayoría de Asia se mantuvo positivo con el índice Nikkei, de Japón, en 14.269,84 puntos (+1,30 %) y el Shanghai Composite, de China, en 2.109,47 puntos (+0,16 %). Sin embargo el índice Kospi, de Corea del Sur, se mantuvo a la baja con 1.977,30 puntos (-0,38 %). Los *commodities* se encontraron mixtos el día de ayer: oro US\$ 1.282,70 (-0,15 %), plata US\$ 21,35 (+0,15 %), cobre US\$ 3,2565 (+0,08 %) y petróleo US\$ 95,10 (+0,53 %). Los mercados de Estados Unidos se mantuvieron positivos el día de ayer. El Dow Jones, S&P y Nasdaq

cerraron en positivo con +0,14 %, +0,07 % y +0,01 %, respectivamente. Por otra parte. los mercados se siguen viendo fuertemente influenciados luego que el día viernes se presentó el reporte de empleo no agrícola, del mes de octubre, donde la nueva cantidad de empleos fue mayor a la inicialmente esperada por los analistas. El VIX, índice de volatilidad del mercado. disminuvó -2.79 % v se situó por encima de los 12 puntos. En último lugar, las nuevas solicitudes de desempleo, mostradas el jueves pasado, disminuyeron a 336 mil, desde las 345 mil de la semana anterior a esa. También, se sabe que los reclamos continuos de desempleo aumentaron a 2.868 millones, frente a los 2.864 millones mostrados la semana anterior.



GPI Valores SAB, miembro de Global Securities Group, le brinda importantes servicios tales como la compra y venta de acciones, bonos y papeles comerciales, tanto en la Bolsa de Valores de Lima como en las principales bolsas del mundo. Elaboramos y administramos de carteras para nuestros clientes y de acuerdo con sus perfiles de riesgo. Damos custodia local y global de valores. Ofrecemos servicios de finanzas corporativas mediante la asesoría para la compra o venta de empresas, las reestructuraciones de deudas y capital, así como la emisión de diversos valores en el mercado de capitales.

Estamos ubicados en Calle Amador Merino Reyna 285, Edificio Targa, Piso 2, San Isidro, Lima.

PRESENTAN CAMPAÑA TECNORECICI A 2013

Con el propósito de contribuir a la eliminación de los residuos tóxicos de manera responsable, la funcionaria de la empresa Claro, Emilia Burmester junto a representantes del Ministerio del Ambiente (Minam) y el Servicio de Gestión Ambiental de Trujillo (Segat) lanzaron el último jueves la campaña de acopio de aparatos eléctricos y electrónicos Tecnorecicla 2013.

Esta campaña se llevará a cabo durante la semana del 18 al 23 de noviembre, teniendo como punto de acopio el Jardín Botánico de Trujillo y el Mall Aventura Plaza.



Gran Iniciativa. Proyectan que esta campaña logrará acopiar unas 15 toneladas de residuos.

LANZAN 1.º CUMBRE DE INVERSIÓN MINERA

Con el fin de promover la formalización minera, analizar los conflictos sociales e impulsar las inversiones en la industria minera, los empresarios mineros e industriales del norte del país se concentrarán en la ciudad de Trujillo, el 21 y 22 de noviembre, a fin de debatir y consensuar soluciones viables que conlleven a continuar fortaleciendo la relación empresa y comunidad, en el marco de la ley.



Exéctativa. El gerente regional de Energía, Minas e Hidrocarburos de La Libertad, Geanmarco Quezada, junto al jefe de Comunicaciones e Imagen Institucional de Marsa, Roberto Lazo Cuadros, quienes participarán de este importante evento minero.

HIDRANDINA IMPLEMENTARÁ VALE DIGITAL FISE

Desde el 1 de diciembre, los 70 mil beneficiarios del Fondo de Inclusión Social Energético (Fise) tendrán mayor facilidad para acceder al canje de balón de gas luego de implementarse un sistema que permitirá obtener el combustible doméstico de manera segura y práctica dentro de la concesión Hidrandina.

Los beneficiarios podrán obtener un descuento de S/. 16,00 con solo mostrar un código Fise que estará



Innovador. Programa beneficiará a centenares de familias en nuestra región.

asignado en los recibos de luz y su DNI.

PRESENTAN TECNOLOGÍA PARA SEGURIDAD



Recientemente, Telefónica Grandes Empresas y Fortinet presentaron un programa de soluciones de seguridad de la información y las extensiones inalámbricas, Anti–spam, Protección contra Negación de Servicio y Control de Amenazas Avanzadas Persistentes (Advance Threat Protection–ATP).

Reunidos. Ejecutivos de negocios de Telefónica se reunieron con sus clientes

MUCHIK GENERA VENTAS POR US\$ 4 MILLONES

Un total de US\$ 4 millones 486 mil 340 en ventas del mercado turístico interno generaron las negociaciones durante la Feria Internacional de Turismo Muchik, que se realizó del 18 al 20 de octubre en Trujillo, informó el presidente de la Cámara Regional de Turismo de La Libertad (Cadetur), Leoncio Rojas Gallardo. Para la organización de este evento se invirtieron unos S/. 525 mil.



Destacable. Autoridades informan resultados de negocios concretados en este encuentro privado.

16. Martes 12 de noviembre de 2013

EMPRENDEDORES

MARÍA GUERRERO MENDOZA mariaguerrero@laindustria.pe

La afición hacia un deporte que es pasión de multitudes y el interés común por emprender un proyecto empresarial, han motivado a que cuatro amigos decidan apostar por un original negocio que combina: el fútbol, la gastronomía y la bebida, tres elementos claves para posicionarse como una atractiva alternativa de entretenimiento para los fanáticos del deporte rey.

Así surgió el restaurante bar Barra 4, un exclusivo local ubicado en la urbanización La Arboleda Mz. E LT. 15, con espacios excepcionalmente acondicionados para que los comensales puedan comer, beber, conversar y deleitarse con la transmisión en vivo o emisión grabada de importantes partidos de fútbol de todo el mundo.

"En junio comenzamos la construcción y el diez de agosto de este año se inauguró el local, con la idea de ofrecer al público un lugar donde pueda disfrutar de su deporte favorito, degustar de deliciosos piqueos e ir a la barra a probar algunos tragos, si así lo prefiere", refiere su joven administradora Mayra Tacure.

EVOLUCIÓN POSITIVA

A pesar de haberse inaugurado hace solo tres meses, Barra 4 ha logrado una gran acogida durante dicho lapso, tras congregar a más de 600 personas durante un fin de semana y organizar eventos para prestigiosas empresas que operan en la ciudad.

Suubicación céntrica, la calidad de su servicio, impulsada por los destacados chefs y bartender que conforman su personal, así como los precios accesibles de sus exquisitos aperitivos y bebidas explican su vertiginosa aceptación por parte del público más joven.

"Tenemos platos desde los diez soles hasta fuentes de



Delicia. En este local se ofrece lomo saltado, chicharrón de pollo y de pescado, yucas fritas, tequeños, entre otros platos.

UN PLACER PARA LOS SENTIDOS

RESTO BAR BARRA 4 ES UNA NOVEDOSA Y EXCLUSIVA OFERTA TEMÁTICA EN TRUJILLO DISEÑADA PARA SATISFACER LA AFICIÓN POR EL DEPORTE REY. AQUÍ ENCONTRARÁ TRAGOS Y PLATOS ESPECIALES DE LA GASTRONOMÍA NACIONAL.



Pasión. Barra 4 exhibe las camisetas de los mejores equipos.



Bebida. El fútbol se puede combinar con un buen trago.

Se inauguró el local para ofrecer un lugar para disfrutar de su deporte favorito".

Tenemos platos desde los diez soles hasta fuentes de veintitrés soles. También tragos".

+INFO

ATENCIONES.

Resto Bar Barra 4, atiende de lunes a miércoles de 7:00 a 12:00 de la noche y los fines de semana (jueves, viernes y sábados) de 7:00 de la noche a 2:00 de la mañana.

veintitrés soles, y ofrecemos lomo saltado, chicharrón de pollo y de pescado, tequeños, yucas fritas, tajitas de pollo, entre otros. En cuanto a bebidas, tenemos tragos a partir de los diez soles", menciona.

Mayra Tacure refiere que el establecimiento nocturno ha registrado mayor tráfico de visitas durante las fechas oficiales de campeonato y los feriados largos. Asimismo, sostiene que el crecimiento económico que evidencia nuestra ciudad, está contribuyendo a que haya un incremento de novedosas propuestas temáticas en los próximos años.

"En Trujillo se ha abierto el primer resto bar con temática deportiva, pero el propósito de los dueños es crear una franquicia de Barra 4. Se ha proyectado abrir el próximo año un segundo local en Arequipa y después en otras ciudades del norte", revela.