



PERÚ

Ministerio
de la Producción

Despacho Viceministerial
de MYPE e Industria

Dirección General
de Industria

SÍNTESIS DE NOTICIAS

LUNES 23 DE AGOSTO DE 2010

PESQUERÍA

HAYDUK IMPULSARÁ MARCA CAMPOMAR EN MERCADO EXTERNO

Pone el pie en el acelerador. Pesquera Hayduk, empresa del Grupo Bamar, proyecta introducir en los próximos dos años su marca de conservas Campomar en por lo menos tres nuevos mercados, tanto en Europa como en la región. Así lo informó la coordinadora de Exportaciones y Negocio de Conservas, Fabiola Gonzáles. A la fecha, las conservas Campomar se exportan a mercados como EE.UU. y República Checa. "La idea es lograr posicionar nuestra marca y para ello estamos trabajando poco a poco", anotó, tras indicar que en los próximos cinco años su marca ya debe estar posicionada en el mundo, estando presente en al menos un país de cada continente. Actualmente Hayduk realiza la selección de productos y diseña la logística para poder llegar a nuevos mercados. (Gestión 9)

MÁS PRESENCIA EN COLOMBIA

La coordinadora de Exportaciones y Negocio de Conservas de Pesquera Hayduk señaló que importadores de Colombia han mostrado interés en que la empresa les produzca conservas de sardina. "Hemos conversado con importadores colombianos y estamos evaluando de acuerdo a los requerimientos del mercado", sostuvo. Hayduk exporta conservas de especies como atún, sardina, jurel, entre otras, a Argentina, Brasil, Canadá, Colombia, Chile, EE.UU., Colombia. En Europa, llega a Alemania, Bélgica, Holanda, Polonia, República Checa, Francia, Italia y España. (Gestión 9)

MYPE E INDUSTRIA

A FIN DE MES CULMINA NEGOCIACIÓN DE TLC CON COREA

El 30 de agosto del presente mes se espera culminar el acuerdo de libre comercio (TLC) que actualmente vienen negociando el Perú y Corea del Sur, adelantó el presidente Alan García. El anuncio lo hizo durante la inauguración de un escáner en la Aduana marítima del Callao. Ya el titular del Mincetur, Martín Pérez, había previsto que los gobiernos de Perú y Corea mantendrían para esa fecha una quinta y última ronda de negociaciones para ese TLC, y que se anunciaría entonces el fin de las negociaciones. De hecho, había anticipado que su homólogo coreano, Kim Jong-hoon, llegaría a Lima el 28 de agosto. (Gestión 7)

COMPLEJO ADUANERO

Para facilitar el comercio exterior reduciendo la permanencia de la carga en el puerto del Callao y fortalecer el control aduanero para combatir la subvaluación, defraudación y contrabando, se inauguró el Complejo Aduanero-Zona de Escaneo y Aforo de la Sunat. La construcción del complejo, demandó una inversión de S/. 35 millones. En esta instalación, ubicada en la Aduana Marítima del Callao, el personal de Sunat podrá verificar a través de un escáner que la mercancía que se encuentra en el contenedor es la que realmente se ha consignado en la declaración de importación. (Gestión 7, Perú 21-9, La Razón 13)

SANTIAGO QUEIROLO APUESTA POR ENVÍOS DE VINO A COLOMBIA

Antes de fin de año, la bodega peruana Santiago Queirolo iniciará la exportación de sus vinos a Colombia, para ello tiene como principal distribuidor al empresario Carlos Yaipén, dueño del restaurante peruano Nazca. Desde hace cinco años, Yaipén se encarga de comercializar pisco Queirolo en el mercado colombo. Incluso adquirió la operación colombiana de M.G Rocsa. Explicó que la idea es que ingresen a Colombia con su vino de marca Intipalka (60% Cabernet Sauvignon y 40% Petit Verdot), aunque existe la posibilidad de que puedan hacerlo también con otras marcas y variedades de uva. (Gestión 11)

POLÉMICA POR BOLETOS AÉREOS

El Gobierno evalúa modificar la ley del Código de Consumo, aprobada por el Congreso, con el fin de no perjudicar el mercado aerocomercial

Como se informó, el artículo 66 de dicha norma permite a los consumidores endosar o transferir la titularidad de los boletos aéreos a otro consumidor, y cambiar la fecha del viaje en las mismas condiciones pactadas. Para el Ejecutivo, esta disposición afectaría la competitividad del transporte de pasajeros que, a su vez, tiene un impacto directo con otros

sectores, como el turismo y la hotelería. El proyecto de decreto de urgencia –al que tuvo acceso Perú.21– será publicado simultáneamente con el código y excluye a los pasajes promocionales y económicos, toda vez que esta clase de boletos requieren de ciertos compromisos de los compradores. (Perú 21-9)

VENTAS EN LA ZONA DE MESA REDONDA LLEGAN A US\$ 8 MLLS. DIARIOS

Actualmente hay 138 galerías que son visitadas por alrededor de 60 mil personas por día.

Si se quiere comprar barato, lo primero que piensan los peruanos es comprar al por mayor, y bajo esa premisa una de las principales opciones es Mesa Redonda. Alberto Cieza Obregón, presidente del conglomerado Mesa Redonda, señaló que durante las campañas se incrementa el volumen comercial, que crea directa e indirectamente un millón de puestos de trabajo. "Este número de personas se puede capitalizar con una venta diaria de US\$ 8 millones, aunque no podemos estimar cuánto es lo que se factura al cierre del año porque los empresarios compran la mercadería con siete meses de anticipación", explicó. Debido al nivel de ventas que se alcanza, el precio del metro cuadrado ha venido incrementándose, y se ubica hoy a la par que el de Las Malvinas o Gamarra, es decir, entre US\$ 10 mil y US\$ 12 mil los locales ubicados en el primer piso. (Gestión 8)

ORICA PRESENTA ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL

Orica Nitratos Perú informó que presentó el estudio de impacto ambiental (EIA) de su proyecto para la construcción de una planta de nitrato de amonio en Marcona durante una audiencia pública. El gerente general de Orica Nitratos Perú, Robert McDonald, recordó que en setiembre del 2009 el proyecto fue declarado de interés nacional por el Ministerio de la Producción. El EIA fue entregado en mayo pasado y pocas semanas después el proyecto obtuvo el Certificado de Inexistencia de Restos Arqueológicos (CIRA) del INC. (Gestión 14)

KOKETA EXPORTARÁ PANTYS, FAJAS Y CAMISETAS AL MERCADO CHILENO

En dos semanas arribará a Santiago de Chile el primer embarque de camisetetas, fajas y pantys de la marca Koketa. Claudia del Carpio, gerenta de finanzas de Reprint (empresa que produce coqueta), señaló que la compañía buscará posicionar su producto en el sur, aprovechando que el principal abastecedor de ese mercado no atraviesa un buen momento. "Entre nuestros planes también está instalar puntos de venta propios en esa ciudad", refirió. La estrategia es seguir creciendo en Latinoamérica, pero de la mano de sus marcas propias. (Día 1-8, El Comercio)

MISIÓN DE INDIA

Una misión empresarial de la India buscará oportunidades de negocio e inversión en el Perú durante los primeros días de setiembre, anunció el consejero económico comercial del Perú en Nueva Delhi, Paul Duclos.

"El 6 de setiembre próximo arribará a Lima una gran misión comercial con empresarios de diversos sectores productivos que explorarán las oportunidades para hacer negocios e inversiones en el Perú", manifestó. (Gestión 10, Día 1- 23, El Comercio, El Peruano 8, La Razón 13)

EL POTENCIAL DE LA CHICHA

Si bien la empresa nació en el seno del sector alimenticio, Innovaciones Alimentarias (Innalsa) lanzará a fin de mes su marca de bebidas Kumbyré, centrada en la chicha morada, informó uno de sus gerentes, José Mujica.

Comentó que existe un mercado potencial en este tipo de producto que bordea los S/.800 mil mensuales, por ello lo atractivo de tener una marca propia. Kumbyré se venderá a S/.3 la unidad. Innalsa vende actualmente 100 toneladas de concentrado de maíz morado al mes a la empresa Gloria, que ya tiene posicionada su bebida de chicha morada y factura mensualmente al menos por 2 millones de botellas. (Día 1-8, El Comercio)

TIERRAS EN MAJES-SIGUAS LLEGAN HASTA US\$ 25 MIL POR HECTÁREA

Los precios de las tierras en el proyecto Majes-Siguas fluctúan entre US\$ 20,000 y US\$ 25,000 por hectárea, de acuerdo a información indirecta recogida, manifestó el gerente general de la Autoridad Autónoma de Majes, Ronald Arenas. La venta de tierras la realizará la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (ProInversión) con participación del gobierno regional de Arequipa como dueño del proyecto, a través de la Autoridad Autónoma de Majes, y se espera iniciar las obras en diciembre del 2010. (Gestión 11, Expreso 2ª, El Peruano 6)

DEMANDA DE HATUN SOL CRECE 100%

La demanda del sistema de financiamiento para materiales de construcción Hatun Sol creció 100% con la campaña publicitaria que lanzó Cementos Lima en junio. En la iniciativa participan la cementera del grupo Rizo Patrón, la empresa de construcción Hatun y la financiera CrediScotia.

Si bien hasta ahora el sistema ha desembolsado 600 créditos, Cementos Lima confía en el potencial de crecimiento de Hatun Sol, pues está dirigido al segmento de la autoconstrucción, que representa entre el 50% y 60% de la edificación de viviendas. (Día 1-10, El Comercio)

"EL EMPRENDEDOR NACE POR NECESIDAD Y SE HACE POR OPORTUNIDAD" - Entrevista a Raúl Diez Canseco

En el Perú las ideas emprendedoras de negocio crecen año tras año y uno de sus principales impulsores es el ex primer vicepresidente de la República, Raúl Diez Canseco Terry, quien será premiado en la India por su labor a favor de la educación y el desarrollo de ideas de emprendimiento para reducir la pobreza.

-¿Cuánto ha avanzando el Perú en materia de emprendimiento?

Muchísimo, porque hay un cambio de mentalidad. Hoy en día la mayoría de jóvenes entre 18 y 24 años no piensan en quién me va a contratar sino qué negocio puedo hacer. Este espíritu emprendedor es lo que el país tiene que aprovechar y convertir el emprendimiento en una política de Estado. Hoy más que nunca debemos coincidir todos en que para mantener los niveles de crecimiento que tenemos, si no revolucionamos la educación no vamos a poder mantenerlo.

-¿Qué se debe hacer para seguir estimulando esto desde el gobierno?

Primero, replantear la estructura del presupuesto del país, pues sólo se destina 3% o 4% a la educación. En la época de Belaunde llegó en un momento a 6% que debería ser permanente para poder remunerar adecuadamente a los maestros y además ayudar a mejorar la tecnología en los centros de enseñanza superior como las universidades que no tienen investigación y que siguen ofreciendo carreras que están saturadas en el mercado y no preparan a la gente según la realidad de cada región. (Expreso 1a)

SOLDEXA APUNTA A CONVERTIRSE EN JUGADOR REGIONAL EN EL 2015

Empresa de soldaduras busca desarrollo en mercado interno, ante la buena perspectiva de crecimiento en el Perú, y expandir operaciones en Latinoamérica en un plazo de cinco años. El 40% de su producción anual de electrodos de metal para soldaduras (35,000 TM anuales) se elaboran en su planta de Lurín (Lima), y el resto en Colombia. En este país, Soldexa opera en ciudades como Bogotá, Cali, Medellín, Barranquilla, Bucaramanga y La Loma (frontera con Venezuela). Soldexa, empresa del Grupo Brescia, apunta a convertirse en un importante jugador regional en los próximos cinco años, desde México hasta Chile, en vista de la mayor exigencia en los proyectos de construcción que lleva a mejorar la integración en los trabajos de soldadura. (Gestión 12)

JUNTA DE ACREEDORES DE DOE RUN ESTARÍA LISTA EN MARZO 2011

Si los acreedores vinculados tienen más del 50% de las acreencias deberán formarse dos juntas de acreedores y tomar decisiones consensuadas.

La semana pasada, Indecopi inició el proceso concursal de Doe Run Perú (DRP) y solicitó a todos los que se consideren acreedores, presentar la solicitud para que se les reconozcan sus créditos. El plazo para la presentación vence el 27 de setiembre. Luego de ello Indecopi hará una evaluación para reconocer las deudas. (Gestión 14)

ACTUALIDAD

MÁS ATENCIÓN A LA SEGURIDAD CIUDADANA

El presidente Alan García dijo que el Estado pondrá especial atención en mecanismos que permitan mejorar la seguridad ciudadana en el país. "Personalmente voy a poner más empeño en el tema", anunció. Mostró su conformidad con la aprobación de la iniciativa legislativa que permite la extensión del plazo de detención policial a 24 horas, sin mandato judicial, para quienes sean descubiertos en flagrante delito. (Expreso 5, RPP, CPN, El Peruano 3)

EVALÚAN QUE PETROPERU TENGA ALMACÉN EN LURÍN PARA VIABILIZAR POLIDUCTO

Para hacer viable el nuevo proyecto que permita construir un poliducto que transporte gas licuado de petróleo (GLP) de Pisco a Lima, en ProInversión se evalúa el interés de Petroperú para construir una planta de almacenamiento de GLP en Lurín, a fin de que luego sea

distribuido en la capital. El Ejecutivo impulsa ahora este proyecto, para evitar que vuelva a ocurrir un desabastecimiento de GLP como el que se produjo semanas atrás, y que se originó por retrasos en el transporte de ese insumo por buque desde Pisco, hoy la única ruta. (Gestión 4)

CREDIT SUISSE ELEVA PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO A 7.5% ESTE AÑO

El banco de inversión Credit Suisse revisó al alza el pronóstico inicial de crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) del Perú de 6.5% a 7.5%, dado el desempeño mejor de lo esperado de la economía en el segundo trimestre del año y probablemente también en el tercer trimestre. La economista del Departamento de Investigación para América Latina del Credit Suisse, Carola Sandy, señaló que el rebote de la economía peruana es de amplia base. (Gestión 5, Expreso 2ª, El Peruano 9, La Primera 11, Perú 21-10)

GARCÍA PIDE "DEVOLVER AL CAJÓN" RETORNO DEL "HUÁSCAR"

La posible devolución del monitor "Huáscar" generó toda una polémica recientemente, pero ayer el presidente Alan García aclaró que ese tema no está en la agenda de su gobierno. Tras inspeccionar varios colegios donde se realizaba el examen docente para acceder a la Carrera Pública Magisterial, García criticó que se haya retomado esa discusión y expresó que podría tratarse de un intento por envenenar las relaciones peruano-chilenas. "Eso no estaba sobre la agenda. Nosotros tenemos un tema que es el tema de La Haya. De repente alguien mete este otro tema. ¿Para qué? ¿Para envenenar el problema? ¿Para qué retrocedamos en todo lo que vamos avanzando civilizadamente?", sostuvo García. (Correo 11, Perú 21-5, RPP, CPN La República 7, El Peruano 3, El Comercio A7)

ALAN: MÁS CONFLICTOS AMBIENTALES DEMUESTRAN AUMENTO DE INVERSIONES

El presidente Alan García no se sorprende cuando ve que los informes sobre los conflictos sociales, que elabora la Defensoría del Pueblo, indican que los problemas ambientales han crecido. Incluso, recordó que la propia Beatriz Merino le comentó que desde que se instaló en el cargo de defensora hasta la actualidad, la cifra ha pasado de 34 a 235. Sin embargo, el último reporte de la Defensoría indicó que son 125 (ver cifras & datos)

"¿Y quién invertía cuando ella llegó hace cinco años? ¿Cuánto más se invierte hoy en diferentes lugares y por consiguiente cuántos reclamos más tienen las poblaciones cuando se va a poner una planta de harina de pescado? Antes no se ponía ni un cobre", expresó. De esta forma, el Mandatario explicó que no percibe nada negativo sobre este tema, pues dijo que al haber más inversiones la población tiene todo el derecho de pedir que mejoren sus condiciones de vida. (Gestión 22, La República 7)

TERRENO PARA AEROPUERTO DE CHINCHERO COSTARÁ US\$ 350 MLLS.

Es posible que la adquisición de terrenos para construir el nuevo aeropuerto internacional de Chincheros, demande una inversión superior a los US\$ 350 millones, reveló el ejecutivo de ProInversión, Jorge León.

La empresa consultora que lleva a cabo los estudios técnicos, económicos y financieros preliminares para la convocatoria de la licitación, debe culminar su labor este mes. La tasa de llegada de pasajeros al Cusco es una de las más altas del mundo, registrándose en los últimos diez años un crecimiento del 6%, y habiendo llegado en los dos últimos años a un incremento de hasta 11%, destacó ProInversión. (Gestión 9)

CONTRALORÍA INICIA AUDITORÍA A GASTOS DE MINISTERIOS, FF.AA. Y PALACIO POR S/. 14,000 MLLS.

Los equipos de inspectores ya revisan los gastos ejecutados durante el 2009. El Poder Judicial también está incluido en el operativo "Cóndor IV". El Estado pierde más de S/. 5,000 millones al año por la corrupción, advirtió el contralor de la República, Fuad Khoury, en diálogo con Gestión. **Hace poco, usted señaló que solo cuentan con el 40% de los recursos necesarios para luchar contra la corrupción. ¿El Gobierno les ha ofrecido cambiar esta situación?**

Tenemos quince meses de iniciada nuestra gestión y hay avances importantes. El cambio de modelo del actuar de la Contraloría ya se inició con la promulgación de la Ley 29555, que transfiere recursos y plazas de los órganos del sistema de control de las instituciones a la Contraloría. Esto permitirá lograr independencia. (Gestión 17/18)

DP WORLD

Aunque inició sus operaciones en junio pasado, el concesionario DP World estaría organizando para setiembre la inauguración oficial del Muelle Sur. Según habrían anunciado los ejecutivos del operador portuario, la ceremonia contará con la presencia de los más altos

funcionarios de Dubái Port World. Durante su visita, en octubre del 2009, el ministro de Transportes, Enrique Cornejo, invitó a la ceremonia al ministro de Relaciones Exteriores de los Emiratos Árabes, jeque Abdullah Bin Zayed Al Nahyan. (Día 1-4, El Comercio)

“LA COMPETENCIA DE DP WORLD NOS HA DESPERTADO” - Entrevista a Mario Hart, gerente general de Tramarsa

Tramarsa, el mayor operador portuario del país, anuncia importantes inversiones y su incursión en nuevos nichos de negocio para hacer frente a la posible pérdida de sus dos principales negocios en el puerto del Callao

Tras 18 años como oficial de la Marina de Guerra del Perú, Mario Hart enfrenta ahora una nueva batalla en el mar de Grau por el posicionamiento del operador portuario que lidera.

Con el inicio de operaciones del Muelle Sur se dijo que los operadores portuarios tendrían que hacer reingeniería, ¿qué dice Tramarsa del nuevo escenario?

Cuando se dio la concesión del Muelle Sur, los operadores que atendíamos a las líneas navieras pensamos que se nos acababa el negocio de estiba y que se iba a reducir considerablemente el de los terminales de almacenamiento. Se calculó que DP World iba a captar entre el 60% y el 70% de la carga del Callao, porque como monooperador podía tener menores costos y por el calado más profundo de su muelle podía captar rápidamente a las principales navieras.

¿Cuánto significan esos servicios en la facturación de Tramarsa?

Un 60% del total. Por eso decidimos reinventarnos. Tramarsa tiene adicionalmente otros negocios, porque ha evolucionado hacia el de remolque con una flota de 22 naves y algunas más en construcción. Pero como perdimos los dos negocios importantes y teníamos que seguir creciendo, hace dos o tres años intensificamos la actividad en nuestras operaciones 'off shore', en plataformas petroleras, específicamente. Nos hemos enfocado mucho en esta actividad y ya atendemos a las dos petroleras (con presencia en el Perú) más grandes. (Día 1-20/21, El Comercio)