



Editorial

Más allá del discurso

"El verdadero reto del nuevo Gobierno no será únicamente ejecutar sus promesas, sino reconstruir la confianza en la capacidad del Estado para cumplirlas". P. 4

OPINIÓN



MARIAN BURASCHI
Socia y directora
de Libélula



El clima no
dará 90 días
de gracia P. 4



EN LA WEB

Congreso bicameral: las
reformas pendientes.

JUEVES 30 DE JULIO
DEL 2026

Año 35, N° 9806
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50

GESTIÓN

El diario de economía y negocios del Perú



gestion.pe

P. 2-3 SON ALGUNAS DE LAS PROPUESTAS EN EL PEDIDO DE FACULTADES QUE ENVIARÁ AL CONGRESO

Gobierno busca cambios en deducción de gastos y ajustes en beneficios tributarios y laborales

Capítulo tributario aborda cambios en los regímenes del IR y beneficios. Expertos valoran que se revise el funcionamiento de los cuatro esquemas existentes.

En el campo laboral consideran ampliar facultad de la Sunafil para promover formalización. Especialistas indican que foco del ente debe estar las Mypes.

DESARROLLO INMOBILIARIO

Grupo Caral crecerá en Uruguay y Ecuador, además duplicará proyectos en el Perú P. 5



DISPOSICIÓN DE LA SBS

Agilizarán rastreo de depósitos en investigaciones de lavado de dinero P. 16



EXISTENTE EN EL PAÍS

Es importante que haya una revisión de la "tramitología"

Renzo Merino, vicepresidente del Grupo de Riesgo Soberano de Moody's, indica que el exceso de normas en el Perú puede ser una limitante a la inversión en comparación con otros países. P. 12-13



EXPORTADORES EN NEGOCIACIONES

Nuevos aranceles de Donald Trump amenazan envíos de prendas de vestir P. 13



FT FINANCIAL
TIMES

¿Está ganando Estados Unidos las guerras arancelarias? P. 22

DESTAQUE

EN PROPUESTA PARA DELEGACIÓN DE FACULTADES

Ley de Impuesto a la Renta, beneficios tributarios y feriados bajo análisis del Gobierno

Capítulo tributario aborda cambios en los regímenes y beneficios, mientras que en el laboral se considera ampliar facultad de la Sunafil para promover la formalización. Expertos valoran que se revise el funcionamiento de los regímenes e indican que el foco de la superintendencia debe estar en las mypes.

RICARDO GUERRA VÁSQUEZ
ricardo.guerra@diariogestion.com.pe

GERARDO ROSALES DÍAZ
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

En su primera sesión del Consejo de Ministros, el Ejecutivo evaluó una primera versión del proyecto de ley para solicitar una delegación de facultades al Congreso de la República por un lapso de 120 días calendarios.

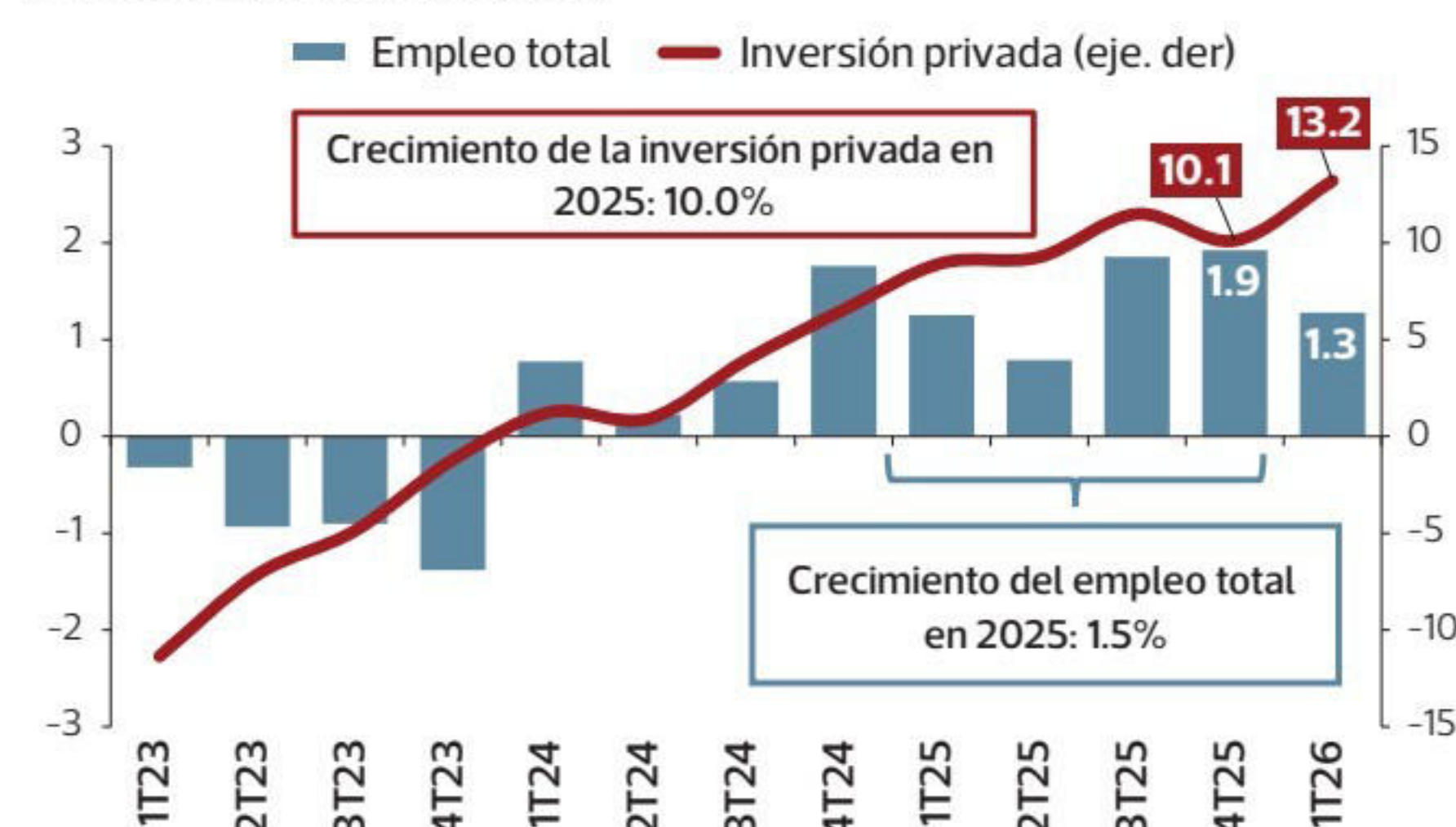
Desde Presidencia se anunció que, en la próxima sesión del Gabinete ministerial, la propuesta –cuya meta es fortalecer la seguridad ciudadana y la economía del país– será aprobada, aunque no se dio más información de la fecha.

El documento de nueve páginas apunta a ajustes en siete áreas claves y con impacto directo sobre la economía: seguridad ciudadana, formalización de emprendedores, promoción del empleo, impulso del desarrollo productivo, desregulación en trámites del Estado, modernización del Estado; y en materia tributaria, aduanera, entre otros.

"Más que verlo de manera

PERÚ: Crecimiento del empleo total e inversión privada, 1T23 – 1T26

(Var. % anual, var. % anual real)



FUENTE: BCRP, INEI – EPE. Cálculos IPE.

aislada, del proyecto se destaca que aborda varios aspectos que toda propuesta de formalización sería debería tener. Además del aspecto tributario, alcanza a la simplificación, por ejemplo, para impulsar el crecimiento empresarial", valoró Carlos Gallardo, gerente general del Instituto Peruano de Economía (IPE).

Reforma tributaria

En materia tributaria, la propuesta se centra en cuatro aristas. La primera es "modificar, simplificar y optimizar los regímenes tributarios y las obligaciones formales".

Para esto, se plantearían mecanismos como "incentivos, exoneraciones, créditos, deducciones, beneficios y tratamientos tributarios es-

peciales y temporales", entre otros.

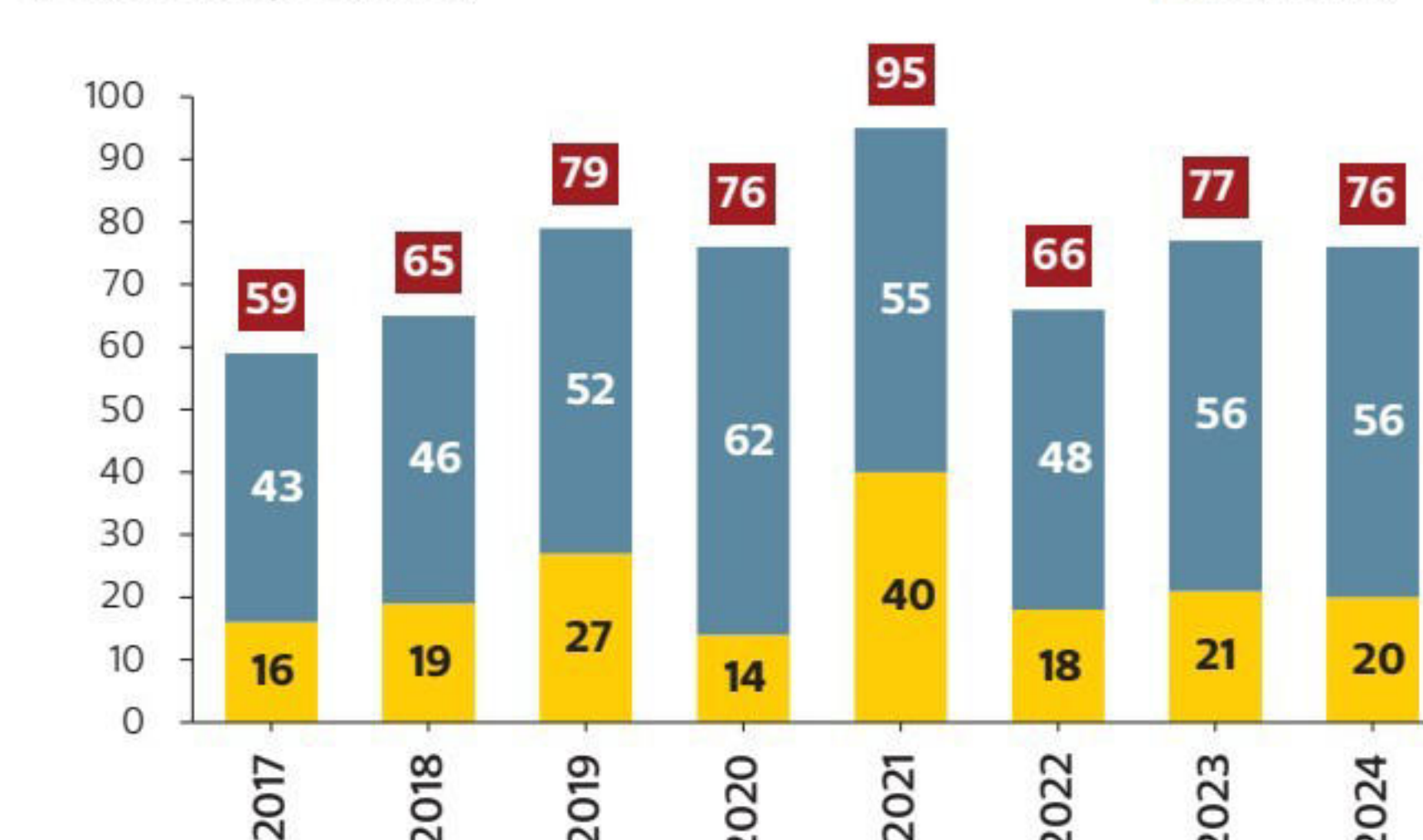
Un segundo aspecto es "perfeccionar" la Ley del Impuesto a la Renta. Esto consideraría el reconocimiento de la deducción de gastos de capacitación de personal, el otorgamiento de créditos fiscales por contratación de jóvenes y por capacitación, entre otros.

Esto se vincula directamente con el reconocimiento en el mensaje a la nación de un grave problema de desempleo juvenil y la necesidad de formalización empresarial.

Los otros dos puntos tributarios son optimizar el marco normativo aduanero y de facilitación del comercio exterior, y modificar el régimen legal de impugnación judicial de las resoluciones del Tribu-

PERÚ: Inspecciones de la SUNAFIL por origen, 2017-2024

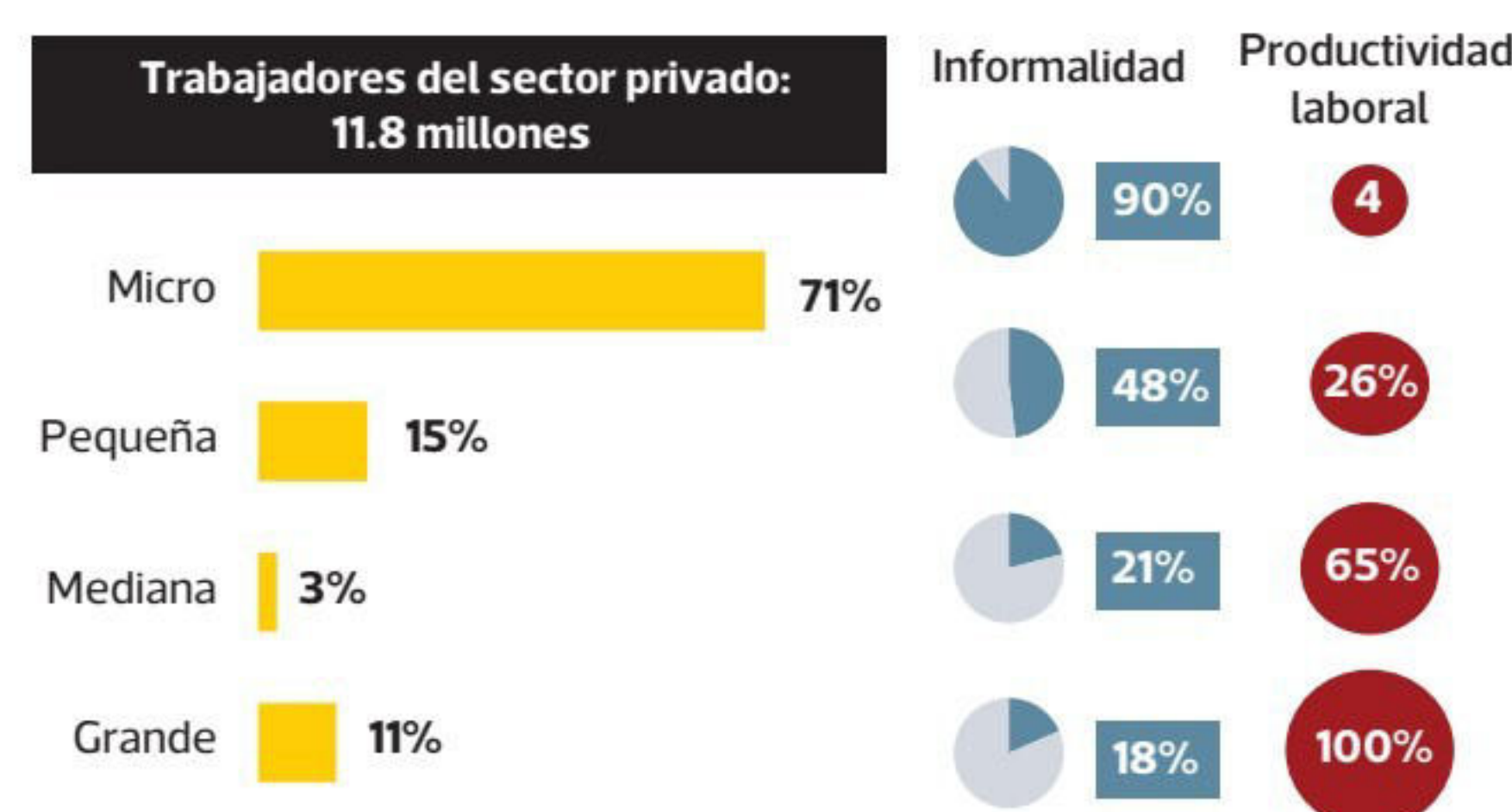
(Miles de inspecciones)



FUENTE: AXPEN (2024), SUNAFIL-DINI.

PERÚ: Distribución del empleo, informalidad y productividad laboral según tamaño de empresa*, 2024

(%)



* / Micro: hasta 10 trabajadores; pequeña: 11 a 100; mediana: 101 a 250; grande: más de 250.

FUENTE: PRODUCE, INEI-ENAH.



Panorama. Solo el 13% de empresas en el país presentan PLAME y declaran, al menos, un trabajador.

nal Fiscal.

Para Gallardo, resulta acertado que se apunte a la existencia de los cuatro regímenes tributarios que han demostrado no promover el crecimiento empresarial. "Son complejos y tienen una serie de limitaciones", anotó.

También orientado a este aspecto, Jesús Ramos, socio de DLA Piper Perú, indicó que se crearía un Impuesto a la Renta empresarial único con tasas marginales y crecientes, lo que supondría reemplazar el actual esquema de distintos regímenes tributarios.

Saludó el esquema en el que la carga tributaria aumenta progresivamente conforme lo hacen sus ingresos.

Asimismo, Ramos destacó la posibilidad de crear



CLAUDIALLONTOP

nuevos incentivos tributarios para promover la inversión, el empleo, la innovación y la formalización empresarial. Subrayó que estas herramientas pueden convertirse en un mecanismo para mejorar la competitividad del país y atraer inversiones, siempre que respondan a una política económica bien sustentada y generen resultados concretos en productividad y crecimiento.

A su turno, Jorge Picón, socio fundador de Picón & Asociados, analizó que se trata de un pedido de facultades "extremadamente amplio", pues no se ponen ningún tipo de restricción.

"Es entendible que al nuevo Gobierno hay que darle confianza, pero este pedido tan amplio no puede ser, no tie-

ne límites. ¿Por qué hacerlo todo por delegación de facultades? Si se aprueba, nos vamos a encontrar con un gran número de normas ya vigentes que nadie ha conversado", cuestionó.

Picón señaló que el principal problema para el crecimiento del país es la informalidad y la ilegalidad, los cuales consideró no se van a resolver con ajustes de normas tributarias. "Esto se ataca en el campo", sostuvo y agregó que el Perú ya tiene una de las tasas impositivas efectivas más altas de la región.

Panorama laboral

Los temas laborales se agrupan en dos principales apartados: el de promoción y protección de los emprendedores y de las micro y pe-

queñas empresas (mypes); y el propio de fomento del empleo.

En el primer caso, por ejemplo, se menciona la unificación y regulación del marco legal de la actividad laboral, "contemplando un régimen progresivo que fomente la formalización", incluyendo todos los beneficios respectivos.

También se modificaría el régimen tributario "incluyendo medidas que fomenten la formalización y asegure la competitividad de las empresas", entre otros.

En el segundo apartado, se precisa la intención de ampliar, de manera expresa, la actuación de la Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (Sunafil) hacia la "promoción de la formali-

zación laboral y la protección efectiva de los derechos de las personas trabajadoras", bajo un enfoque preventivo.

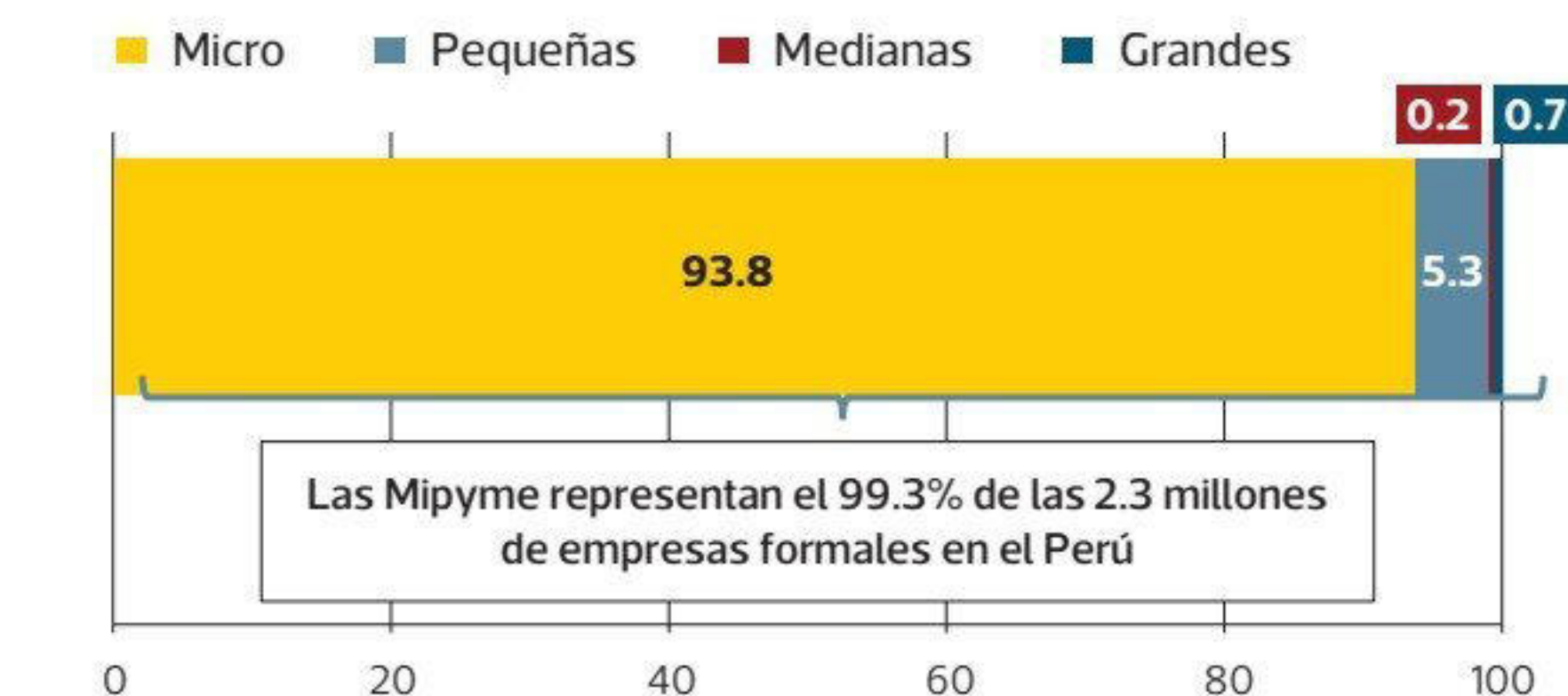
Otro aspecto que se destaca es la revisión de los feriados laborales: "Modificar el régimen de feriados y reducir su número, con la finalidad de racionalizar su uso y fomentar la productividad", se incluye en la propuesta.

Asimismo, se buscaría "perfeccionar" el régimen legal de los beneficios laborales, incluyendo los de vacaciones, horas extras, participación en las utilidades, gratificaciones, compensación por tiempo de servicios, dándoles mayor flexibilidad.

Gallardo saludó que los ajustes laborales vayan más allá de la formalización y abarquen elevar la competi-

Empresas formales: distribución según tamaño de empresa, 2024

(Porcentaje del total)



FUENTE: Produce. Elaboración: IPE.

tividad de las mypes.

Esto también lo valoró Jorge Toyama, socio en Vinatea & Toyama, al apuntar a la propuesta de "regular el otorgamiento de bonos de productividad y otros incentivos por desempeño, sin carácter remunerativo".

"Por primera vez se está apostando por la productividad. Hoy, un peruano es la mitad de productivo que un colombiano y casi un tercio de un chileno", recordó.

De otro lado, para César Puntriano, socio del estudio Muñiz, el anuncio sobre la Sunafil sería insuficiente si no va acompañado de un mayor presupuesto y más inspectores. Explicó que, actualmente, la entidad actúa, principalmente, de forma reactiva, pues la mayoría de las inspecciones se originan por denuncias o campañas específicas.

En ese sentido, consideró necesario fortalecer su capacidad operativa e incorporar herramientas de inteligencia artificial para orientar mejor las fiscalizaciones.

Toyama indicó que las fiscalizaciones y acciones de fomento de la formalidad de la Sunafil deben orientarse, principalmente, a las mypes, donde el nivel de informalidad sube hasta 95%.

"Hablamos de empresas

en zonas de la periferia, ámbitos rurales. Hoy la Sunafil está enfocada en las grandes y medianas empresas", comentó.

Gallardo añadió que, precisamente, un escenario por atenderse es que hay 10.2 millones de trabajadores en las mypes, pero solo 1.8 millones en las planillas de la Sunat.

En cuanto a la propuesta de reducir el número de feriados, Puntriano advirtió que antes de adoptar una decisión debería evaluarse su impacto real sobre la productividad y el turismo. Como alternativa, planteó trasladar aquellos que caen a mitad de semana hacia los lunes, de modo que se favorezca tanto la actividad económica como el desplazamiento de turistas internos.

Toyama anotó que el costo laboral para las empresas, mayormente para las pequeñas, es sumamente alto por estos factores. Si bien hay sectores que se benefician en estas fechas, señaló que la gran mayoría de peruanos vive del día a día.

"Un feriado, además, implica pagar el triple a un trabajador, pero no necesariamente significa que las ventas de los sectores que se benefician se tripliquen", observó.

Más info en **gestion.pe**

EDITORIAL

Más allá del discurso

NUEVO GOBIERNO. Los diagnósticos son una parte indispensable de todo mensaje presidencial. Permiten identificar los problemas heredados y delinear las prioridades del Gobierno entrante. En ese aspecto, el discurso de Keiko Fujimori siguió el mismo patrón de los últimos años: un balance crítico del país, anuncios de grandes reformas, promesas de infraestructura, expansión de programas sociales y un renovado compromiso con la inversión privada. Nada particularmente distinto de lo que hemos escuchado en cada cambio de gobierno.

Sin embargo, hay que reconocer que el discurso tuvo una orientación económica relativamente coherente. Reivindica la disciplina fiscal, la inversión privada, la simplificación administrativa y la reforma del Estado como motores del crecimiento. Sin embargo, esa narrativa dejó dos interrogantes sin resolver.

La primera es cómo se financiarán las promesas. Nuevas líneas del Metro de Lima, sistemas ferroviarios regionales, la duplicación de la Península 65 y decenas de obras de infraestructura implican compromisos fiscales de enorme magnitud. Como ha ocurrido en mensajes presidenciales anteriores, no se profundizó en ello. Pero aún más importante es la segunda pregunta: ¿cómo se ejecutarán esas promesas?

El discurso también incorporó anuncios populistas. El incremento de la remuneración mínima vital a S/ 1,300 responde a una demanda social comprensible, pero debería estar alineado con un aumento de la productividad y ser debatido en el Consejo Nacional de Trabajo. Varias metas tampoco resisten un análisis técnico. Algunas son prácticamente imposibles de ejecutar en cinco años.

La composición del Gabinete ministerial tampoco despeja esas dudas. La designación de Elmer Cuba en el MEF constituye una señal acertada. Es un economista experimentado y con credibilidad para recuperar el liderazgo técnico de ese ministerio, tan deteriorado en los últimos años. Fuera de ese nombramiento, el Gabinete transmite continuidad. Varios de sus integrantes podrían haber formado parte —e incluso lo han hecho—, sin mayor diferencia, de los fugaces Gabinetes de los últimos gobiernos. Y eso resulta insuficiente para ejecutar un programa de la magnitud anunciada. Si el Ejecutivo realmente pretende transformar el Estado, necesitará ministros con un profundo conocimiento de sus sectores. Ese estándar, por ahora, no se refleja en el primer Gabinete encabezado por Luis Galarreta.

El verdadero reto del nuevo Gobierno no será únicamente ejecutar sus promesas, sino reconstruir la confianza en la capacidad del Estado para cumplirlas. La ejecución puede acelerarse con buenos equipos técnicos, pero reformas como la del Estado, la lucha contra la inseguridad o las acciones frente al fenómeno de El Niño requieren algo más: una estructura de gobierno coherente, instituciones que coordinen entre sí y políticas capaces de sostenerse en el tiempo. ♦



El verdadero reto del nuevo Gobierno no será únicamente ejecutar sus promesas, sino reconstruir la confianza en la capacidad del Estado para cumplirlas.”

OPINIÓN

MARIAN BURASCHI

Socia y directora de Libélula



El clima no dará 90 días de gracia

El nuevo Gobierno deberá anticipar las emergencias, proteger los sistemas esenciales y convertir la preparación climática en una estrategia de inversión y desarrollo territorial.

Todo nuevo Gobierno necesita tiempo para instalarse. Esta vez, el clima no se lo concederá. La nueva gestión que empezó el 28 de julio y sus primeros 90 días coincidirán con la temporada de lluvias y el periodo de mayor riesgo asociado a El Niño.

Esos 90 días deben servir para proteger la continuidad económica del país desde tres prioridades.

La primera es gobernar el riesgo antes de administrar la emergencia. Antes del día 30, el Ejecutivo debería contar con un mapa de amenazas climáticas e infraestructura crítica para definir qué puentes, carreteras, rutas fluviales, plantas de agua y hospitales no pueden fallar.

Cada activo crítico debe tener un responsable, presupuesto y un plan de contingencia. Si una cuenca entra en alerta o una localidad puede quedar aislada, la respuesta debe empezar antes del corte, con recursos y coordinación entre el Gobierno nacional, regiones y municipios.

La segunda prioridad es proteger los sistemas que sostienen la vida y la economía. El país debe prepararse para emergencias simultáneas: inundaciones, estrés hídrico, sequías e incendios, interrupciones viales, brotes sanitarios y desplazamientos.



Antes del día 60 deberían estar definidos almacenes de alimentos y medicinas, centros de frío con energía de respaldo, rutas alternativas, albergues y hospitales con autonomía de agua y electricidad.

La seguridad alimentaria abarca producción, transporte, almacenamiento y refrigeración. Proteger la agroexportación exige asegurar agua, sanidad de cultivos, carreteras, puertos, seguros y capital de trabajo. Una vía paralizada puede elevar precios y hacer perder una ventana de exportación.

La seguridad energética también exige anticipación. Frente a una posible reducción de la generación hidroeléctrica, el reto inmediato no es construir nueva infraestructura, sino asegurar el funcionamiento eficiente del sistema eléctrico y reducir el impacto sobre los costos de la energía.



Antes del día 30, el Ejecutivo debería contar con un mapa de amenazas climáticas e infraestructura crítica para definir qué puentes, carreteras, rutas fluviales, plantas de agua y hospitales no pueden fallar.”

Opine:

@Gestionpe

@Gestionpe

Diario Gestión

La tercera prioridad es convertir la preparación en empleo e inversión territorial. Se puede comenzar rápido el mantenimiento de drenajes, canales y caminos; la recuperación de riberas; los cortafuegos; los sistemas solares y el acondicionamiento de almacenes.

Agricultura y pesca concentran empleos vulnerables al clima: una sequía, inundación o cambio en las especies puede comprometer una campaña. Seguros, créditos y acceso a compras públicas deben habilitarse antes del impacto, para sostener ingresos y abastecimiento.

Al día 90, el Gobierno debería presentar una cartera de seguridad hídrica, infraestructura verde, energías renovables, logística resiliente y economía circular, con proyectos maduros y financiamiento. Un pacto público-privado será útil si compromete inversión, información y compras.

La verdadera medida del nuevo Gobierno no será cuánto anuncie, sino cuánto deje preparado para enfrentar el futuro. La pregunta es simple: ¿queremos seguir administrando emergencias o empezar a construir resiliencia y desarrollo?

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

GESTIÓN

Director periodístico (e): Víctor Melgarejo
Editora central: Rosina Ubillús
Editores: Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro.
Editor de diseño: Joel Vilcapoma

Dirección:
Jirón Paracas 532, Pueblo Libre.
T. Redacción: 311 6500
T. Publicidad: 708 9999
Publicidad: Mariana Icochea,
mail: mariana.icochea@comercio.com.pe

Suscripciones Central de Servicio al Cliente: 311 5100.
Horario: De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.; sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe
Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.
Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.
Todos los derechos reservados.
Prohibida su reproducción total o parcial.
Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687.

NEGOCIOS**MAYOR DESARROLLO INMOBILIARIO**

Grupo Caral crecerá en Uruguay y Ecuador, y duplicará proyectos en Perú

En Uruguay, holding planea incorporar dos proyectos por año, enfocado en Montevideo, Maldonado y Punta del Este. En Ecuador, mira nuevas opciones en Guayaquil, pero también observa Cuenca y Quito. En Lima, contempla ocho desarrollos en simultáneo desde el 2027.

JOSIMAR CÓNDOR

josimar.condor@diariogestion.com.pe

En la última década y media, ciertas zonas residenciales de Lima se consolidaron como reflejo de una ciudad que crece en altura. En ese escenario, Grupo Caral cumple 15 años con más de 23 proyectos entregados y anuncia que seguirá creciendo en Lima y el exterior.

Pablo Seminario Butrich, CEO del grupo inmobiliario, señaló que hoy manejan 12 proyectos, entre los cuales figuran tres entregados y cuatro en construcción en Lima, uno en Guayaquil (Ecuador) y cuatro en Uruguay.

“Son mercados estables, con una macroeconomía estable, y que están resolviendo un asunto que en Latinoamérica no se resuelve todavía, que es el acceso a la primera vivienda formal”, comentó.

Actualmente, en Uruguay, tienen desarrollos en Montevideo y Maldonado con alrededor de 50 unidades de viviendas cada uno, menor escala que las torres de 100 unidades de Lima. La estrategia es crecer a un ritmo de dos proyectos por año en Uruguay, con nuevas opciones en esas ciudades, además de Punta del Este.

En tanto, en Ecuador, el foco está en Guayaquil con un condominio de casas de primera vivienda. Este año entregan las primeras 40 unidades de un total de 200 proyectadas. En ese país, también seguirán viendo más oportunidades. “En Guayaquil tenemos más opciones. Es interesante y hemos visto también con buenos ojos la ciudad de Cuenca, en los andes ecuatorianos, y otros en Quito”, mencionó Seminario.



DIFUSIÓN

Presupuesto. Como inversión anual, estiman hasta US\$ 20 millones para nuevos proyectos en Lima.

OTROSÍDIGO**Fondos locales mantienen interés**

Inversores. Hace 15 años, Grupo Caral nació con capital peruano y fondos inmobiliarios de EE.UU., y luego sumó fondos locales y regionales. Ahora, el interés de los inversionistas se mantiene. “En Lima, el interés es principalmente nacional, pero también hay algunos inversionistas de Latinoamérica”, indicó Pablo Seminario.

Proyectos en Perú

En la actualidad, el grupo tiene cuatro proyectos en construcción en Lima Moderna (en Surquillo, Ate y Pueblo Libre) y evalúa San Miguel. Además, acaba de entregar proyectos en Lince.

“Vemos con muy buenos ojos el escenario optimista del país”, destacó Seminario.

Bajo esa mirada, proyec-

tan duplicar el portafolio en el 2027 hasta ocho desarrollos en simultáneo, sumando cuatro o cinco nuevos por año. Por cada edificio, el ejecutivo estimó una inversión de US\$ 4 millones en terreno y capital de trabajo, considerando torres de 100 unidades.

Así, como inversión anual, estiman US\$ 16 a US\$ 20 millones para nuevos proyectos en Lima.

Los nuevos desarrollos incluirán placa comercial pequeña y viviendas de entre 45 m² y 80 m² en Lima Moderna, además del Callao como nuevo territorio. En zonas universitarias como San Miguel, apostarían por el formato “mariposa” (dos habitaciones separadas por un área social en medio) enfocado en estudiantes. “Hay una demanda no resuelta ahí”, anotó el ejecutivo.

Además, observó potencial en ejes como las avenidas Argentina y Venezuela, subutilizados. A provincias, llegarían posteriormente.

Más info en **gestion.pe**

NUEVA APUESTA DE BODEGA IQUEÑA

Santa María incursiona en bebidas listas para tomar

La bodega iqueña Santa María Magdalena apuesta por la diversificación de su portafolio como una estrategia para consolidar su posicionamiento en el mercado local y acceder a destinos internacionales.

Esteban Zariquiey, gerente comercial de la empresa, anunció que incursionan en el segmento de bebidas listas para beber (RTD, por sus siglas en inglés), con el lanzamiento de una línea de productos en botella personal.

Así, comercializan sangría en presentación de 330 mililitros y trabajan en la creación de nuevas propuestas con pisco.

“Contamos con un área de investigación y desarrollo y un laboratorio de microbio-

logía que nos permite innovar y modificar nuestros métodos de producción de destilados, con el objetivo de mejorar continuamente la calidad y generar alternativas de valor agregado”, comentó.

De otro lado, proyectan iniciar la exportación de pisco acholado y quebranta a diferentes mercados. “Nuestra prioridad es concretar los primeros envíos a Estados Unidos; posteriormente, busca-



DIFUSIÓN

También planean exportar pisco acholado y quebranta.

mos expandir nuestros despachos a Europa”, añadió.

Con miras a su ingreso al Viejo Continente, vienen adecuándose a las exigencias de ese bloque. En ese sentido, alistan la incorporación de botellas de 700 mililitros.

Actualmente, la empresa cuenta con más de 45 hectáreas de uvas pisqueras de variedades Albilla, Italia, Mollar, Moscatel, Quebranta y Torontel, reportó Adex.

DUEÑA DE KOLA ESCOCESA Y PASTEURINA

Empresa Yura ampliará embotelladora en Arequipa

La compañía ejecuta US\$ 1.2 millones de inversión en maquinaria y modernización tecnológica. Busca sostener un crecimiento de entre 10% y 12%. Impulsan la marca Soda Fontainebleau para el canal horeca y la coctelería. En Lima, priorizan el canal tradicional.

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

Más de siete décadas después de su nacimiento, Kola Escocesa sigue escribiendo nuevos capítulos. La bebida arequipeña, creada por Armando Odiaga tras adquirir una planta embotelladora en el valle de Yura, actualmente enfrenta un nuevo reto: crecer sin perder la esencia que la hizo reconocida.

Bajo el liderazgo de la tercera generación de la familia Odiaga, la Empresa Yura apuesta por fortalecer marcas como Kola Escocesa y Pasteurina, ampliar su capacidad productiva e impulsar nuevos negocios.

Javier Odiaga Arispe, gerente de Operaciones de la empresa, señaló que hoy no solo elaboran las gaseosas Kola Escocesa, Nectarín y Pasteurina, sino también Agua Yura, Agua Fontainebleau y Soda Fontainebleau. Este portafolio le permitió registrar un crecimiento cercano al 8% en ventas durante el primer semestre.

Para elevar su capacidad instalada y sostener el ritmo de crecimiento de los próximos años, la compañía ejecuta una inversión de US\$ 1.2 millones en maquinaria y modernización tecnológica. “Con esta inversión tenemos capacidad para los siguientes cinco o seis años y podremos mantener un crecimiento de entre 10% y 12%”, afirmó.



Producción. Compañía busca asegurar capacidad para los siguientes cinco o seis años.

Así, los nuevos sabores de Pasteurina podrían llegar al mercado hacia el verano del 2027, una vez culminado el proceso de ampliación de la capacidad productiva.

Tras ocasiones de consumo En línea con su estrategia de crecimiento, la embotelladora también trabaja en ampliar su portafolio, aunque sin seguir la ruta de los sabores tradicionales que dominan el mercado. Al respecto, Odiaga relató que la apuesta apunta a desarrollar productos ligados a nuevas ocasiones de consumo y al posicionamiento de sus marcas.

Bajo ese enfoque, la empresa impulsa la marca Soda Fontainebleau en un formato dirigido principalmente al canal horeca y a la coctelería. Según el ejecutivo, la intención es responder a nuevas formas de consumo antes que ampliar la oferta con más sabores. “Estamos yendo más hacia la ocasión de consumo que a alternativas y sabores diversificados, siempre enfocados en nues-

LAS CLAVES

■ **Marcas.** Kola Escocesa y Kola Escocesa Cero concentran cerca del 78% de la producción de la empresa.

■ **Evaluación.** Analizan bebidas energizantes, isotónicas y funcionales, pero aún sin planes concretos.

■ **Alianzas.** Evalúan acuerdo con firmas de bebidas alcohólicas para desarrollar mezclas listas para tomar.

tra tradición y en el vínculo con la gastronomía y las costumbres”, sostuvo.

Sin embargo, con la marca Pasteurina sí tendrán innovaciones en sabores. La compañía prepara la incorporación de dos nuevas versiones –manzana y toronja–, aunque su lanzamiento fue postergado para priorizar las mejoras en la planta de producción. “Estamos esperando llegar a una mayor ca-

pacidad de producción para empezar a innovar con otros sabores”, añadió.

Estrategia en Lima

Si bien la empresa distribuye sus productos en el sur del país y mantiene presencia en Lima, la capital todavía representa una porción reducida del negocio. Luis Fernando Odiaga, gerente de Cuentas clave en Lima, indicó que las ventas en la ciudad equivalen apenas al 5% o 6% del volumen que registra Arequipa, su principal mercado.

Por ahora, no apuntan a elevar la participación en Lima. Más que acelerar su expansión en la capital, la compañía utiliza este mercado para identificar tendencias de consumo y definir su estrategia de crecimiento. “Su principal misión es ser un termómetro del mercado. A partir de eso entendemos qué productos debemos impulsar para avanzar hacia la capital y cuáles deben seguir creciendo en el sur”, indicó.

Bajo ese enfoque, la embotelladora ha optado por priorizar el canal tradicional en Lima. Sus productos se comercializan principalmente a través de bodegas, restaurantes y el canal horeca, mientras que su presencia en supermercados se concentra en el sur del país mediante acuerdos comerciales gestionados desde Arequipa. Además, cuenta con distribuidores en Cusco, Moquegua, Tacna, Juliaca y Puno.

En ese contexto, descartó, por ahora, ingresar a los supermercados de Lima. Sobre tal decisión, manifestó que el canal moderno impone condiciones que pueden afectar la rentabilidad de una operación aún pequeña en la capital.

Más info en **gestion.pe**

CAFETERÍAS DE ESPECIALIDAD



Opciones. Llegarían tiendas propias o franquicias a EE.UU.

Neira Café muda planta a Surquillo y mira al exterior

Neira Café Lab, cadena de cafeterías de especialidad, avanza en una estrategia enfocada en el canal corporativo, una nueva planta de operaciones y un plan de expansión en Lima y el exterior.

Si bien en el 2024 habían evaluado un local en Miraflores, el fuerte crecimiento dejó pequeño ese espacio. Así, la firma tomó un local de 300 m² en Surquillo, donde operarán con el nombre de Centro de Excelencia del Café.

“Desde ahí vamos a tostar, a hacer los blends, a catar y vamos a hacer algunas experiencias, pero sobre todo va a estar enfocado en la parte operativa del negocio”, comentó el gerente general de la empresa, Harry Neira.

La inversión en la nueva planta asciende a aproximadamente US\$ 200,000. Con el traslado, la compañía trae una tostadora que triplicará su capacidad: pasará de 36 toneladas de café tostado al año a tres veces esa cifra.

Actualmente, el proceso se realiza en una mini planta alquilada en San Juan de Lurigancho (SJL), que quedará deshabilita-

ENCORTO

Proyección. Neira Café Lab cerró el primer semestre cumpliendo la meta que se trazó para todo el año: duplicar sus ventas frente al mismo período del año pasado. “La tendencia viene fuerte hacia poder cumplir ese objetivo al cierre de este 2026, duplicando la venta”, señaló Harry Neira.

da una vez completada la mudanza. “Creo que en uno o dos meses máximo estamos al 100% para poder operar”, precisó Neira.

El local de Miraflores se mantendrá como oficinas y centro de entrenamiento.

Expansión

De otro lado, la cadena se planteó tres aperturas para este año, de las cuales ya concretó dos. Desde el 2027 proyecta abrir cuatro por año, todos en Lima, con la meta de alcanzar 20 tiendas al 2028. Ese mismo año, fijó como plazo para dar el salto internacional, con Estados Unidos y Europa entre los mercados de interés.

Para tal apuesta, contemplan tiendas propias, franquicias o joint venture.

30 FERIA Internacional del Libro de Lima

Centro de Exposiciones Jockey,
Santiago de Surco.

22/07 - 06/08

ADQUIERE TUS ENTRADAS EN
TELETICKET



PAÍS INVITADO DE HONOR

Organiza



Promueve



Con el apoyo de



Patrocinador oficial



OPINIÓN

DAVID KUROIWA

Socio de Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados



Esta idea es mlA

En 1770 fue presentado al público “El Turco”, un maniquí vestido con una túnica, sentado frente a un escritorio de madera con un tablero de ajedrez. Fue la primera máquina “autónoma” en jugar ajedrez y se enfrentó no solo a grandes jugadores, sino también a personalidades como Napoleón Bonaparte.

Por un tiempo, la población estuvo confundida al no poder distinguir si la máquina operaba con o sin intervención humana. Con el pasar del tiempo, se descubrió que “El Turco” era manejado a través de una persona oculta en el interior del escritorio, zanjando dichas dudas. Hoy, sin embargo, nos encontramos ante una situación parecida a “El Turco”, pero esta vez con la inteligencia artificial (IA).

Como es de amplio conocimiento, la IA es una herramienta que no solo complementa nuestro trabajo, sino que permite crear cualquier tipo de contenido, inclu-

yendo aquel de naturaleza literaria, musical y/o audiovisual. Sin embargo, como cualquier otra invención humana, también puede ser utilizada de manera indebida.

Al igual que con “El Turco”, cada vez es más difícil distinguir entre contenido real creado por el humano y aquel elaborado con IA. Así, es usual ver cómo el público asume como verdadero diverso contenido editado con IA (como el caso de los deep-fakes). El derecho, lamentablemente, no es ajeno a este problema.

El Indecopi ha resuelto un caso en el cual una creación literaria elaborada con inteligencia artificial pretendía ser registrada como obra. En el libro, entre otros, el solicitante agradeció expresamente a “(...) CHATGPT4o, quien fue el que escribió el libro en un increíble breve tiempo”. La normativa de derecho autor, cabe indicar, establece como uno de los principales elementos para poder proteger una obra que la misma sea producto del ingenio humano. Este libro, evidentemente, no calificaba como uno (lo cual fue compartido también por el Indecopi al denegar su solicitud).

Más allá de que podría haberse explicado con detalle qué tipo de contenido creado con o influenciado por la IA puede ser protegido, o inclusive si los autores pueden utilizarla en sus obras sin poner en riesgo su protec-



Si bien es irreal pedir que el derecho y las instituciones evolucionen a dicha velocidad, ello no debe ser un obstáculo para implementar herramientas que eviten la desnaturalización de las normas vigentes”.

ción (tomando como ejemplo a la Oficina de Derechos de Autor de Estados Unidos), nos preguntamos: ¿qué hubiera ocurrido si el solicitante no hubiera transparentado el uso de la inteligencia artificial? Si bien existen herramientas para descubrir contenido generado con IA (las cuales son utilizadas por instituciones académicas), también sería recomendable su uso por parte de la autoridad. Así, sin perjuicio de requerir declaraciones juradas a los autores, podría generarse un segundo filtro con estas herramientas, permitiendo que efectivamente se registren

obras creadas por el intelecto humano y no contenido sintético o artificial.

En su momento, el cofundador de Intel señaló que el número de transistores en un microprocesador (chip) se duplicaría cada 2 años (Ley de Moore). Actualmente, se estima que la IA puede duplicar su capacidad cada 7 meses. Si bien es irreal pedir que el derecho y las instituciones evolucionen a dicha velocidad, ello no debe ser un obstáculo para implementar herramientas que eviten la desnaturalización de las normas vigentes. Es ahora o nunca.

Este artículo, cabe resaltar, no ha sido creado por IA.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

OFICINAS VIRTUALES Y COWORKING

Schreiber acoge empresas atraídas por negocios en Chancay

Compañía viene recibiendo firmas de servicios marítimos y mineros atraídas por el megapuerto y el flujo de inversiones hacia el país. Para el cierre de este 2026, sumarían al menos una nueva sede en Lima. En paralelo, miran a Arequipa.

EDGAR VELITO

edgar.velito@diariogestion.com.pe

Schreiber Business Center, empresa familiar especializada en oficinas virtuales, espacio de trabajo compartido (coworking) y servicio de domicilio fiscal, proyecta una nueva etapa de crecimiento dentro y fuera del país.

Eduardo Salcedo, gerente general de la compañía,



DIFUSIÓN

Procedencia. Firms vienen de Chile, España, China y México.

explicó que las oficinas virtuales están orientadas a empresas que operan bajo modalidades de trabajo remoto e híbrido; y ofrecen domicilio fiscal, ges-

EL DATO

Exterior. Para el 2027, la mira de Schreiber Business Center está en el exterior, principalmente, en Madrid, Chile y Estados Unidos. Como paso previo, la empresa irá a España a fines de agosto para buscar aliados que le permitan referir servicios a ese mercado. Actualmente, ya cuentan con socios en Chile y Estados Unidos.

tión de correspondencia y acceso a salas de reuniones por horas.

Bajo ese formato, cuenta con cerca de 1,000 m² distribuidos en sus sedes de los ejes

corporativos –con la mayor parte en San Isidro–, más los 5,000 m² cuadrados de Cieneguilla.

Solo al cierre del 2025, ingresaron –a su cartera– alrededor de 100 empresas foráneas, con fuerte presencia de firmas de servicios marítimos y mineros atraídas por el puerto de Chancay y el flujo de inversiones hacia el país. Estas provienen principalmente de Chile, España, China, México y Brasil.

Nuevas sedes

En la actualidad, la empresa opera cinco sedes: su hub en San Isidro y dos sedes satélites en el mismo distrito, además de locales en los edificios Labok, en Miraflores; Time, en Surco; y una sede de integración en Cieneguilla.

Para el cierre de este 2026, Salcedo adelantó que sumarían al menos una nueva sede, que se ubicaría dentro de los ejes corporativos de Lima. En paralelo, la firma mantiene en el radar a Arequipa como plaza de provincias.

Más info en **gestion.pe**

GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Talana suma ecosistema de inteligencia artificial

Talana, la startup de gestión de recursos humanos (HR Tech) de origen chileno, atraviesa una etapa de aceleración en el mercado peruano. La organización se encarga de digitalizar y simplificar los procesos del área de recursos humanos dentro de las empresas.

En ese sentido, Daniel Abusabal, country manager de la empresa en Perú, anunció el lanzamiento de Talía, su ecosistema de inteligencia artificial, dividido en tres bloques: la parte administrativa, la de talento y la de reportería.

“La inteligencia artificial es una ola a la que hay que subirse. El que no se suba, se queda rezagado”, expresó, tras considerar que uno de los principales retos de la digitalización sigue siendo desplazar herramientas manua-



ISTOCK

En Latam. Atiende a más de 2,500 clientes.

les todavía extendidas en las empresas.

Despliegue

Aunque la mayor parte de sus clientes de Perú se concentra en Lima, la compañía atiende a todo el país y ve oportunidades tanto en el norte como en el sur.

El año anterior, realizaron eventos en Arequipa y no descartan abrir oficinas fuera de la capital, así como apuntar al sector público. Hoy, atienden solo al sector privado.

MUNDO CORPORATIVO

Parque Arauco, líder regional en el desarrollo y operación de espacios inmobiliarios, con presencia en Perú a través de Larcomar, Megaplaza, Minka y Parque La Molina, entre otros, participó en la celebración del aniversario patrio organizado por la Embajada de Perú en Chile. En la jornada, autoridades, empresarios y líderes de opinión compartieron lo mejor de la gastronomía y la tradicional hospitalidad peruana.

Parque Arauco saluda al Perú en sus 205 años



Francisco Moyano, CFO Parque Arauco; Peter Camino, Embajador del Perú en Chile; Alejandro Camino, gerente general Parque Arauco División Perú; Nicolás Bennett, gerente Corporativo de Negocios Parque Arauco.



Pablo García, Gerente Comercial JetSMART Airlines; Francisco Moyano, CFO Parque Arauco; Nicolás Bennett, gerente Corporativo de Negocios Parque Arauco; Tomás Platovsky, CEO Falabella Retail Chile.



Representantes de Carabineros de Chile: Capitán Fernanda Gajardo; Coronel Macarena Cáceres; Capitán Paulina Madrid.

Nicolás Bennett, gerente Corporativo de Negocios Parque Arauco; Patricio Torres, Ministro(s) Relaciones Exteriores de Chile; Francisco Undurraga, Ministro de las Culturas, las Artes y el Patrimonio de Chile.



Daniela Herrera; Mario Arresse, CFO Auto Summit; Alejandro Camino, gerente general Parque Arauco División Perú; Rafael Santín, asociado senior Rebaza Alcázar & De Las Casas.

RADAR EMPRESARIAL

CONIMPULSO DE MAYORES PRECIOS

El Brocal casi triplica utilidades en el primer semestre



Cotización. Precio promedio de cobre subió 46%.

♦ Sociedad Minera El Brocal, dedicada a la extracción, concentración y comercialización de minerales polimetálicos y perteneciente a Compañía de Minas Buenaventura, cerró el primer semestre con un fuerte crecimiento. Al 30 de junio, la empresa registró ingresos por US\$ 348.9 millones, 56% más que los US\$ 223.7 millones obtenidos en el mismo periodo del 2025.

En tanto, la utilidad operativa prácticamente se triplicó, al pasar de US\$ 53.4 millones a US\$ 158.7 millones, mientras que la utilidad neta se incrementó 192%, al pasar de US\$ 35.9 millones a US\$ 104.9 millones.

Aunque las ventas de cobre retrocedieron ligeramente, de 23,763 a 22,402 toneladas métricas finas (TMF), el precio promedio subió 46%, hasta US\$ 13,722 por TMF, generando US\$ 83.7 millones adicionales en ingresos.

LICENCIAS

Sun World expande marcas propias de uvas

♦ Sun World International de EE.UU. está ampliando su presencia internacional mediante la formación de nuevas alianzas estratégicas con comercializadores y licenciarios de sus marcas propias de uva de mesa en Italia, Perú y Estados Unidos, incluyendo a la variedad Autumn crisp.

Los nuevos licenciarios comprenden a IQF del Perú, Sociedad Agrícola Drokasa, Campos del Sury Danper Trujillo, en Perú; Vista Vineyards en Estados Unidos; y Barbera International, Organizzazione di Produttori Secondulfo, Top Fruit di Angela Colucci, Novello e C, La Vera, Green Farmers Group y otras empresas, en Italia.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

50 por ciento

De trabajadores en Perú usa IA varias veces por semana.



Mayor adopción no necesariamente se traduce en una mejor percepción del desempeño, según informe People at Work 2026.

ANTEPRESIÓN DE COSTOS

Inmobiliarias reconfiguran proyectos

♦ El crecimiento de las ventas de viviendas en Lima no ha eliminado el desafío de contener los costos sin trasladarlos completamente al comprador. Ante este escenario, las desarrolladoras están modificando la configuración de sus proyectos.

Entre el 2022 y mayo del 2026, el precio promedio ofertado por metro cuadrado aumentó 9%, al pasar de S/ 6,185 a S/ 6,746. Pese a ello, el ticket promedio se mantuvo prácticamente estable: pasó de S/ 464,878 a S/ 458,431 en ese periodo, mediante la optimización de los espacios.

El área promedio pasó de 71.8 m² en el 2022 a 63.7 m² a mayo del 2026, con departamentos más funcionales y



Tamaños. Área promedio de vivienda pasó a 63.7 m² este año.

ajustados a la capacidad de pago de los compradores, señaló la Confederación de Desarrolladores Inmobiliarios del Perú (Codip), tras remarcar que el costo del suelo urbano habilitado se ha convertido en la principal presión sobre la rentabilidad.

EN EL MARCO DEL PLAN MAESTRO INMOBILIARIO

Jockey Club evalúa desarrollo residencial y de coliseo

Junta Directiva del club elabora un plan junto con una consultora internacional para la explotación de parcelas en desuso. Infraestructura educativa o ampliación de áreas comerciales también son opciones. Invierten US\$ 150,000 al año en modernización de instalaciones.

EDUARDO SOTELO

eduardo.sotelo@diariogestion.com.pe

El Jockey Club del Perú ha iniciado un proceso de transformación operativa y comercial que busca redefinir su futuro financiero. Tras contener una caída sostenida de una década en su negocio principal, la institución no solo ha logrado estabilizar sus ingresos, sino

que hoy impulsa un proceso de transformación para diversificar sus fuentes de recursos y modernizar su patrimonio predial en sus instalaciones en Monterrico (Surco).

Más allá de las carreras, el club posee un valioso activo en una zona estratégica de Lima. Con el objetivo de darle sostenibilidad financiera y generar flujos de caja recurrentes, la Junta Directiva elabora un Plan Maestro Inmobiliario junto con una consultora internacional.

El proyecto evalúa la explotación de parcelas en desuso dentro del recinto para definir los mejores usos de suelo y modelos de negocio.

“Le hemos encargado a una consultora internacional de prestigio un análisis

LAS CLAVES

■ **Apuestas.** Actividad hipica representa el 60% de la facturación del Jockey Club del Perú.

■ **Ingresos brutos.** Movimiento económico global de las diferentes actividades del club alcanzan hasta S/ 102 millones anuales.

■ **Tecnología.** Institución lanzó recientemente su nueva aplicación móvil.

sobre nuestros espacios inmobiliarios para trazar una hoja de ruta. Estos proyectos grandes requieren de dos a

cuatro años para su estructuración, permisología y ejecución”, comentó Danilo Chávez, presidente de la entidad.

Añadió que analizan alternativas que van desde desarrollos residenciales familiares o un coliseo para conciertos, hasta infraestructura educativa o la ampliación de áreas comerciales. El negocio inmobiliario y alquiler de espacios para eventos corporativos representa entre el 22% y 25% de los ingresos del club. Las instalaciones acogen actividades de firmas como Interbank, BCP o Chinalco.

Inversiones

Para el club, las aportaciones sociales representan cerca del 18% de la factura-



Afluencia. Reciben 5,000 personas los fines de semana ordinarios.

ción. La entidad cuenta con una base de 5,000 socios activos, divididos entre 55% de vitalicios y 45% de asociados regulares.

Para sostener el valor de la membresía, la institución destina anualmente alrededor de US\$ 150,000 a la modernización de sus instalaciones sociales y deportivas. A la par, el club ha fortalecido su presencia en el circuito poli-

deportivo de alto nivel, albergando competencias hípcas internacionales y este año será sede de la Copa Davis de tenis.

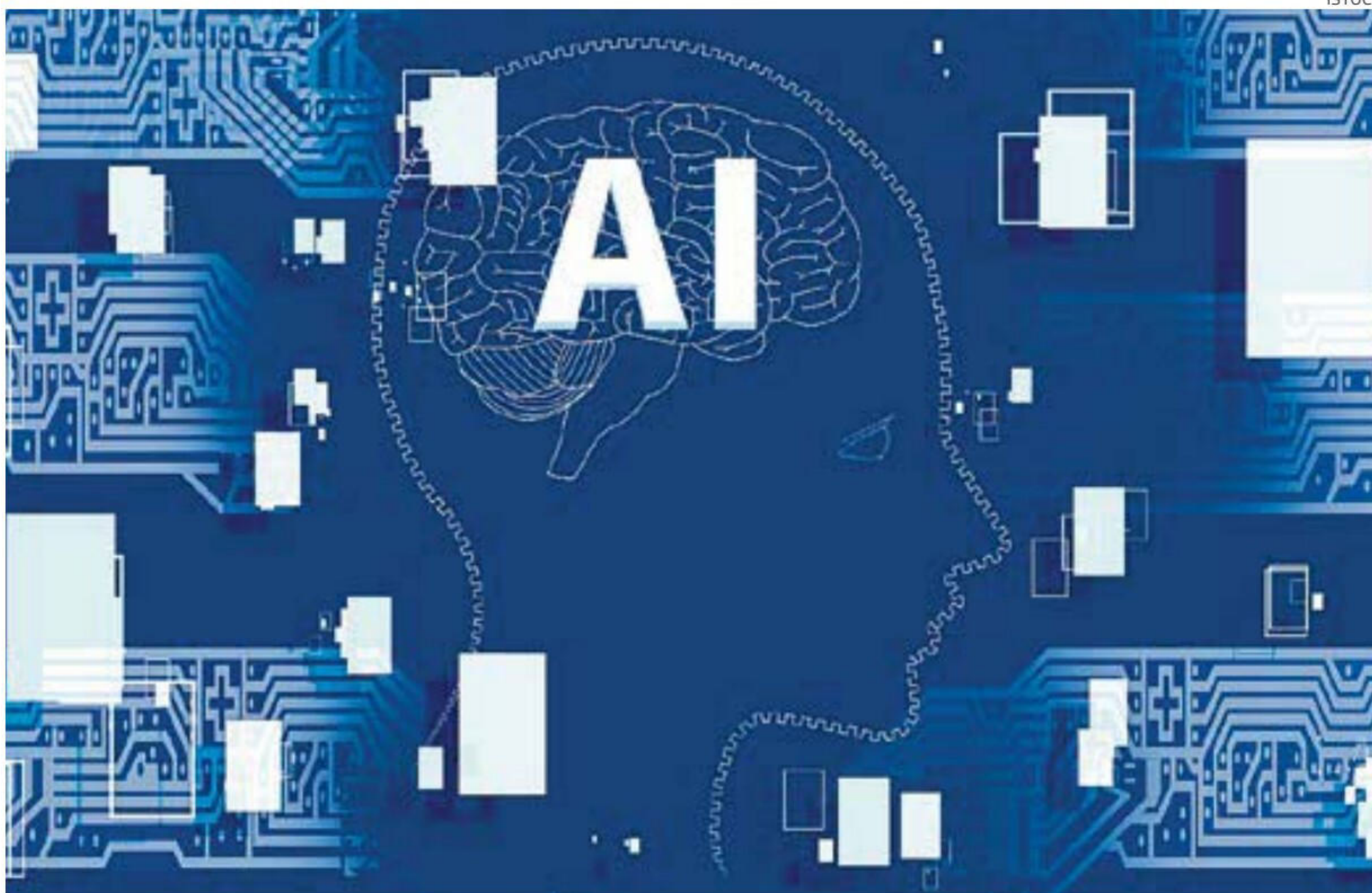
“Estas mejoras nos permiten captar entre 50 y 70 nuevos socios al año, lo que representa un ingreso cercano al millón de dólares anuales”, concluyó Chávez.

Más info en **gestion.pe**

BAJOLA LUPA**MARIANO ZEGARRA**
Senior Managing Partner de
KPMG en el Perú

Innovar con inteligencia, actuar con criterio: el rol humano en la era de la IA

La tecnología no está diseñada para reemplazar nuestras capacidades,
sino para potenciar nuestras facultades más elevadas.



La innovación, cuando se despoja de su componente humano, pierde propósito y dirección.

El desarrollo vertiginoso de la inteligencia artificial (IA) –en especial la IA generativa y agentica– ha dejado de ser una promesa tecnológica para convertirse en el eje transformador de las operaciones en el mundo empresarial. En los últimos meses, el mercado ha sido testigo de una carrera vertiginosa por la adopción de estas herramientas, donde la eficiencia, la automatización y la productividad se han consolidado como los mensajes predominantes. Sin embargo, en esta vorágine de optimización, es imperativo hacer una pausa para reflexionar sobre los pilares que realmente sostienen el

crecimiento de cualquier organización a largo plazo.

Más allá del entusiasmo por lo que la IA puede hacer –que es mucho: analizar, aprender, conectar, organizar, descubrir patrones o potenciar ideas–, existe una creciente y legítima preocupación en el sector empresarial sobre dos frentes críticos: el temor al desplazamiento del capital humano y los desafíos intrínsecos a la confidencialidad y la seguridad de la información que ahora navega entre algoritmos.

Para responder a esos temores, debemos sostenernos en una convicción fundamental: la verdadera transformación se da en las personas, no en la tecnología. La in-

novación, cuando se despoja de su componente humano, pierde propósito y dirección. Y la responsabilidad sigue recayendo en las personas.

La narrativa que posiciona a la IA como un sustituto de la fuerza laboral es, a nuestro juicio, un error de perspectiva. La tecnología no está diseñada para reemplazar nuestras capacidades, sino para potenciar nuestras facultades más elevadas. El verdadero diferencial competitivo en esta era no reside únicamente en la potencia de un algoritmo, sino en la capacidad de las personas para utilizarlo con responsabilidad, ética y, sobre todo, criterio profesional.

Impulsar una cultura donde la tecnología fortalece el talento permite a los profesionales de nuestros equipos redirigir su energía. Al delegar las tareas repetitivas a la automatización, ganamos tiempo, un activo muy escaso y valioso. Tiempo para analizar, tiempo para comprender la complejidad de los problemas de nuestros clientes, tiempo para ofrecer ese acompañamiento estratégico que ninguna máquina puede replicar. En definitiva, tiempo para generar valor.

Por lo que decimos, innovar no es simplemente adoptar la última tendencia tecnológica y automatizar procesos. Esta transformación debe tener un propósito claro en el mundo empresarial: ofrecer un mejor servicio, en última instancia, mejorar la vida de las personas. Esta evolución requiere un marco de gobernanza sólido.

Innovar responsablemente implica proteger, por encima de todo, el activo más importante de cualquier organización: la confianza. La ética, la seguridad, la privacidad y el gobierno de la información deben ser la columna vertebral de cualquier implementación tecnológica.

Cuando integramos IA, no solo estamos optimizando procesos; estamos asumiendo el compromiso de garantizar que cada paso esté alineado con estándares de integridad que nos definen. El criterio profesional es el filtro final que garantiza que la innovación sea una herramienta de progreso y no se convierta en un vector de riesgo.

La IA está transformando la forma en que trabajamos, claro que sí, pero el criterio sigue siendo lo distintivo. Estamos convencidos de que el camino a seguir debe impulsar una cultura de innovación, donde la tecnología potencie nuestra capacidad de toma de decisiones y refuerce nuestro compromiso con quienes confían en nosotros, sean clientes, colaboradores, inversionistas, la sociedad en general.

Las organizaciones que liderarán el futuro no son necesariamente aquellas con la infraestructura tecnológica más avanzada, sino aquellas que institucionalicen la cultura del aprendizaje continuo para desarrollar el talento humano. La clave es innovar con inteligencia, entendiendo plenamente las capacidades de las herramientas a nuestra disposición. Y actuar con criterio, porque nuestras responsabilidades son indelegables a un agente de IA. La innovación nos impulsa, pero es el criterio profesional lo que nos permitirá construir, juntos, el futuro del sector empresarial.

“**La ética, la seguridad, la privacidad y el gobierno de la información deben ser la columna vertebral de cualquier implementación tecnológica”.**

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

ECONOMÍA

ENTREVISTA

Renzo Merino

Vicepresidente del Grupo de Riesgo Soberano de Moody's

El ejecutivo recordó que en el 2021 el Perú tenía una calificación de A3, pero el punto débil que tenía el país respecto a sus pares en esa categoría era más de índole institucional.

"Sí es importante que haya una revisión de la tramitología que existe en el país"

WHITNEY MIÑÁN CABEZA
whitney.minan@diariogestion.com.pe

En los primeros días del nuevo Gobierno ya hay algunos anuncios para el corto plazo, dichos durante el mensaje a la nación y la reciente primera sesión del Consejo de Ministros (ver página 2-3). En este contexto, **Gestión** conversó con Renzo Merino, vicepresidente del Grupo de Riesgo Soberano de Moody's, para saber cómo ve la calificadora de riesgos el "arranque" del próximo quinquenio.

¿Cuál es su análisis sobre lo mencionado por la presidenta Keiko Fujimori durante su mensaje a la nación?

El discurso presentó algunas propuestas que están alineadas con las que fueron prioritarias durante la campaña electoral, como la lucha contra la inseguridad. [Se mencionaron] otros puntos urgentes como la preparación ante un fenómeno de El Niño que podría ser fuerte [...] Sumado a ello, se puso sobre la mesa el tema de la disciplina fis-

OTROSÍDIGO

Revisión de la calificación

Septiembre. Renzo Merino explicó lo que viene para la calificación: "Desde hace un par de años nos movimos a un proceso donde hay dos revisiones cada año para cada gobierno soberano. La última [en Perú] de este año se dio en marzo, entonces tenemos hasta septiembre básicamente para la próxima revisión de

comité. Teniendo en cuenta que nuestra última acción de calificación se dio en el 2024, ya han pasado casi dos años. Entonces, creo que con el cambio de Gobierno esto va a ser una oportunidad para nosotros para revisar el escenario base de Perú y lo que implica esto para la calificación de Baa1 con perspectiva estable".

cal como objetivo de la administración. Eso lo apreciamos porque apoya uno de los temas que ha sido importante para el perfil crediticio del soberano: el manejo fiscal prudente a lo largo del tiempo.

Es verdad que también se anunciaron propuestas que pueden repercutir sobre el gasto del Gobierno, pero creo que lo importante será ver cómo se desarrollan en adelante. [...] Dado el espacio fiscal,

que dan las reglas fiscales en la actualidad, no hay mucho espacio para poder implementar todas las medidas a la vez.

Un tema que Moody's ha contemplado en su análisis como una debilidad institucional es la capacidad del Estado de ejecutar sus políticas...

Sí, de desarrollar sus políticas, no solamente a nivel de Gobierno central, sino en coordinación con los gobier-

nos locales. Entonces, un fortalecimiento a ello sería importante desde la perspectiva institucional y cómo lo valoramos dentro del perfil del crediticio [...].

Cuando tenemos todos estos temas en conjunto como enfrentar El Niño de manera urgente u otras acciones que tomarán más tiempo, mejorar la calidad del gasto es importante.

Si el Gobierno decide cambiar las reglas fiscales, ¿cómo lo tomaría Moody's?

En el contexto regional, sobre todo a partir de la pandemia, hemos visto que en muchos países ha habido cambios a las reglas fiscales. En el caso de Perú, más allá de ciertos momentos donde se tuvo que flexibilizar [...] se han cumplido a grandes rasgos las reglas fiscales, aunque con ciertas excepciones en los últimos años.

Pero, lo principal para nosotros no es tanto cuáles son las reglas en sí, sino cuál es el resultado con el cumplimiento de estas reglas. En el caso



del país, lo que vemos es que el marco fiscal ha conllevado que las métricas de deuda del Gobierno sean mucho más sanas que la mayoría de sus pares de calificación Baa.

La pregunta que creo será el debate en adelante, no solo para el Gobierno, sino para los técnicos, incluidos el Consejo Fiscal, es cuál debe ser el gran objetivo de las reglas fiscales.

¿Qué quiere decir con ello?

Si se cumplen las metas de déficit hacia adelante, lo que probablemente ocurra es que la carga de la deuda, entendiendo que las previsiones de crecimiento hacia los próximos años deberían ser algo mejor a lo que hemos observado en la última década, estaría cayendo. Eso es positivo porque le da espacio al país para responder a choques.

Pero, planteo preguntas abiertas: ¿el objetivo de las reglas fiscales debe ser man-

tener una carga de deuda en niveles favorables, pero que le dé espacio al Gobierno para invertir en infraestructura u otras necesidades que tiene la población? O, ¿se deben mantener déficits relativamente bajos que conlleven una carga de deuda estable o en caída que también dé espacio para ir alimentando nuevamente los fondos de estabilización y de ahorro que tiene el Estado?

Pero, desde la perspectiva de la calificadora, nosotros somos agnósticos sobre qué regla fiscal tienen los países, pero sí nos enfocamos en el resultado de los marcos fiscales y el cumplimiento que se le da.

El Gobierno ya prepara el pedido de facultades legislativas que contemplará medidas tributarias y laborales.

En el caso de Perú, algo que hemos tratado de resaltar en el último tiempo es que, si no hay mayores reformas econó-

DIFUSIÓN

PBI. Para el 2026, Moody's podría elevar su proyección a 3.5%.

“**El tema de la inseguridad es relevante para el análisis. Hemos visto en otros países que puede afectar las dinámicas de crecimiento [...] También cuando se desborda puede limitar la capacidad del Estado”.**

Si uno observa las diferentes métricas de organismos internacionales que miden aspectos del ambiente de negocios en los diferentes países, este tema, la famosa tramitología, es relevante y hasta cierto punto, en términos comparativos, puede ser una limitante a la inversión.

Entonces, sí es importante que haya una revisión de las normas que existen en el país, de la tramitología. Esto, dentro de un contexto donde se ayuda a dar más predictibilidad a los inversionistas cuando planifican sus inversiones de largo plazo. Entonces, creo que sí es importante que se analice bien cuáles pueden ser las repercusiones de cambios en regulaciones.

Antes del cambio de Gobierno, también vimos que el Congreso, por su cuenta, hizo ciertos ajustes [a normativas]. Habrá que ver qué cosa implica esto para los temas de contratos y los posibles incentivos o desincentivos para la inversión en adelante.

La presidenta ha subrayado que el país crecería entre 5% y 6% el próximo año. ¿Desde Moody's lo ven posible?

Para este 2026, todavía tenemos una previsión cercana al 3%, pero viendo las dinámicas, con los números que se han visto en la primera mitad del año, es posible que haya una revisión del crecimiento a una tasa más cercana al 3.5% [...]. Para el próximo año teníamos una previsión

de crecimiento que podría ser un poco mejor, más cercana al 3.5%.

Dicho esto, [crecer más] dependerá de cómo le vaya a la inversión. Los ciclos de expansión del Perú, donde ha superado el 4%, se han dado cuando había ciertos vientos de cola, sobre todo por [altos] precios de materia prima, pero quizás el principal factor que sostenía estos resultados era la inversión privada.

Cómo la política del país afecta la confianza de los inversionistas es importante para que haya aún más inversión. También está el tema del destrabe de los grandes proyectos, ya sean de mineros o de infraestructura. Se suma la revisión del marco regulatorio y lo que esto puede implicar en las inversiones hacia adelante.

[...] Pero hay que tener en cuenta que el próximo año las dinámicas de crecimiento se pueden ver influenciadas por el tema del fenómeno de El Niño. Hay riesgos.

¿Cómo se ve hoy la calificación y perspectiva del Perú?

De momento, en el contexto de las elecciones y lo que estamos observando en el reciente inicio del nuevo Gobierno, las perspectivas para Perú van en línea con la perspectiva estable que mantenemos, donde creemos que la prudencia fiscal se va a mantener [...].

En el 2021, tenía una calificación de A3, pero el punto débil que tenía respecto a sus pares en esa categoría era más de índole institucional. El manejo macroeconómico es muy fuerte y está alineado con una calificación A, pero el problema del país han sido las debilidades en el marco institucional e instituciones relacionadas al tema político. La implementación y desarrollo de políticas, la corrupción, el tema del respeto de la ley, la fortaleza del Poder Judicial, y otros, son las tareas pendientes para que Perú apunte a más.

Más info en gestion.pe

EMPRESARIOS PERUANOS YA NEGOCIAN CON COMPRADORES

Nuevos aranceles de Trump amenazan envíos de prendas de vestir



Expectativa. Ya se prevé una caída más profunda para este año.

Los nuevos aranceles “contra el trabajo forzoso” que ha impuesto el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, a una serie de productos de 60 países encienden nuevamente las alertas en el sector de textiles y confecciones peruano.

Este sector llega debilitado ante el nuevo arancel que sería, para este caso, de 12.5%. Según datos del Mincetur, las exportaciones peruanas de textiles y confecciones, en general, cayeron 5.9% a mayo al solo lograr envíos por US\$ 674 millones.

Aunque son diversas las razones de este deterioro, una resalta: la menor demanda desde EE.UU., uno de nuestros principales compradores. Ahora, con este nuevo escenario, las perspectivas para el sector son aún menos favorables.

Para Luis Antonio Aspillaga, vicepresidente del Gremio de Indumentaria de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), de mantenerse las actuales condiciones del mercado, las exportaciones

EL DATO

Mercado. “El 64% de nuestras exportaciones de prendas de vestir va a EE.UU., evidentemente una caída en las compras nos va a afectar [...] En la medida en que la empresa no pueda seguir ajustando sus costos para poder acercarse, evidentemente este quedamos en desventaja frente a otros proveedores”, sostuvo Martín Reaño.

de textiles y confecciones podrían terminar enfrentando una caída de entre 10% y 12% al cierre de este 2026.

En la misma línea, Martín Reaño, gerente del Comité Textil y Confecciones de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), resaltó que la posición nacional está más afectada que antes, pues se acorta la ventaja frente a países de Asia que concentran la mayor parte de la cadena de suministro de moda para el mercado norteamericano.

A esto se suma que a pocos días del incremento del arancel, que inició el 24 de julio, ya se vienen dando comunicaciones entre los fabricantes peruanos y los compradores estadounidenses para actuar ante este cambio de condiciones.

El director ejecutivo del Instituto de Investigación y Desarrollo de Comercio Exterior de la CCL, Carlos Posada, explicó que el importador estadounidense tiene tres caminos: “Puede trasladar ese mayor costo al consumidor, exigir descuentos al proveedor peruano o sustituirlo por otro origen. Creemos que una parte importante de esa presión recaerá sobre el exportador nacional, afectando sus márgenes e incluso algunos pedidos”.

Aspillaga, quien también es CEO at World Textile Sourcing, precisó que, según recientes diálogos con los compradores, estos no buscan cancelar los pedidos para optar por proveedores más baratos, pero sí apuntan a renegociar los términos de sus importaciones.

Aunque productos de “alta moda” —como fibra de alpaca o asociadas a moda sostenible— pueden resistir mejor debido a su valor agregado, la situación pone en una posición delicada a los productos de menor valor y gran volumen, como las prendas básicas de niños o t-shirts estándar, donde el precio es determinante.

Las confecciones de tejido de punto, que representan el principal producto de exportación del sector, ya muestran una caída superior al 8% entre enero y mayo.

micas que atiendan estos desafíos estructurales que han afectado el crecimiento, eso limita las posibles mejoras de la perspectiva crediticia.

Por ejemplo, el tema de la política laboral es importante porque puede beneficiar el potencial económico y la potencialidad del recaudo del Gobierno.

[...] Para aumentar los ingresos de un gobierno, las autoridades pueden buscar que una economía crezca más rápido y, como medida estructural, que sea más productiva, ampliando la base tributaria. O, puede simplemente aumentar las tasas. Pero, en el caso del Perú, con el nivel de informalidad y evasión que existe, hay más espacio para ampliar la base que cambiar tasas.

Otro tema de las facultades es el fast track regulatorio. ¿Cuán necesario es reducir plazos y procesos?

MIRADA PARA EL NUEVO QUINQUENIO

Alemania ve más oportunidades en transporte, minería y agroexportación

Gestión conversó con Christian Wulff, expresidente de Alemania. Anticipó que podría recomendar al Gobierno alemán emprender una visita posterior para aterrizar espacios de negocio más concretas.

ALESSANDRO AZURÍN
alessandro.azurin@diariogestion.com.pe

Christian Wulff, expresidente de Alemania, estuvo de visita en Perú para la toma de mando de Keiko Fujimori. Su presencia es a pedido del actual presidente alemán, Frank-Walter Steinmeier, para intensificar el vínculo con nuestro país.

En ese marco, Wulff conversó en exclusiva con **Gestión** y comentó cuáles son los frentes de inversión que Alemania identifica en Perú para los próximos cinco años.

Transporte con innovación

Uno de esos focos es el transporte. Wulff recordó el valor de la inversión en el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, cuyo principal accionista (dentro de Lima Airport Partners) es Fraport, empresa alemana.

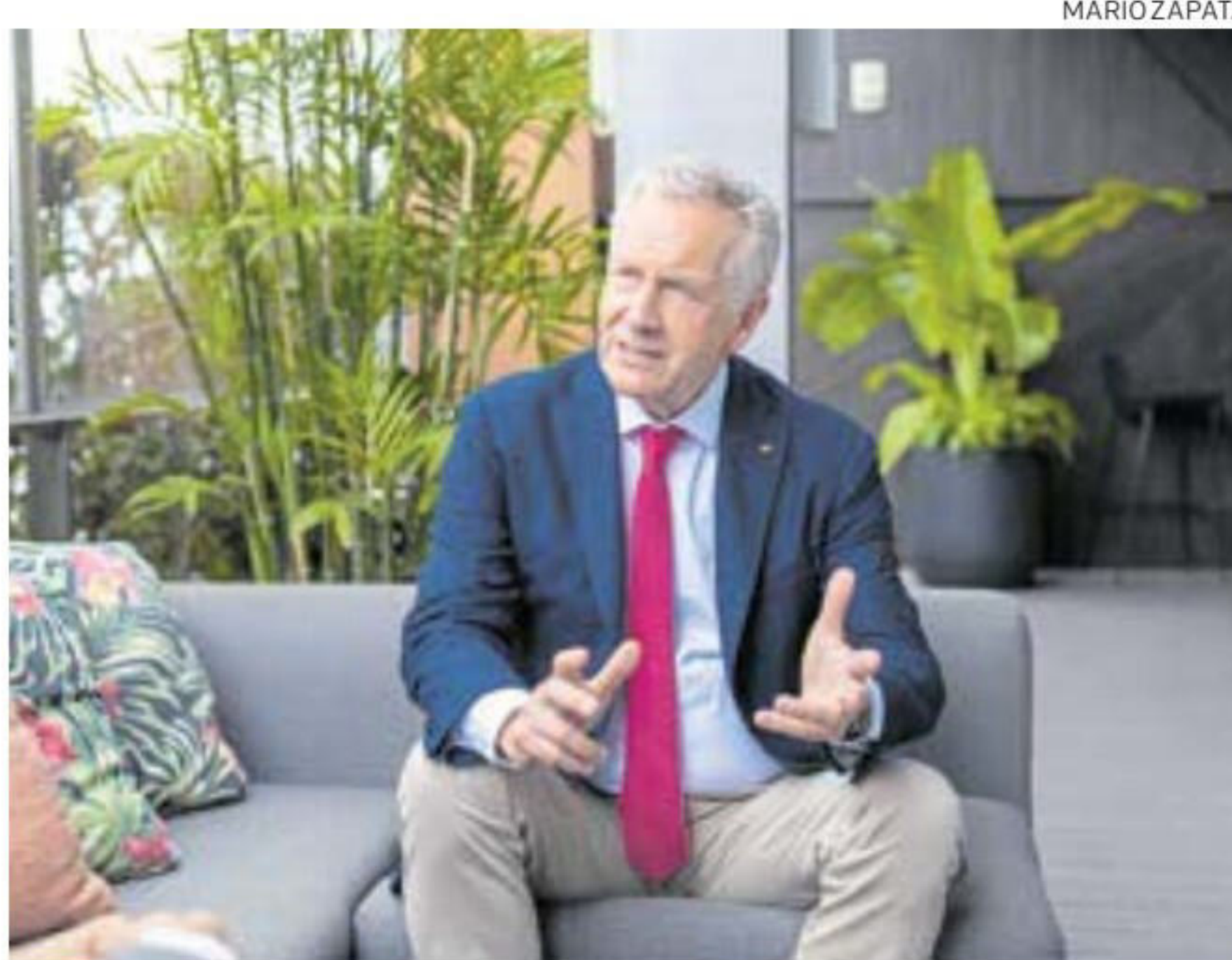
“La inversión acumulada y ya realizada es de millones de dólares. Es un gran ejemplo de las oportunidades de desarrollo que pueden alcanzarse aquí”, remarcó.

Una de esas nuevas áreas para aliarse con Perú está en el transporte interprovincial y urbano. Wulff comentó allí un caso que **Gestión** ya ha reportado en varias oportunidades: el ingreso de FlixBus al país.

Como este diario ha reseñado, esta empresa de origen alemán aguarda que el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) le entregue el permiso necesario para empezar a operar rutas interprovinciales, arrancando con Lima-Ica.

Wulff espera que el nuevo Poder Ejecutivo pueda evaluar pacientemente las bondades del modelo, reconocer las oportunidades de industrialización que podría traer luego y le dé el visto bueno.

“Un sistema de buses como FlixBus, que utilizan vehículos de Mercedes o Volkswagen, marcas reconocidas por su calidad, podrían llegar a fabricarse localmente. Eso sería importante y se podría lograr



MARIO ZAPATA

Expectativa. Wulff destacó que, con el nuevo quinquenio, observa varios frentes de colaboración e inversiones con el país.

ENCORTO

El Niño e inseguridad. Wulff consideró prudente listar algunos problemas que la presidenta Fujimori debe atender para crear un ecosistema amigable a las inversiones. El primero en lista, a su criterio, es ver señales de lucha firme contra el cambio climático, especialmente en años donde

golpea El Niño. Pero también está la inseguridad ciudadana. Para Wulff “ninguna empresa alemana podría aceptar que a sus conductores los amenacen”. Recuperar ese orden, sumada a la estabilidad política, son 2 puntos que el expresidente consideró claves para traer más inversión alemana al Perú.

con trabajo conjunto”, indicó.

Gestión le consultó, debido al caso pendiente del MTC con FlixBus, si Alemania también apunta a los 10 ferrocarriles contemplados en el Plan Nacional Maestro de Desarrollo Ferroviario, que esta cartera aprobó hace pocas semanas, con inversiones totales que superarían los US\$ 89 mil millones.

Sobre ello, sostuvo que en Alemania la prioridad de atención ahora es mejorar su propio sistema de líneas ferroviarias. Sin embargo, no descartó que se puedan explorar oportunidades de colaboración, sobre todo con apoyo tecnológico y uso de maquinaria.

“La nueva generación alemana está enfocada en la tecnología y compartir ese conocimiento. La geografía peruana es basta, es más grande que Alemania, lo que significa mucho trabajo por hacer. Quizá podría explorarse. Siemens tiene tecnología para trenes y en Alemania está la mejor empresa de tuneladoras: Herrenknecht AG. Ya se usan para la Línea 2 del Metro de Lima [...]”, comentó.

Agro y minerales

Otras oportunidades de mayor intercambio comercial están en la minería y la agroexportación. Sobre este último, Wulff destacó la presencia de los productos estrella de Perú en su país, que llegan a través de puntos como el puerto de Hamburgo, el tercero más grande de Europa.

“Ingresa arándanos, paltas, café, cacao, entre otros. El Perú es un país muy rico y con un potencial en agricultura enorme. Observamos muchas oportunidades de incrementar el comercio”, apuntó.

De forma similar y, como han reconocido públicamente muchos otros gobiernos extranjeros, Wulff remarcó la importancia que tiene Perú para el mundo en torno a los minerales críticos. Alemania también pone en la mira comerciar más estos productos.

“Perú ofrece cobre, plata, estaño, zinc. Una variedad de minerales que son muy importantes para las inversiones en IA y la tecnología del futuro. Hay tantas posibilidades para fomentar el intercambio”, explicó.

Wulff anticipó que podría recomendar al Gobierno alemán emprender una visita posterior con empresarios alemanes y autoridades actuales para aterrizar espacios de negocios más concretos, incluyendo los ya comentados.

Más info en gestion.pe

ANTE EL CIADI

Promigas oficializa arbitraje internacional contra el Perú

Contrario a reducir su número de arbitrajes ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (Ciadi), el Perú ha sumado uno más: Promigas, concesionaria del servicio de gas natural en el norte del país, acaba de iniciar un arbitraje contra el Estado peruano ante esa entidad.

EL DATO

Osinermin. Reconoció tarifa al usuario final de US\$ 14.66 por millón de BTU, donde US\$ 8.7 es por la distribución y transporte virtual. Esto está por debajo del US\$ 12 inicial establecido en el contrato de concesión.

Si bien esta es la oficialización, ya **Gestión** había informado en marzo del 2025 que esta era la intención de la empresa. La disputa en ese momento, y que se mantiene, está vinculada a la tarifa de gas natural.

Promigas está “habilitada”, tras el proceso de trato directo (que toma 6 meses),

de iniciar un arbitraje internacional desde mayo de este año. Sin embargo, la solicitud ante el Ciadi se presentó recién en quincena de junio.

Como se recuerda, una vez que se terminó la vigencia de la tarifa que inicialmente había establecido ProInversión dentro del proceso para adjudicar este proyecto de gas, correspondía que el Osinermin calculara una nueva para los próximos cuatro años.

Es justo en este punto que entre la empresa y el regulador hubo un entrapamiento.



DIFUSIÓN

Escenario. Con este, Perú suma 23 procesos ante el Ciadi.

En su momento, Miguel Maal Pacini, gerente general de la firma, había dicho que el Osinermin y la empresa habían tenido notables diferencias en todos los componentes de la tarifa.

Ahora, este diario conoció que la conversación con el Estado no se ha cerrado. De hecho, con un nuevo Gobierno, la expectativa será llegar a buen puerto con este tema para que eventualmente la empresa pueda revisar retirarse del Ciadi.

COMPARADO CON EL INICIO DEL AÑO

Producción de GLP en caída, mientras importación se dispara

En promedio, la producción nacional de este combustible alcanzó los 57,000 barriles por día hasta la tercera semana de julio, según data del Osinergmin.

ELÍAS GARCÍA

elias.garcia@diariogestion.com.pe

Si bien hay pasos clave en la masificación del gas natural, el combustible cada vez más consumido por la mayoría de hogares y casi la cuarta parte del parque automotor, es aún el gas licuado de petróleo (GLP).

Según reporte de la Gerencia de Análisis Económico del Osinergmin, la demanda de GLP hasta la tercera semana de julio tuvo un crecimiento del 6% respecto al 2025, alcanzando a esa fecha los 78,800 barriles por día.

Sin embargo, la producción nacional promedio de GLP, fue inferior: alcanzó en el periodo indicado los 57,000 barriles por día, que, si se compara con los 74,000 barriles diarios que se producía en enero último, resulta en una caída del 22.97%.

En esa línea, el documento refiere que las importaciones de GLP alcanzaron hasta esta primera quincena de julio los 22,000 barriles diarios, volumen que, en comparación con los 11,000 barriles por día que se traía del exterior en enero pasado, resulta en una disparada del 100%.

Asu vez, hasta la tercera semana de este mes, de acuerdo con el Osinergmin, el precio mayorista envasado del referido combustible que comercializa Pluspetrol se encontraba en S/ 4.36 por galón. A inicios de año se encontraba en S/ 3.30 por galón.



HUGOCUROTTO

Precio. El precio mayorista envasado del GLP que comercializa Pluspetrol se encontraba en S/ 4.36 por galón.

PARA RECORDAR

Interés sectorial. El Ministerio de Energía y Minas (Minem) aprobó el domingo 26 la resolución ministerial 310-2026-Minem/DM, que declara de interés sectorial los proyectos de infraestructura que aumenten la capacidad de almacenamiento de GLP a nivel nacional, y que esta resulta crucial para garantizar la continuidad del suministro y la seguridad energética.

A nivel minorista, refiere ese organismo, hasta el 17 de este mes el precio promedio del gas envasado se hallaba a su equivalente en S/ 10.89 por galón, mientras que en enero estaba en S/ 9.76 por galón. En tanto, el precio minorista del GLP automotor, que se encontraba en S/ 7.44 por galón, era superior respecto a los S/ 6.02 por galón de enero pasado, en 23.58%, es decir que, tras su incremento en marzo

(a raíz de la parada en la producción de ese gas por la rotura del gasoducto de TGP), no ha vuelto al precio de inicios del 2026.

Javier Marchese, presidente de la Unión Nacional de Transportistas de Carga en Camiones (UNT-Perú), indicó a **Gestión** que actualmente, se registran ya colas de camiones cisternas de combustibles para abastecerse en el Callao, ante la escasez de derivados.

Refirió que las colas de esos camiones se ubican a lo largo de la Av. Néstor Gambetta, y en el acceso a la Refinería La Pampilla, en la citada provincia constitucional.

Ya el dirigente había advertido días atrás que, al parecer, por problemas en el abastecimiento de derivados del petróleo derivados del conflicto en Medio Oriente, se habría consumido casi el 60% de las reservas de combustibles en el país, y no habrían sido repuestas en la medida que demanda el mercado.

Más info en gestion.pe

¡SOLO HASTA EL 03 DE AGOSTO!

CYBER

News

**80%
OFF**

**PLAN
DIGITAL
ANUAL**

**S/ 7 AL
MES**

Pago único de S/84

INCLUYE ACCESO A club

El Comercio

GESTIÓN

Fiestas Patrias: turismo interno movería hasta US\$ 250 millones, según la CCL

Escanea aquí ▼

*Válido solo para nuevos suscriptores

FINANZAS

DISPOSICIÓN DE LA SBS

Agilizarán rastreo de depósitos en investigaciones de lavado de dinero

Autoridades podrán saber de inmediato si personas o empresas bajo sospecha tienen cuentas en entidades financieras y cooperativas. Jueces, fiscales, Policía, Contraloría y comisiones investigadoras del Congreso podrán requerir información para sus indagaciones.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) aprobó un reglamento que busca agilizar el acceso a información sobre la titularidad de cuentas bancarias en el marco de investigaciones por lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

Esta disposición permitirá a las autoridades determinar de forma rápida si una persona o empresa posee cuentas en bancos, cajas, financieras, el Banco de la Nación o cooperativas supervisadas, es decir, en las instituciones del sistema financiero autorizadas a captar fondos del público.

Según el reglamento, el objetivo principal es reducir los tiempos de respuesta en las investigaciones y disminuir la carga operativa que actualmente implican las solicitudes individuales de información dirigidas a cada entidad financiera, manifestó a Gestión Karina Chinguel, socia de Vodanovic.

De esta forma, las autoridades podrán conocer con mayor rapidez dónde una persona investigada mantiene cuentas, lo que facilitará el seguimiento de posibles ope-



Demora. Antes, las autoridades debían solicitar información a cada entidad financiera, lo que dilataba investigaciones.

raciones vinculadas a actividades ilícitas, señaló.

Antes, un fiscal o investigador generalmente debía enviar requerimientos a múltiples bancos, cajas municipales y rurales y otras entidades, o incluso iniciar procesos de levantamiento del secreto bancario cuando necesitaba información más detallada de la persona bajo sospecha, sostuvo un especialista del sistema financiero.

Con el nuevo sistema, las autoridades competentes podrán realizar una consulta centralizada a través de las entidades financieras para confirmar la tenencia de cuentas de depósito por parte del sujeto implicado, lo que acortará el proceso de investigación, destacó.

Investigación

El mecanismo será utilizado principalmente cuando exista una investigación en cur-

Número de cuentas de depósito por tipo



FUENTE: Asbanc.

so relacionada con lavado de activos.

Las autoridades que accedan al sistema de información deberán acreditar el sustento legal correspondiente, como la existencia de una denuncia o proceso de investigación, indicó Chinguel.

“Por ello, no podrá ser utilizada (la información) con fines comerciales, de marketing, evaluación crediticia ni para ninguna otra actividad ajena a una investigación formal”, precisó.

La especialista consideró que la medida podría tener

PARA GARANTIZAR TRAZABILIDAD

Requerimientos de información se registrarán

Las consultas podrán efectuarse mediante diversos datos de identificación, como el número de DNI, pasaporte, carné de extranjería, RUC, número de cuenta o código de cuenta interbancario. Además, cada requerimiento y respuesta deberá quedar registrado para garantizar la trazabilidad y auditoría de los accesos realizados. Anteriormente, As-

banc indicó que capacitará a 2,000 trabajadores del sistema financiero en la detección de operaciones sospechosas, y no solo a oficiales de cumplimiento (profesional de la empresa dedicado a vigilar la adecuada implementación y funcionamiento del sistema de prevención de lavado de activos), sino también a gerentes y otros principales ejecutivos de las instituciones del sector.

efectos positivos al fortalecer la prevención y detección de delitos financieros. “Aunque algunos usuarios podrían expresar preocupación por el acceso a información relacionada con sus cuentas, la regulación incorpora salvaguardas que limitan el alcance de los datos compartidos”, enfatizó.

Así, cada entidad financiera responderá únicamente si una persona o empresa es o no titular de una cuenta de depósito dentro de dicha institución. La respuesta será exclusivamente afirmativa o negativa, sin revelar saldos, movimientos, operaciones, ni ningún otro dato protegido por el secreto bancario o la reserva constitucional, explicó la abogada.

Autoridades

Entre las instituciones habilitadas a realizar este tipo de consultas figuran el Ministerio Público, a través de fiscales designados; la Policía Nacional mediante sus órganos especializados de investigación criminal, el Poder Judicial y las comisiones investigadoras del Congreso.

Asimismo, están facultadas la Contraloría General de la República en el marco de acciones de control; la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF) y autoridades de países con los que el Perú mantiene convenios de cooperación para combatir delitos como el narcotráfico, terrorismo y lavado de dinero.

ALISTAN COBERTURAS ANTE FENÓMENO CLIMÁTICO

Cajas buscan protegerse con seguros de lluvias e inundaciones que traerá El Niño

Entidades financieras ediles evalúan contratar seguros paramétricos que les inyectarían liquidez si la morosidad de los créditos se eleva por el aumento de precipitaciones que puede afectar pagos de los deudores.

GUILLERMO WESTREICHER H.
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

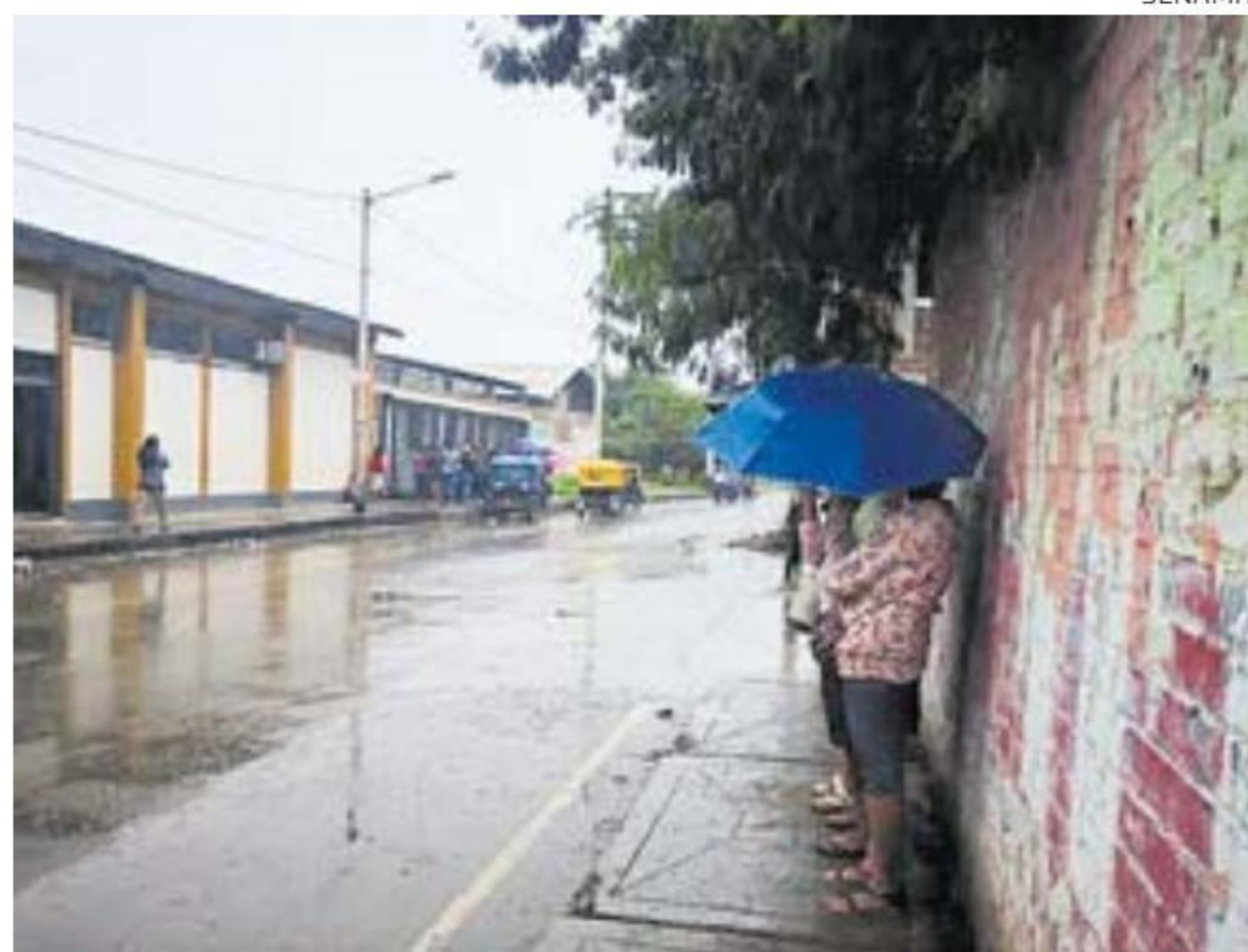
El fenómeno de El Niño amenaza con ocasionar en los próximos meses graves daños al país, aunque ya merma a la pesca y el agro.

El Banco Central de Reserva cuantificó el impacto de la anomalía climática en 0.7 puntos porcentuales del PBI del país este año.

En ese escenario, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) está por regular los seguros paramétricos.

Dichas pólizas consisten en un acuerdo entre dos partes en el que se fija un parámetro a partir del que la aseguradora debe pagar o indemnizar –falta que la SBS lo defina– un monto específico, mencionó a Gestión David Rey, director de riesgos generales de Mapfre Perú.

“Puede ser un tema de lluvias, terremoto, sequías, o in-



SENAMHI

Seguros. Los paramétricos permiten indemnizar en caso de lluvias, sequías y terremotos.

cluso afectación de algún tipo de venta”, refirió.

Por ejemplo, si una lluvia supera determinado nivel previamente establecido en el contrato, la aseguradora paga (al beneficiario de la póliza). La ventaja es que no hay necesidad de realizar una inspección previa y tampoco se requiere, en caso de que se “dispare” el parámetro, enviar a un especialista para que determine los daños ocasionados.

“El seguro paramétrico simplemente se va a activar

cuando se ejecute o se compruebe la afectación del parámetro establecido”, dijo el ejecutivo.

Alternativas

La reglamentación que está por publicar la SBS facilitará la comercialización de seguros paramétricos entre clientes particulares, pues ya existe para empresas, precisó.

“En la actualidad, solo tenemos la ley de seguros que está dirigida al tema de daños. Entonces, cuando (una aseguradora) quiere sacar

INTERESADAS EN PÓLIZAS

Centrales eléctricas

“El sector energético es uno de los que ha manifestado interés en ver cómo se podía estructurar un tipo de seguro paramétrico, en todo lo que tiene que ver con hidroeléctricas; si baja o crece demasiado el nivel (del agua) y tiene que suspenderse la generación”, señaló David Rey, de Mapfre Perú. Los seguros paramétricos pueden activarse en caso de lluvias, sequías o terremotos, en los que se cuenta con datos medibles, explicó. “(En el sector energía) hay un tema para

poder analizar que es mucho más complejo. Debemos revisar con empresas especializadas cómo sería la paralización de una central eléctrica o de una central térmica, cómo incidiría y cómo se podría estructurar un tipo de cobertura paramétrica”, sostuvo. Por su lado, las grandes empresas agrícolas tienen normalmente coberturas tradicionales (seguros multirriesgo), aunque también muestran interés por los seguros paramétricos, acotó Rey.

una alternativa (de seguro paramétrico para personas) no es fácil enmarcarla bajo el concepto de daños porque no tiene que haber necesariamente daños (para activar la indemnización). Ya con esta nueva reglamentación, pues todo se va a facilitar”, explicó.

Rey reveló que una caja municipal adquirió un seguro paramétrico con Mapfre hace un año, que se activa en caso de terremoto.

En tanto, para resguardarse en el contexto de El Niño, hay conversaciones con otras entidades ediles. “Sobre to-

do, las cajas que están en el norte se han acercado para buscar alternativas (para protegerse ante lluvias e inundaciones) y hemos estado en contacto, pero estamos en ese proceso de estudio”, comentó.

Liquidez

El objetivo es concretar la venta de esos seguros paramétricos a cajas en los próximos meses, por lo que les permitiría en teoría protegerse de la perturbación climática, agregó.

Lo que busca el seguro paramétrico, cuando lo contrata una microfinanciera, es inyectar liquidez para que el beneficiario pueda continuar sus operaciones. Ello sucederá si aumenta la morosidad de su cartera de créditos a consecuencia de mayores precipitaciones, como se esperaba con El Niño, detalló Rey.

Asimismo, consideró que lo ideal es que el público en general hubiera podido acceder a seguros paramétricos en julio o agosto de este año, para activarlos en el próximo periodo de lluvias.

Sin embargo, estimó que los seguros paramétricos para personas saldrían “con fuerza” recién en el 2027.

Las pólizas paramétricas podrían llegar a ser una alternativa más económica, en especial para aquel público que hoy no tiene cobertura, sostuvo.

Más info en gestion.pe

FORTALECIMIENTO PATRIMONIAL

Caja Cusco aumenta capital en S/ 79.4 millones al aprovechar utilidades

Caja Cusco aumentó capital en S/ 79.4 millones, según registró Sunarp.

Con este incremento, realizado con la modalidad de capitalización de utilidades del ejercicio 2025, el nuevo capital de la institución financiera ascenderá a S/ 631.4

millones, íntegramente suscrito y pagado por su único accionista: la municipalidad del Cusco.

Además de este hecho, en mayo la caja aprobó la potencial incorporación de BID Invest como socio estratégico minoritario a fin de fortale-

cer el patrimonio, aumentar su capacidad de financiamiento, modernizar procesos y apuntalar su transformación digital.

La incorporación de nuevos socios puede aportar conocimiento especializado a las cajas municipales, mejo-

rar la gobernanza corporativa e impulsar el desarrollo de productos y servicios más competitivos para sus clientes, según analistas del sector microfinanciero.

El año pasado, Caja Cusco incrementó su utilidad neta en 47.2% a S/ 160 millones ante la reducción de costos financieros, luego de reestructurar sus fuentes de fondeo, y menores gastos de provisiones por riesgo de



MARIO ZAPATA

Microfinanciera. Elevó utilidad neta en 47.2%.

incobrabilidad de créditos.

Entre sus nuevas fuentes de financiamiento, la entidad edil recurrió al mercado de capitales mediante la emisión de bonos subordinados por S/ 100 millones en el 2025, fondos que se destinarán a productos sostenibles como préstamos a emprendedoras.

Al cierre de ese año sus activos totalizaron S/ 7,561 millones.

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Lunes, 27 de julio del 2026

		COTIZACIÓN					Variación resp.al cierre ant.(%)	Montos negociados (mlls.S./.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mlls.USS)	1/ Dividendos Yield (%)	2/ PER (veces)	3/ Precio/ valor cont.	4/ Utilidadneta consolidados (mlls.USS)	Rentabilidad de la acción 5/			
		Anterior (S./.)	Máxima (S./.)	Mínima (S./.)	Cierre (S./.)	Última semana												Enel mes	Enel trim.	Enel año	
BANCOS Y FINANCIERAS																					
▲	Banco Continental	C1	2.111	2.190	2.110	2.18	3.41	0.30	0.81	137136	84.0	100.00	6186.39	-	8.17	1.46	741.09	4.45	12.53	12.53	21.28
▲	Banco de Credito	C1	7.057	7.270	6.980	7.24	2.62	0.34	0.92	46493	178.0	100.00	27592.29	-	13.65	3.98	1978.34	8.36	10.46	10.46	28.63
▲	Interbank	C1	2.050	2.090	2.090	2.09	1.95	0.02	0.07	11522	19.0	30.28	4122.21	-	-	-	-	12.97	8.29	8.29	39.33
▲	Scotiabank Perú	C1	18.000	18.010	18.010	18.01	0.06	0.03	0.08	1713	2.0	21.83	4351.37	6.14	10.56	1.38	-	-	5.94	5.94	45.36
DIVERSAS																					
■	Corporación Cervesur	C1	7.800	7.800	7.800	7.80	0.00	0.01	0.03	1198	2.0	1.41	2.84	-	0.17	0.01	-	-	-	-	2.63
▲	Ferreycorp	C1	4.250	4.300	4.260	4.27	0.49	5.75	15.77	1343977	165.0	100.00	1186.68	4.95	10.35	1.40	112.18	0.52	2.01	2.01	12.49
▲	Aenza (Antes GYM)	C1	0.450	0.450	0.450	0.45	0.00	0.03	0.08	68587	8.0	69.72	236.12	-	-3.31	0.96	-69.87	-1.53	7.14	7.14	34.33
▲	Hermes Transpor Blindados	C1	8.650	9.250	9.250	9.25	6.94	0.01	0.02	700	1.0	8.45	237.02	-	-	-	-	-	-	-	6.94
▼	Inv. Portuarias Chancay	AC1	1.680	1.670	1.670	1.67	-0.60	0.01	0.02	3797	7.0	16.90	-	-	-	-	-	-	-7.22	-7.22	56.07
▼	Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.136	0.136	0.134	0.14	-0.74	0.12	0.34	922284	36.0	97.18	-	-	-	-	-	-3.57	-2.17	-2.17	-6.25
▲	Lp Holding	C1	2.000	2.300	2.300	2.30	15.00	0.01	0.02	3350	2.0	2.82	100.38	41.19	2.37	0.79	45.87	-	15.00	15.00	-
▲	BBVA Sociedad Titulizadora	-	6.470	6.500	6.450	6.51	0.56	0.13	0.37	20570	31.0	88.73	-	18.99	-	-	0.55	-0.25	-4.46	-4.46	1.08
AGRARIAS																					
▲	Agroindustrial Pomalca	C1	0.282	0.300	0.300	0.30	6.38	0.01	0.03	33700	5.0	45.07	27.76	-	-	0.14	-2.84	-	14.07	14.07	33.33
▼	Cartavio	C1	33.990	33.180	33.180	33.18	-2.38	0.02	0.06	653	9.0	47.89	219.59	-	-	-	12.82	2.09	0.55	0.55	-7.32
■	Casa Grande	C1	9.500	9.500	9.500	9.50	0.00	0.02	0.04	1693	20.0	70.42	235.02	-	-	0.84	-11.39	1.60	-1.04	-1.04	-5.00
INDUSTRIALES COMUNES																					
▲	Alicorp	C1	12.750	12.790	12.770	12.79	0.31	0.06	0.16	4693	47.0	97.89	3203.91	-	25.40	9.34	123.66	1.35	5.70	5.70	19.53
▼	Backus y Johnston	BC1	269.000	260.000	260.000	260.00	-3.35	0.05	0.13	182	2.0	37.32	10177.09	-	10.56	3.62	953.85	-3.35	4.00	4.00	23.81
▲	Unacem Corp	C1	2.012	2.020	2.000	2.02	0.25	0.10	0.28	51372	23.0	93.66	947.78	1.98	7.18	0.54	-	2.59	1.56	1.56	15.26
■	Cementos Pacasmayo	C1	8.000	8.140	7.850	8.00	0.00	0.29	0.80	36355	22.0	96.48	993.35	5.13	18.61	2.68	-	0.63	-0.62	-0.62	13.48
▲	Siderúrgica del Perú	C1	2.650	2.700	2.650	2.69	1.66	0.19	0.53	71570	39.0	87.32	553.83	4.40	12.13	2.12	44.69	4.42	9.96	9.96	22.45
MINERAS COMUNES																					
■	Ignacio de Morococha	C1	0.700	0.700	0.700	0.70	0.00	0.01	0.03	13920	1.0	0.70	29.23	-	-	-0.83	-37.46	-	-	-	-
▲	Nexa Resources Atacocha	BC1	0.342	0.350	0.350	0.35	2.34	0.02	0.05	54743	16.0	95.07	117.73	-	7.69	1.38	12.38	-	0.29	0.29	100.00
▲	Minera El Brocal	C1	21.550	21.390	21.000	21.00	-2.55	0.03	0.09	1549	13.0	46.48	990.74	0.87	19.09	1.93	52.48	1.45	2.09	2.09	50.00
▼	Nexa Resources Perú	C1	4.116	4.100	4.070	4.08	-1.00	0.25	0.69	61287	40.0	99.30	1522.57	6.59	6.02	1.81	66.67	-0.61	13.83	13.83	90.37
▼	Minera Poderosa	C1	9.450	9.440	9.430	9.44	-0.16	0.16	0.44	17085	6.0	70.42	2078.19	6.09	-	3.49	-	2.54	1.77	1.77	1.91
■	Shougang Hierro Perú	C1	25.000	25.000	25.000	25.00	0.00	0.02	0.05	700	3.0	18.31	3274.97	-	8.32	4.39	385.37	-	4.17	4.17	4.17
▼	Volcan	BC1	0.796	0.810	0.792	0.80	-0.13	0.72	1.97	894076	161.0	100.00	905.87	-	4.40	1.72	24.32	-6.58	-6.47	-6.47	7.43
SERVICIOS PÚBLICOS																					
▼	Engie Energía Perú	C1	4.516	4.530	4.510	4.52	-0.02	0.23	0.64	51514	40.0	97.89	797.41	-	10.54	0.67	46.09	-0.33	1.32	1.32	8.80
▲	Plus Energía Perú	C1	1.340	1.345	1.345	1.35	0.37	0.01	0.04	11059	9.0	63.38	1198.08	-	8.79	1.04	133.30	0.37	-0.37	-0.37	12.08
■	Hidrandina	C1	1.250	1.250	1.250	1.25	0.00	0.01	0.03	9758	6.0	36.62	296.80	-	27.39	1.04	10.60	8.51	3.91	3.91	3.83
■	Luz del Sur	C1	13.150	13.150	13.150	13.15	0.00	0.03	0.07	1978	12.0	56.34	1880.59	-	8.94	1.16	238.28	3.71	3.54	3.54	8.68
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																					
■	Backus y Johnston	IF	25.910	25.950	25.600	25.91	0.00	0.81	2.21	31280	53.0	94.37	10177.09	-	10.53	3.60	953.85	1.21	4.90	4.90	23.38
▲	Corp. Aceros Arequipa	IF	1.393	1.490	1.400	1.42	2.01	0.46	1.26	325188	49.0	92.25	559.57	2.84	5.16	0.48	83.01	-1.52	5.26	5.26	25.75
■	(El Comercio) Vienta Inver.	IF	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	15.49	40.24	5.49	-	0.16	-20.12	-	5.92	5.92	43.51
▲	Gloria	IF	11.500	11.500	11.500	11.50	0.00	0.01	0.03	945	3.0	36.62	1424.11	9.28	15.90	2.60	85.83	-0.86	2.68	2.68	74.61
■	Michell y Cía.	IF	4.600	4.700	4.700	4.70	2.17	0.01	0.03	2000	1.0	4.93	63.30	7.79	20.64	0.48	3.00	-	-	2.17	-6.63
MINERAS DE INVERSIÓN																					
■	Minas Buenaventura	IF	61.500	61.500	61.500	61.50	0.00	0.01	0.03	190	2.0	25.35	7990.74	0.79	5.95	1.15	343.37	2.50	2.50	2.50	29.47
■	Nexa Resources Perú	IF	3.620	3.620	3.620	3.62	0.00	0.02	0.05	5000	1.0	26.76	1522.57	7.41	5.35	1.61	66.67	1.40	9.70	9.70	98.79
▼	Minsur	IF	6.968	7.050	6.940	6.95	-0.27	0.50	1.37	71976	144.0	100.00	5883.71	1.50	9.56	3.54	166.14	2.19	2.22	2.22	27.74
■	Southern Perú CC SP	IF	241.000	241.000	241.000	241.00	0.00	0.01	0.02	34	5.0	54.23	34282.74	3.28	52.32	4.42	655.27	0.42	0.42	0.42	33.89
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US\$)																					
▲	Apple	Com	330.770	335.000	335.000	335.00	1.28	0.10	0.28	300	3.0	77.46	-	-	-	-	122575.00	3.08	20.59	20.59	22.26
▼	Auna S.A.	C1	5.140	5.160	5.050	5.12	-0.39	0.03	0.07	4988	27.0	100.00	-	-	-	-	-	-2.48	-0.58	-0.58	3.43
▼	Citigroup Inc	Com	133.350	131.780	131.700	131.70	-1.24	0.07	0.18	510	2.0	26.76	-	-	-	-	16027.00	-1.24	-6.60	-6.60	11.19
▼	Credicorp	C1	391.000	399.980	385.100	387.80	-0.82	0.13	0.35	330	12.0	100.00	36601.46	-	-	3.69	-	0.21	-0.76	-0.76	35.12
▼	Meta Platforms, Inc	Com	A600.000	630.000	595.500	595.50	-0.75	0.08	0.22	134	11.0	95.77	-	-	-	-	70587.00	-8.74	5.40	5.40	-10.18
▲	Global X Silver Miners SIL	-	72.580	75.050	75.000	75.00	3.33	0.11	0.30	1439	2.0	19.72	-	-	-	-	-	3.33	-13.74	-13.74	-15.26
▼	Hudbay Minerals Inc.	Com	22.800	22.100	22.000	22.00	-3.51	0.05	0.15	2433	4.0	89.44	-	-	-	-	658.50	3.82	-7.91	-7.91	10.89
▲	Inretail Perú Corp.	C1																			

TASA DE INTERÉS DEL SISTEMA BANCARIO SOLES					
27 de julio del 2026					
Tasa Anual (%)	Depósitos a Plazo para Personas Naturales				
	Hasta 30 días	31-90 días	91-180 días	181-360 días	Más de 360 días
BBVA	2.48	3.23	3.53	3.85	3.5
Bancom	-	0.87	1.77	3.36	3.62
Crédito	2.95	3.13	3.2	3.01	3.15
Pichincha	-	3.96	3.96	3.98	-
BIF	3.15	4.11	4.29	4.42	3.54
Scotiabank	1.53	3.27	3.12	3.15	3.41
Interbank	-	3.87	3.81	3.84	3.87
Mibanco	2.01	2.99	2.69	3.68	4.6
GNB	-	5.08	4.98	4.82	4.8
Falabella	0.1	1.03	3.03	3.42	3.55
Santander	3.89	3.8	4.12	-	-
Ripley	-	-	4	4.25	4.25
Alfin	0.5	2.24	1.78	2.17	1.51
Compartamos	0.74	0.97	4.83	4.59	4.71
Santander Cons. Bank	0.8	3.53	3.81	3.93	3.41
Efectiva	-	4.5	4.72	5.29	5.92
Nota: Cuadro elaborado sobre la base de la información remitida diariamente por las Empresas Bancarias a través del Reporte N° 6. Las tasas de interés tienen carácter					
Fuente: SBS					

PERÚ: TASAS DE INTERÉS

27 de julio del 2026

Tasa Activa Promedio de Mercado: 27.07.26		
Moneda Nacional (TAMN)	16.47%	
Factor Acumulado	11,745.63630	
Moneda Extranjera (TAMEX)		
Factor Acumulado	9.37%	
Factor Acumulado	40.62926	
Tasa Interbancaria M/N	4.25%	
Tasa Interbancaria M/E (*)	3.75%	
Tasa Pasiva Promedio de Mercado		
Moneda Nacional (TIPMN)	1.97%	
Moneda Extranjera (TIPMEX)	1.15%	
Tasa de Interés Legal		
	MN	ME
Tasa	1.97%	1.15%
Factor Acumulado - Efectiva	8.85347	2.23438
Factor Acumulado - Laboral	2.10622	0.78118
Tasa de Interés Promedio del Sistema Financiero para		
Créditos a la Microempresa		
	MN	ME
Tasa	60.12	19.45
Factor Acumulado	783.05176	14.51144

(*): Al 24.07.26

Fuente: SBS

TASAS DE INTERÉS INTERNACIONALES		
27 de julio del 2026		
Rentabilidad del bono NY		
	24.07.26	27.07.26
1 mes	3.773	3.752
3 meses	3.912	3.901
6 meses	4.050	4.039
1 año	4.134	4.120
Instrumentos Monetarios en Nueva York		
Prime Rate	6.75	6.75
Bonos del Tesoro 30 años	5.160	5.134
Bonos del Tesoro 20 años	5.185	5.158
Bonos del Tesoro 10 años	4.678	4.647
Fuente: Global-rates - Investing.com		

INDICADORES	
27 de julio del 2026	
Unidad Impositiva Tributaria (UIT)	
5,500.00	
Remuneración Mínima Vital (En soles)	
1,130.00	
Cobertura del Fondo de Seguro de Depósitos	
Junio - Agosto 2026	
(En soles)	
122,000.00	

DEUDA SOBERANA PERÚ					
27.07.2026					
	Cotización (En Pbs)	Variación (Pbs.)			Rendimiento
		1 día	3 días	Mensual	En el año
Perú Global 27	100.0700	0.00	-0.04	-0.10	-0.46
Perú Global 30	93.5930	-0.05	-0.13	-0.53	-0.69
Perú Global 31	91.6310	-0.15	-0.30	-0.72	-0.97
Perú Global 33	120.1040	-0.41	-0.95	-2.12	-6.14
Perú Global 34	85.2600	-0.34	-1.51	-1.70	-1.95
Perú Global 36	99.3630	-0.39	-1.19	-2.10	-2.73
Perú Global 37	107.3630	-0.61	-1.74	-2.76	-3.47
Perú Global 50	94.6300	-0.62	-1.63	-3.21	-3.24
Perú Global 51	67.9970	-0.61	-1.24	-2.69	-2.42
Fuente: MEF					

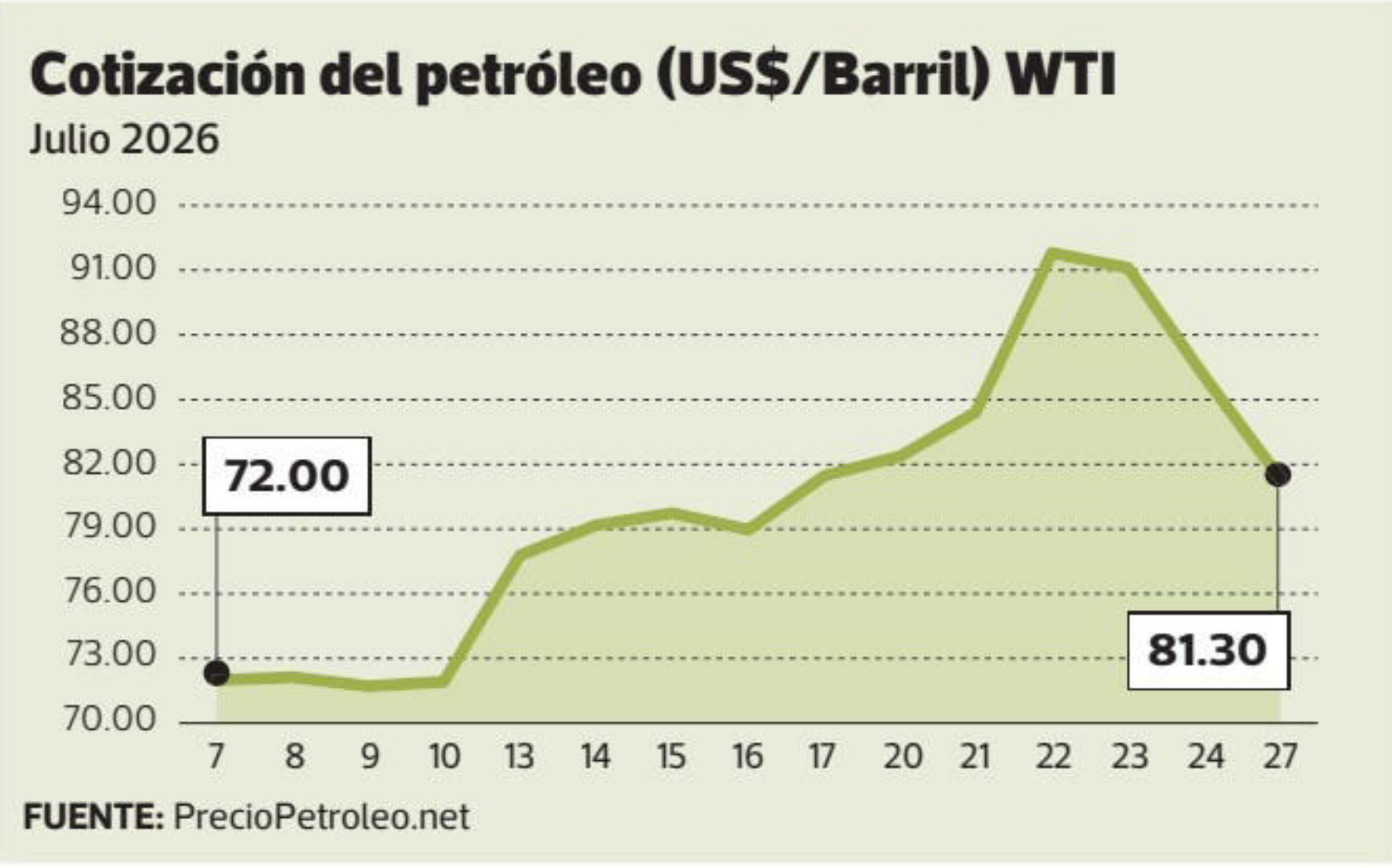
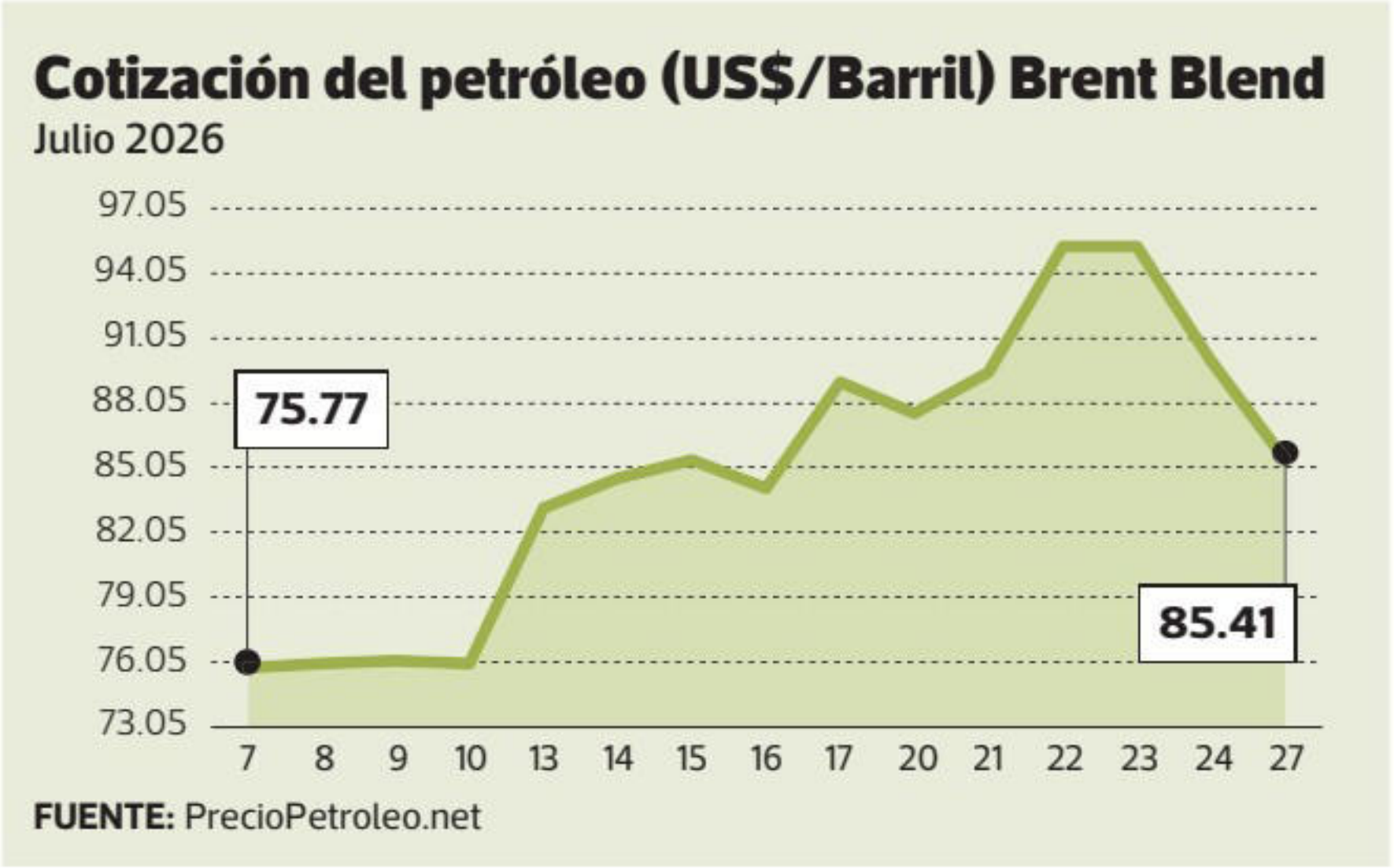
RIESGO-PAÍS					
24.07.2026					
Países	Variación (pbs)				
	EMBI+	Diaria	5 días	Mensual	Acumulada (*)
Perú	108	0	2	-6	-27
Brasil	176	4	7	-6	-20
México	206	-2	3	0	-16
Ecuador	415	6	2	-8	-77
Colombia	188	1	3	-4	-87
Argentina	437	3	22	3	-124
Chile	89	5	5	-1	0
Bolivia	427	0	5	-19	-246
Venezuela	6966	36	157	390	-5775
(*) Variación respecto al 31.12.25					
Fuente: JPMorgan					

DÓLAR-EURO EN PERÚ							
En nuevos soles							
Fecha	Dólar paralelo		Dólar interbancario		Dólar ventanilla		Euro
	Compra	Venta	Compra	Venta	Compra	Venta	Compra Venta
Julio 2026							
Ma14	3.370	3.400	3.389	3.397	3.466	3.515	3.671 4.029
Mi15	3.370	3.400	3.381	3.391	3.444	3.532	3.705 4.008
Ju16	3.380	3.410	3.389	3.396	3.453	3.535	3.608 4.086
Vi17	3.390	3.415	3.402	3.408	3.411	3.459	3.770 3.964
Lu20	3.380	3.405	3.398	3.408	3.437	3.534	3.603 4.087
Ma21	3.380	3.405	3.393	3.403	3.445	3.536	3.854 3.937
Mi22	3.380	3.410	3.398	3.404	3.400	3.490	3.642 3.960
Vi24	3.380	3.410	3.399	3.411	3.445	3.536	3.802 4.001
Lu27	3.375	3.405	3.399	3.411	3.442	3.532	3.802 4.001
Fuente: SBS - Cambistas diversos							

COTIZACIÓN DE COMMODITIES				
Londres				
Productos	Cierre al 27.07.26	Variación porcentual		
		Diaria	Mensual	Acumulada
OvS/Onza)	4056.63	0.26	0.75	-5.80
Plata (US\$/Onza)	58.37	1.44	0.86	-17.22
Aluminio (US\$/Tm)	3192.00	0.54	1.92	7.55
Cobre (US\$/Tm)	13770.00	1.14	4.37	10.47
Plomo (US\$/Tm)	1859.00	-0.35	-1.85	-5.25
Niquel (US\$/Tm)	17165.00	-0.23	3.03	4.12
Estaño (US\$/Tm)	54250.00	1.88	8.28	32.64
Zinc (US\$/Tm)	3685.00	1.43	7.37	20.29
Petroleo (US\$/Barril)	85.41	-5.07	14.00	39.49
Fuente: Mingaservice - Derichebourg España - PrecioPetroleo.net				

COTIZACIÓN DE COMMODITIES				
Nueva Yor10k				
Productos	Cierre al 27.07.26	Var%	Var%	Var%
		Diaria	Mensual	Acumulada
ORO (US\$/onza)	4076.68	0.59	124	-5.42
PLATA (US\$/onza)	58.37	0.33	0.88	-17.35
COBRE (cUS\$/libra)	637.90	0.67	3.93	12.05
PETRÓLEO (US\$/barril)	81.30	-5.56	13.99	40.56
PLATINO (US\$/onza)	1626.23	2.15	1.58	-19.14
PALADIO (US\$/onza)	1291.95	3.53	8.68	-19.17
Fuente: Bloomberg - PrecioPetroleo.net				

COTIZACIÓN DE COMMODITIES				
Productos				
Productos	Cierre al 27.07.26	Var%	Var%	Var%
		Diaria	Mensual	Acumulada
Cacao (New York) US\$/Tm	5100.00	-5.13	-2.80	-15.91
Café (New York) US\$/lb	324.55	3.43	17.42	-6.94
Maíz (Chicago) US\$/Tm	186.61	-2.77	7.00	7.48
Algodón N° 2 (New York) US\$/lb	80.88	1.13	5.08	25.84
Soya (Chicago) US\$/Tm	445.98	-3.17	4.90	15.90
Harina de Soya (Chicago) US\$/Tm	324.10	-3.31	6.26	8.18
Aceite de Soya (Chicago) US\$/lb	69.58	-3.37	3.56	43.32
Azúcar 11 (New York) cUS\$/lb	14.58	-1.29	3.40	-2.86
Trigo (CBOT) US\$/Tm	242.51	-2.65	9.73	30.31
Arroz (Chicago) US\$/Quintal	13.65	-2.36	1.64	37.19
Fuente: Bloomberg				



BAJOLA LUPA**RAFAEL MARTINELLI**
Counsel en Garrigues

La Sunat amplía a 35 los esquemas de alto riesgo fiscal

La gestión preventiva del riesgo tributario cobra protagonismo.

JESÚS SAUCEDO



Cuando la administración identifique una operación similar a las incluidas en el catálogo, es razonable esperar un mayor nivel de escrutinio.

La Sunat publicó recientemente la versión 4.0 de su Catálogo de Esquemas de Alto Riesgo Fiscal, incorporando 11 nuevos supuestos a los 24 que ya había venido difundiendo desde años pasados. Con ello, el catálogo alcanza un total de 35 esquemas que la Administración considera potencialmente elusivos y prioritarios para fines de control y fiscalización.

Más que una simple recopilación de casos, el catálogo constituye una señal clara sobre las operaciones que la Sunat considera especialmente sensibles desde la perspectiva de la elusión tributaria combatida por la Norma XVI del Código Tributario. Muchos de los esquemas están relacionados con reorganizaciones empresariales, financiamientos intragrupo, utilización de entidades sin sustancia económica, traslado de beneficios a regímenes preferenciales, uso de convenios para evitar la doble imposición y operaciones con accionistas. La propia Sunat señala que estos esquemas podrían generar ventajas tributarias indebidas y que serán objeto de evaluación prioritaria en sus actuaciones de control.

Sin embargo, es importante entender que la sola inclusión de una operación en el catálogo no implica que toda estructura similar sea necesariamente ilícita ni que vaya a ser automáticamente cuestionada por la Sunat. Más bien, a partir de su experiencia fiscaliza-

dora, la Administración considera que esas operaciones presentan características que podrían evidenciar simulación, falta de sustancia económica o el uso de formas jurídicas que no reflejan adecuadamente la realidad económica subyacente, lo que le facultaría a recalificar la operación y exigir las consecuencias tributarias que, a su juicio, habrían correspondido a la operación encubierta o que debió implementarse.

Además, debe recordarse que las consecuencias de una recalificación por la Sunat en aplicación de la Norma XVI del Código Tributario no solo puede generar ajustes tributarios, multas e intereses, sino también activar supuestos de responsabilidad solidaria de ciertas personas. En efecto, la norma permite exigir el pago de la deuda tributaria a los responsables de la implementación de un esquema elusivo, siendo que el Directorio –de existir– tiene la obligación legal de decidir sobre la aprobación o no de actos o negocios a realizar en el marco de una operación de este tipo. En consecuencia, los 35 esquemas identificados por la Sunat no se limitan a una mayor o menor carga tributaria, sino que constituye una materia de gobierno corporativo y gestión de riesgos para directores, gerentes y



Es importante entender que la sola inclusión de una operación en el catálogo no implica que toda estructura similar sea necesariamente ilícita ni que vaya a ser automáticamente cuestionada por la Sunat”.

demás funcionarios involucrados en su análisis, aprobación o implementación.

Frente a este escenario, las empresas que ya hayan implementado estructuras similares o que estén evaluando realizarlas deberían analizar cuidadosamente que responden a razones de negocio reales, que producen efectos económicos relevantes y que la documentación corporativa, contractual, financiera y tributaria soporta adecuadamente la realidad de los hechos.

En la práctica, cuando la Sunat identifique una operación similar a las incluidas en el catálogo, es razonable esperar un mayor nivel de escrutinio, incluyendo requerimientos de información más extensos, revisión de sustancia económica, análisis de flujos financieros y evaluación de la eventual aplicación de la Norma XVI. Para muchas empresas, el principal desafío no será defender una operación durante una fiscalización, sino identificar anticipadamente los riesgos que podría generar y adoptar medidas para mitigarlos antes de ejecutarla.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

club

El Comercio

Haz de cada salida algo especial.

Todos los jueves, tus beneficios mejoran para que disfrutes propuestas gastronómicas ideales para compartir con tu suscripción a Gestión.



40% dto.
en la carta



**BACO
Y VACA**
CARNES Y VINOS

40% dto.
en la carta



35% dto.
en la carta

José Antonio
"El Restaurante Criollo de Lima"

30% dto.
en la carta



¿Vamos a uno de estos restaurantes? Con tu suscripción a El Comercio, **tienes 50% de descuento** en tus primeros 2 viajes con Cabify. Exclusivo para nuevos usuarios.

Escanea y genera tu cupón aquí.

cabify



¿Está ganando Trump las guerras arancelarias?

A pesar de algunos prometedores anuncios de inversión, el sector manufacturero no está en auge.

Puede que la mayor parte del mundo ya se haya cansado hace tiempo de las guerras arancelarias estadounidenses, pero la administración Trump está rebosante de energía. En las últimas semanas, la administración ha anunciado aranceles punitivos sobre las importaciones de Brasil; ha esgrimido nuevas armas comerciales contra Canadá; y ha preparado aranceles sustitutivos de entre 10%-12.5% para 60 socios comerciales. ¡Tanta lucha por el comercio global! Pero ¿está dando algún resultado?

Según algunos evidentes indicadores, no realmente. El público de EE.UU. se muestra escéptico; alrededor de seis de cada 10 estadounidenses desconfían de las decisiones de Donald Trump en materia de política comercial. A pesar de algunos prometedores anuncios de inversión, el sector manufacturero no está en auge. El déficit comercial de bienes se ha reducido recientemente, pero sólo porque el año pasado se disparó cuando los importadores se apresuraron a adelantarse a los aranceles antes de que entraran en vigor. Si se ignoran esos meses distorsionados, apenas ha variado.

Los aranceles han generado algunos ingresos, aunque menos desde que la Corte Suprema dictaminó que algunos eran ilegales. Sin contar los reembolsos, en junio se recaudaron US\$ 24,000 millones, lo que representa alrededor del 5% de los ingresos fiscales del Gobierno. Hay que reconocer que esto coloca a EE.UU. junto a inusuales compañeros. De los países de altos ingresos que dependen, en igual o mayor medida, de los impuestos a las importaciones para obtener ingresos, muchos son islas pequeñas como Barbados o las Bahamas, las cuales los valoran por su conveniencia administrativa.

En cuanto a otros indicadores, el desempeño es más variado. Los aranceles claramente han logrado arrancar concesiones de algunos socios comerciales, transmitiendo el mensaje de que la intimidación puede funcionar cuando tus intereses son limitados, tus objetivos dependen de tu mercado o cuando el temor a perder tu paraguas de seguridad es intenso. O también cuando tu objetivo parece grande, pero en realidad se trata de

27 Estados miembro en constante disputa, reunidos bajo un mismo manto, como es el caso de la Unión Europea (UE).

Los críticos argumentan que, dado que la administración Trump no está tratando de negociar la reducción de los aranceles a cero —y que los socios comerciales estadounidenses parecen haber aceptado un nuevo nivel de referencia más alto—, el presidente está tratando de perjudicar a otros países golpeando a los estadounidenses en la cara. Aunque, en teoría, los extranjeros podrían bajar sus precios para conservar el acceso al mercado estadounidense, a los economistas les ha costado mucho encontrar pruebas de esto.

Algunos estudios recientes han aportado importantes matices a esta perspectiva. Uno publicado en febrero argumentó que, de hecho, los exportadores a EE.UU. han sufrido un golpe bastante fuerte. Los aranceles que Trump impuso en el 2018 y 2019, durante su primera administración, drásticamente redujeron los volúmenes y aumentaron los costos, lo que, en igualdad de condiciones, debería haber impulsado un alza en los precios. El hecho de que no subieran significa que los exportadores asumieron alrededor del 60 por ciento de la carga arancelaria. Para ser claros, esto no significa que los estadounidenses estuvieran ganando, sino simplemente que los extranjeros también estaban perdiendo. (En el caso de Trump, eso podría contar).

Otro estudio sobre los aranceles del año pasado confirmó que, cuando los importadores estadounidenses continuaron comprando los mismos artículos en el mismo lugar, los precios no variaron después de que los aranceles entraron en vigor. Pero cuando los importadores cambiaron de proveedores, un aumento de 8 puntos porcentuales en los aranceles se asoció con una caída de aproximadamente el 5 por ciento en los precios de importación previos a los aranceles. Una vez más, esto no necesariamente constituye una victoria. Alrededor de la mitad parece deberse a que los compradores optaron por productos de peor calidad. (Mi propia corazonada es que parte de ello fue fraude).

“**Es hora de hacer recuento de los resultados”.**

¿Y qué hay del objetivo de alejar a los compradores estadounidenses de un proveedor dominante y potencialmente hostil? A medida que el arancel relativo sobre las importaciones chinas subió a niveles estratosféricos la primavera pasada, las importaciones directas desde China cayeron drásticamente. Luego, a medida que la tasa arancelaria relativa sobre las importaciones chinas disminuyó, el cambio se mantuvo. Mientras que la participación de China en las importaciones estadounidenses era del 13% en el 2024, en los 12 meses hasta mayo último su participación se situó por debajo del 8%.

El cambio fue más marcado en el sector de la electrónica, incluyendo los teléfonos inteligentes y las computadoras portátiles, aunque no está claro cuánto de la cadena de suministro relacionada también se trasladó. La experiencia demuestra que las operaciones de ensamblaje pueden trasladarse con relativa facilidad a Vietnam o a México, pero la dependencia de los formidables grupos de manufactura de China es más difícil de superar.

Un último indicador es uno que a los importadores estadounidenses preocupados les puede resultar desagradable: el entusiasmo del presidente por los aranceles. En este aspecto, Trump había venido obteniendo resultados cada vez peores. Incluso antes de que la Corte Suprema declarara ilegales sus aranceles del "día de la liberación", él solía hacer declaraciones en los medios sociales que nunca se materializaron. Más tarde, las dudas sobre su autoridad legal hicieron que él se pareciera cada vez más a un abuelo gruñón agitando el puño en dirección a las nubes.

De hecho, el fallo judicial trasladó parte del poder del presidente a los funcionarios con mayor perfil jurídico de la oficina del Representante Comercial de EE.UU. Eso no significa que la administración se haya vuelto más conciliadora. Está claro que la política comercial como arma coercitiva llegó para quedarse. Pero se está volviendo más deliberada y probablemente más específica, lo que, desafortunadamente para los socios comerciales de Trump, significa que tendrá un impacto aún mayor.

Escrito por Soumaya Keynes



Alrededor de seis de cada 10 estadounidenses desconfían de las decisiones de Donald Trump en materia de política comercial.

POLÍTICA**PROYECTO SERÁ ENVIADO AL CONGRESO**

Gobierno alista pedido de facultades con cambios en seguridad y sistema penitenciario

La iniciativa plantea autorizar al Ejecutivo a emitir decretos legislativos durante 120 días e incorpora medidas como la participación excepcional de las Fuerzas Armadas en penales y nuevos esquemas de inversión privada en infraestructura penitenciaria.

El Gobierno de Keiko Fujimori prepara un proyecto de ley para solicitar al Congreso facultades legislativas por 120 días, que incluirán, entre otras, medidas en seguridad ciudadana, fortalecimiento del sistema penitenciario y lucha contra la criminalidad organizada.

La iniciativa, revisada en la primera sesión del Consejo de Ministros encabezada ayer por el premier Luis Galarreta, será aprobada en la próxima reunión del Gabinete antes de ser enviada al Parlamento.

En materia de seguridad, el Ejecutivo plantea modificar normas policiales, penales, procesales penales y de ejecución penal para reforzar la prevención, investigación, persecución y sanción de la delincuencia común y el crimen organizado.

Sistema penitenciario

Asimismo, propone fortalecer el Sistema Nacional Especializado de Internamen-



Propuesta incluye mecanismos como las asociaciones público-privadas.

ENCORTO

Garantías. La iniciativa señala que estas medidas deberán garantizar el respeto de los derechos fundamentales y mejorar las condiciones de internamiento, con el objetivo de fortalecer los mecanismos de resocialización.

to y Reinserción Social mediante cambios orientados a mejorar la administración, regulación, supervisión, seguridad y operación de establecimientos penitenciarios y centros juveniles.

Uno de los principales planteamientos es regular la participación temporal y excepcional de las Fuerzas Armadas en

la dirección, seguridad, control, supervisión y apoyo operativo de los penales.

El Ejecutivo también plantea actualizar el marco normativo para promover la inversión privada en infraestructura, administración y prestación de servicios penitenciarios, incluyendo mecanismos como las asociaciones público-privadas.

La propuesta incorpora, además, cambios en el tratamiento de los internos, con medidas vinculadas al trabajo, capacitación, alimentación y procesos de reinserción social y post-egreso, con el objetivo de fortalecer la resocialización y garantizar el respeto de los derechos fundamentales.

Más info en gestion.pe

PUERTAS

CANCILLER ESPÁ
A favor de retomar relaciones diplomáticas con México

♦ Al término del Desfile Cívico Militar, el canciller Carlos Espá se mostró a favor de restablecer las relaciones diplomáticas con México. "No podemos estar separados. Tenemos que estar juntos", afirmó, al destacar los vínculos históricos, culturales y de integración entre ambos países.



DELAS FF.AA. Y PNP
Fujimori es reconocida como jefa suprema

♦ Keiko Fujimori fue reconocida oficialmente como jefa suprema de las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional. En una ceremonia en Palacio de Gobierno, el jefe del Comando Conjunto, César Briceño, le entregó el Bastón de Mando como símbolo de autoridad sobre ambas instituciones.

Y ACCESO AL AGUA
Arnillas priorizará vivienda social

♦ El ministro de Vivienda, Mauricio Arnillas, afirmó que su gestión priorizará ampliar la vivienda social y el acceso al agua potable. Para ello, buscará obtener más recursos que permitan incrementar los bonos habitacionales y reducir las brechas en ambos servicios.

MUNDO**PESE A INFLACIÓN PERSISTENTE**

Fed acuerda mantener sin cambios la tasa clave

(AP) La Reserva Federal dejó sin cambios su tasa de interés clave pese a una inflación persistentemente alta y un aumento de los precios de la energía causado por la guerra con Irán.

El comité del banco central que fija las tasas tomó la medida tras una votación con 9 votos a favor y 3 en contra, después de dos días de deliberaciones, lo que marca la quinta reunión consecutiva en la que la tasa de referencia se mantuvo en torno al 3.6%.

La inflación se ha mantenido por encima del objetivo del 2% de la Fed durante más de cinco años, y la guerra con Irán ha generado incertidumbre sobre las perspectivas económicas y ha impulsado al alza los precios de la energía,



Inflación se ha mantenido por encima del objetivo durante más de cinco años.

intensificando la presión inflacionaria y creando problemas para los responsables de la política monetaria de la Fed. Los funcionarios Beth Hammack, Neel Kashkari y Lorie Logan habían pedido o señalado previamente que estarían abiertos a subir las tasas para combatir los altos precios.

BREVES

PRIVATIZAR EL EVENTO
Oleada de críticas a la FIFA por idea sobre el Mundial

♦ (Agencia) Numerosas organizaciones, federaciones y mandatarios del fútbol internacional expresaron su "preocupación por la falta de transparencia e información" ante las intenciones de la FIFA de abrir la puerta al capital privado para financiar sus grandes torneos mediante el proyecto FIFA Forward Enterprise (FFE). "Ninguno de nosotros es propietario del fútbol. No le corresponde a la FIFA venderlo", indicó el presidente de la UEFA.

EN IRAK
Guerra de Oriente Medio se propaga con más ataques

♦ (AFP) Después de varios días de calma, la guerra en Oriente Medio se reactivó ayer con bombardeos contra Irán y ataques sauditas y estadounidenses en Irak contra los grupos respaldados por Teherán. Los bombardeos se produjeron tras una pausa en los ataques cruzados entre EE.UU. e Irán, en un conflicto que cada vez involucra a más aliados de ambas partes en la región, especialmente los grupos armados respaldados por Teherán.

HARVARD BUSINESS REVIEW

Encuentra este contenido en



DE GESTIÓN

**Michael Mankins**, líder en las prácticas de organización y estrategia y transformación de Bain & Company; y **Matthew Crupi**, dirige la práctica de Estrategia Corporativa y Finanzas de Bain & Company.

El fin del capital barato

Durante casi dos décadas, los ejecutivos operaron en un mundo de capital extraordinariamente barato. Tras la crisis financiera global, los bancos centrales redujeron las tasas de interés a mínimos históricos e inundaron los mercados con liquidez mediante la flexibilización cuantitativa.

El panorama ahora está cambiando. Desde principios del 2022, la Reserva Federal ha subido drásticamente las tasas de interés para combatir la inflación tras el enorme estímulo fiscal implementado durante la pandemia del covid-19. El mes pasado, el rendimiento de los bonos del Tesoro de EE.UU. a 30 años alcanzó los niveles más altos en casi dos décadas, lo que indica un regreso a un entorno de mercado de capitales más normal—y más costoso—.

A medida que el capital se vuelve más caro, los ejecutivos tendrán que volver a aprender lo que las generaciones anteriores entendían bien: la importancia de una asignación rigurosa del capital. Lo mismo ocurre con el estrecho vínculo entre la estrategia, el desempeño financiero y la creación de valor.

Los factores que impulsan el aumento de las tasas.

Las investigaciones del Grupo de Tendencias Macroeconómicas de Bain y de otros analistas macroeconómicos señalan tres factores que probablemente mantendrán las tasas de interés a largo plazo en niveles más altos en los próximos años.

1. El aumento de la deuda federal está desplazando a la inversión privada.

Los déficits presupuestarios *

han ejercido durante mucho tiempo una presión al alza sobre las tasas de interés. Hoy, sin embargo, las preocupaciones sobre la magnitud y la trayectoria de la deuda federal se han agudizado. En febrero, la Oficina Presupuestaria del Congreso () publicó su Perspectiva presupuestaria y económica: 2026—2036, en la que proyecta qué tanto las tasas de interés a corto como a largo plazo se mantendrían por encima de los promedios previos a la pandemia, ya que el aumento de la deuda federal desplazaría cada vez más a la inversión privada.

2. La inversión en infraestructura de IA compite agresivamente por el capital.

El cambio de una expansión autofinanciada a una dependencia sostenida de los mercados de capital tiene importantes implicaciones macroeconómicas. Los mismos inversionistas institucionales que compran bonos del Tesoro de EE. UU. también adquieren deuda con calificación de inversión emitida por empresas tecnológicas de mega capitalización. A medida que la emisión de deuda relacionada con la inteligencia artificial aumenta la oferta de valores de larga duración, los gobiernos y las empresas deben competir más agresivamente por el capital, lo que ejerce una presión al alza sobre los rendimientos.

3. La inversión en infraestructura energética está agravando la escasez de capital.

Las demandas de capital de la IA van mucho más allá de

los servidores y los semiconductores. La IA también requiere una inversión masiva en infraestructura energética: redes de transmisión, capacidad de generación, reactivación de centrales nucleares, sistemas de enfriamiento e inmuebles para centros de datos.

DE VUELTA A LO BÁSICO

Ahora que los costos de capital vuelven a niveles históricamente más normales, los líderes deberán volver a centrar su gestión en el valor. Esto implicará volver a aprender los principios básicos de la economía empresarial:

Los valores de mercado reflejan los valores intrínsecos. Con el tiempo, el mejor indicador del valor de mercado es el valor intrínseco. Este refleja el valor actual de los flujos de efectivo futuros

“El valor es el mejor criterio para tomar decisiones estratégicas. Los negocios son, en última instancia, una serie de decisiones”.

del capital propio de una empresa, ajustados por el riesgo.

Solo el crecimiento económicamente rentable genera valor. La relación entre la utilidad económica

y el valor apunta a una verdad importante: no todo crecimiento crea valor. Solo lo hace el crecimiento que genera rendimientos superiores al costo de capital. Las inversiones que apenas cubren el costo de capital son neutras en términos de valor, mientras que las que no logran cubrirlo destruyen valor—sin importar qué tan rápido crezcan los ingresos—.

El valor es el mejor criterio para tomar decisiones estratégicas. Los negocios son, en última instancia, una serie de decisiones. El valor intrínseco suele ser el mejor criterio para evaluar alternativas estratégicas, ya que equilibra el desempeño a corto plazo con el crecimiento a largo plazo y los requisitos de inversión.

