



EXPORTAR



ECONOMIA, NEGOCIOS & TURISMO

Año XIII - Nº 66 - Edición Internacional
XIII - N 66 - International Edition

ESTRATEGIAS CONTRA LA CRISIS

**Strategies
against
the crisis**



Bolivia US\$ 4.00 Colombia US \$ 4.00 Chile US \$ 4.00 Ecuador US \$ 4.00 Venezuela US \$ 4.00 Perú S/. 12.00

CENTRO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES



Doctorado:

- ✓ Doctorado en Seguridad y Defensa

Maestrías :

- ✓ Maestría en Desarrollo y Defensa Nacional
- ✓ Maestría en Administración y Gestión Pública con mención en Desarrollo y Defensa Nacional
- ✓ Maestría en Derechos Humanos, Derecho Internacional Humanitario y Solución de Conflictos
- ✓ Maestría en RRII con mención en Seguridad y Defensa

Diplomados:

- ✓ Diplomado en Administración de Gobiernos Regionales y Locales
- ✓ Diplomado en Formulación, Evaluación y Gestión de Proyectos de Inversión
- ✓ Diplomado en Administración y Gestión Pública
- ✓ Diplomado en Gestión Ambiental y Defensa de los Recursos Naturales.

Cursos:

- ✓ Curso de Complementación académica para optar la Maestría en Desarrollo y Defensa Nacional
- ✓ Curso de Altos Estudios en Política y Estrategia

“Las Ideas se exponen no se imponen”

Capacitación y perfeccionamiento en Desarrollo, Seguridad y Defensa

INFORMES

Av. Escuela Militar s/n - Chorrillos (referencia Bajada Agua Dulce)
Telefax: 467-1304, Central Telefónica: 251-0692 ó 467-1188 Anexo: 108
Página Web: www.caen.edu.pe / Email: informes@caen.edu.pe



Escuela de Posgrado

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE

SAN MARCOS

Universidad del Perú, DECANA DE AMÉRICA

MAESTRÍAS Y DOCTORADOS



ADMISIÓN 2009 - I

Inscripciones:

Vía internet en <http://www.unmsm.edu.pe/Epg>

Del 5 de enero al 21 de marzo (REGULARES)

Del 23 al 27 de marzo (REZAGADOS)

Examen de Admisión:

Del 28 de marzo al 5 de abril

Informes:

Escuela de Posgrado - Jr. Lampa 833 Lima

Teléfonos: 4271156 - 4281933 ó 6197000 anexo 5955

e-mail: epg.admision@unmsm.edu.pe

Venta de Prospectos en:



- AGENCIAS:
- Av. Tomás Valle y Panamericana Norte - FIORI
 - Av. Alfredo Mendiola 3696 - Mega Plaza - CONO NORTE
 - Jr. Adolfo King 385 - CALLAO
 - Esq. Jr. Ucayali / Lampa - LIMA
 - Esq. Av. Rivera Navarrete y Av. Juan de Arona - SAN ISIDRO
 - Av. Larco 611 - MIRAFLORES

Web: www.unmsm.edu.pe/Epg

Director / Director
Julio César Llaque Moreno

Editor Periodístico / Journalistic Editor
Javier Gutierrez Caballero

Redactores / Editorial Staff
Andrés Flores
Beatriz López
Renato Manrique
César Ochoa
Abraham Taipe
Liliana Ubidia
Karla Velezmore

Diseño de Carátula / Title Page Design
Rolando Ancajima

Diseño y Diagramación / Design and Diagramming
Nancy Sandoval

Fotografía / Photography
Alex Ramón
Segundo Santa Cruz
José Vilca

Corrección / Editing
Flor Núñez del Arco

Traducción / Translation
Claudia Zegarra

**Gerente de Publicidad y RR.PP. /
Publicity and Public Relations Manager**
Genoveva Llaque Moreno

Ejecutivos de Publicidad / Publicity Executives
Ana González
Flor Núñez del Arco
Bertha Ochoa

**Gerente de Ventas y Suscripciones /
Sales and Subscriptions Manager**
María Teresa Llaque de Villanueva

Gerente de Administración / Administration Manager
Jary Vera Alvarado

**Corresponsales en el Exterior /
Foreign Correspondents**
Bélgica/Belgium: Julio Cabrera
Canadá/Canada: Gloria Torres
Chile: Julio Rojas V.

Oficina Editorial / Editorial Office
Av. Pío XII 243, Of. 201
Urb. Maranga - San Miguel
Telefax: (51-1) 464-4396
Publicidad / Publicity: (51-1) 561-2846
E-mail: exportar@exportar.com.pe
www.exportar.com.pe
Lima 32 - Perú

Hecho el depósito legal en la B.N.P.N° 2001-1963



Acciones anticrisis

Anti-crisis actions

Estrategias para que las exportaciones no se caigan con la crisis mundial. Entrevista con el director de Exportaciones de PROMPERU, José Quiñones

Strategies to ensure that exports do not drop with the global financial crisis. Interview with the Director of Exports of PROMPERU, José Quiñones

8



Ojo al Japón

Eyes on Japan

Andrés Garrido Sánchez, consejero económico del Perú en Japón, analiza el escenario comercial entre ambos países

Andrés Garrido Sánchez, Economic Advisor of Peru in Japan, analyzes the business scenario between both countries

12



Frutos del campo

Fruits of the country

Garantizar la inocuidad de los alimentos envasados para el consumo humano abre nuevas puertas comerciales

Ensuring the health and safety of canned-food for human consumption opens new commercial doors.

16



18



En mar agitado

In rough seas

El sector pesquero peruano no se rinde ante la crisis económica mundial

The Peruvian fishing industry does not give up on the global economic crisis.



Joyas del Perú

Peruvian Jewelry

Exportadores de joyería buscan nuevos clientes ante inestabilidad económica mundial

Jewelry exporters seek new customers given the global economic instability

60



69



Software dinámico

Dynamic software

Software para llamadas telefónicas desarrollado por empresa peruana, tiene gran demanda en la región

Telecommunication software developed by a Peruvian company is very demanded in the region.



25 **HACIENDO UNIVERSIDAD**
25 years doing college



ASAMBLEA NACIONAL DE RECTORES



INFORME ESPECIAL

EXPORTAR

Informe Especial "ANR, Bodas de Planta"

70



Vitrinas para el Perú

Showcases for Peru

Importantes ferias internacionales marcan la pauta de la agenda empresarial

Major international trade fairs set the guidelines on the corporate agenda



PUERTO DE EMBARQUE



Turistas en cruceros *Tourists on cruises*

En los primeros meses del año, el puerto del Callao recibirá la visita de más de 5 600 turistas que llegarán a bordo de los cruceros Queen Mary II y Carnival Splendor. El 13 de febrero arribará el primero de ellos, considerado el trasatlántico más lujoso del mundo, con 2 620 pasajeros, mientras que el Carnival lo hará el 8 de marzo con 3 mil turistas, y será la embarcación más

grande que llegue al país.

Ambos cruceros parten del puerto de Fort Lauderdale, en Florida (Estados Unidos). Aparte del Callao, visitarán varios puertos de Sudamérica: Montevideo (Uruguay), Buenos Aires (Argentina), Arica (Chile), Manta (Quito), entre otros.

El pasado 4 de diciembre arribó el Star Princess con alrededor de 2 600 turistas. Fueron agasajados con música criolla, con pisco sour y con artesanías en la Plaza Mayor. Como en esa oportunidad, la Municipalidad de Lima tiene previsto brindarles un grato recibimiento a los miles de turistas del Queen Mary II y del Carnival Splendor.

Within the first months of the current year, the port of Callao will welcome more than 5.600 tourists who will arrive onboard the cruises named Queen Mary II and Carnival Splendor. The

former, which is considered the most luxurious transatlantic liner in the world, will arrive on February 3rd with 2.620 passengers, while the latter will arrive on March 8th with 3.000 tourists, being the largest ship which will arrive into our country.

Both cruises depart from the port of Fort Lauderdale, Florida (United States). Apart from Callao, they will visit several ports in South America: Montevideo (Uruguay), Buenos Aires (Argentina), Arica (Chile), Manta (Quito), among others.

On December 4th, 2008, the Star Princess arrived with approximately 2.600 tourists. They were welcomed with Peruvian Criolla music, pisco sour and handicrafts in the Main Square. The Municipality of Lima is also planning a welcome reception for the thousands of tourists from the Queen Mary II and the Carnival Splendor.



Inversión blindada *Solid investment*

Pese a la helada crisis financiera que está congelando las inversiones en el mundo, la compañía minera Southern

Copper invertirá 700 millones de dólares en proyectos mineros en el Perú, durante el 2009. Así lo reveló a EXPORTAR el presidente de la Southern Perú, Óscar González. Indicó que este año la compañía ejecutará importantes proyectos que aumentarán

su producción y beneficiarán a varias regiones. Entre estos se encuentran la ampliación de la mina y la concentradora que la compañía administra en Tacna, y la implementación del yacimiento de cobre Tía María, en Arequipa.

"Nuestra producción para este año, al igual que la del año pasado, es del orden de 750 a 760 millones de libras de cobre. Con las nuevas inversiones se logrará un crecimiento de 80%, lo que generará más ingresos al Estado y a las regiones", declaró González.

Despite the financial crisis which, as cold as ice, has frozen investments all over the world, the Southern Copper mining company will invest 700 million dollars in mining projects in Peru during 2009. This was revealed to EXPORTAR by the president of Southern Peru, Óscar González. He stated that this year the company will carry out significant projects which will increase its production and will benefit several regions. These include the expansion of the mine and the concentrator, which are handled by the company in Tacna,

as well as the implementation of the copper deposit Tía María in Arequipa.

"Our production for this year, as the previous year, is about 750 to 760 mi-

llion pounds of copper. With the new investment we will achieve a growth of 80%, thereby generating more revenue to the state and the regions", said González.



Asia, allá vamos *Asia, here we come!*

El Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) tramita con su similar de Japón, la homologación de las certificaciones orgánicas de nuestros productos de agroexportación. Por lo pronto, el Ministerio del Medio Ambiente está creando un sistema de todo lo orgánico. En otras palabras, se está ordenando la casa primero, para que luego haya una equivalencia orgánica entre ambos países.

Ingresar a Japón supone acceder a un mercado más estricto y cerrado. Sin embargo, para los empresarios peruanos es imprescindible llegar allá, ya que lo consideran la puerta de ingreso al continente asiático.

"La certificación permitirá el libre ingreso de estos productos al Japón y esto servirá para dar una mayor fluidez en el tema de envíos. También ayudará a reducir los costos para los productores y a mejorar la transacción en términos de costos, agilidad y oportunidad",

señala la ingeniera Julia Salazar, de la Subdirección de Productos Orgánicos del SENASA.

The National Agrarian Health Service (SENASA) is dealing with Japan on the standardization of the organic certification of our agricultural products for export. Meanwhile, the Ministry of Environment is developing a system regarding all the organic. In other words, it is putting things in order first, to have an organic equivalence between both countries.

Entering into the Japanese market means dealing with a very strict and closed market. However, for Peruvian entrepreneurs it is essential to get there, since they consider Japan the gateway to Asia.

"The certification will allow free entry of these products into Japan and this will give shipments a greater facility. It will also help reducing costs for producers and improving the transaction in terms of cost, promptness and opportunity", says Julia Salazar, engineer of the Organic Products Branch of SENASA.





que trabajará en la internacionalización de la misma para aprovechar las oportunidades ofrecidas por los acuerdos que se concluyan con la Unión Europea.

Las acciones del programa tendrán una inversión de 19 millones de dólares. Una oportunidad que, sin duda, beneficiará a

agreements reached with the European Union.

The program actions will mean an investment of 19 million dollars. This represents an opportunity that will undoubtedly benefit the new entrepreneurs of the region.

Dupla ganadora A winning couple

La balanza comercial entre Perú y Chile (enero a octubre del 2008), fue de 2 966 millones de dólares, 36% más que durante el mismo periodo en el 2007, informa la Cámara de Comercio Peruano-Chilena. Sin embargo, los dos países no solamente pueden beneficiarse económicamente a través de un comercio bilateral: también pueden asociarse y exportar en conjunto.

Hugo Baierlein, gerente de Comercio Exterior de SOFOFA (Sociedad de Fomento Fabril), cree que existen sectores comerciales de ambos países que podrían actuar de manera conjunta para exportar al continente asiático: agroindustria, pesca y acuicultura, manufacturas diversas y textiles. A nivel de productos, los que representan



Bolivia y las PYME Bolivia and SMEs

La Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz (Cainco) fue elegida como operadora del Programa de la Comunidad Andina ante la Comisión Europea para desarrollar un modelo de articulación institucional que consolide la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas de la región.

Es la primera vez que una institución boliviana es elegida por la Comisión Europea para administrar un programa de ese tipo. Este proyecto, que tiene una duración de 36 meses para su aplicación, no sólo contribuirá a mejorar la cohesión social en países como Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, sino

los nuevos emprendedores de la región.

The Industry, Commerce, Services and Tourism Chamber of Santa Cruz (Cainco) was chosen before the European Commission as the operator of the Program of the Andean Community in order to develop a model of institutional coordination to consolidate the internationalization of the Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) in the region.

This is the first time that a Bolivian institution is chosen by the European Commission to administer the aforesaid program. This project, with an implementation period of 36 months, will not only help improving the social cohesion in countries like Bolivia, Colombia, Ecuador and Peru, but will also work on its internationalization to exploit the opportunities offered by the



oportunidades de asociatividad son la uva Red Globe, así como maderas duras y blandas para la fabricación de pisos.

En agroindustria, Perú destaca por su variedad de productos y Chile por su tecnología y logística. El trabajo conjunto podría reducir los costos de producción.

The business balance between Peru and Chile (from January to October 2008), was 2.966 million dollars, 36% more than the same period in 2007, informs the Peruvian-Chilean Chamber of Commerce. However, both countries can not only benefit financially through a bilateral commerce: they can also join forces and export together.

Hugo Baierlein, Foreign Trade Manager of SOFORA (Sociedad de Fomento Fabril), believes that there are commercial sectors that both countries could exploit together and export to Asia: i.e. the agroindustry, fishing and aquiculture, manufacture and textile sectors. Regarding products, those who represent partnership opportunities are the Red Globe grapes, as well as hard and soft wood for the manufacture of floors.

In agribusiness, Peru stands out for its variety of products and Chile for its technology and logistics. Working together could reduce production costs.



Buenos vecinos Good neighbors

A diez años de la firma de la paz con Ecuador, la inversión ecuatoriana en el Perú, al 2008, se incrementó de manera sorprendente, llegando a unos 60 millones de dólares, 7,5 millones de dólares más que en 2007. “En el comercio hemos llegado a una cifra récord de 2.200 millones de dólares”, informó el embajador ecuatoriano, Diego Ribadeneira.

Entretanto, las inversiones ecuatorianas se han distribuido en diversos sectores, como infraestructura, servicios y construcción. Entre las empresas que más inversión han realizado, destacan el Banco Financiero, Confiperú, FV Franz Viegner, FADESA, Marathon Sport, Indurama, CARSA, Inversiones Rin (Zhumir) e Hidalgo Hidalgo.

Ribadeneira señala que la integración entre Perú y Ecuador se ha fortalecido considerablemente: “Prueba de ello son los diversos acuerdos que se han firmado entre ambos países y que ha

permitido consolidar las relaciones bilaterales”.

After ten years of the peace treaty signed with Ecuador, Ecuadorian investments in Peru rose surprisingly up to 60 million dollars by 2008, that is, 7.5 million dollars more than in 2007. “We have reached a record figure of 2.200 million dollars as for trading”, said the Ecuadorian ambassador, Diego Ribadeneira

Meanwhile, Ecuadorian investments have been distributed within diverse sectors such as infrastructure, services and construction. Among the companies which have invested the most are the Banco Financiero, Confiperú, FV Franz Viegner, FADESA, Marathon Sport Indurama, CARSA, Inversiones Rin (Zhumir) and Hidalgo Hidalgo.

Ribadeneira said that the integration between Peru and Ecuador has strengthened considerably, “The several agreements signed between both countries, and which have allowed consolidating the bilateral relationships are evidence of that”.



Acciones anticrisis

Anti-crisis actions

Estrategias para que las exportaciones no se caigan con la crisis mundial. Entrevista con el director de Exportaciones de PROMPERU, José Quiñones

Strategies to ensure that exports do not drop with the global financial crisis. Interview with the Director of Exports of PROMPERU, José Quiñones



¿Qué factores complicaron el panorama exportador en 2008?

El principal fue la crisis financiera en Estados Unidos. Eso incidió en un menor gasto de los consumidores, tanto en ese país como en Europa y en Asia. También influyeron la caída del precio

de metales básicos (cobre y zinc), el mayor costo del petróleo, la ligera pérdida de competitividad cambiaria y aspectos climatológicos que implicaron una menor producción agroindustrial en algunas líneas productivas, como las frutas.

¿Qué hacer para no perder el ritmo exportador?

Desde el primer trimestre del 2008 venimos ejecutando acciones para apoyar el crecimiento de las exportaciones no tradicionales, porque ya se veía venir la crisis. El enfoque se basa en una estra-



tegia de diversificación de mercados, agregar valor a nuestros productos y acompañar con capacitación e información de valor a las diferentes empresas en su crecimiento exportador.

¿Y qué se hará durante este año?

Pensamos potenciar la participación selectiva en ferias internacionales especializadas en agroindustria, confecciones, pesca, manufactura de madera, autopartes, decoración y regalo, entre las principales. Asimismo, vamos a desarrollar cuatro importantes eventos en nuestro país: Perú Moda, Perú Gift, Alimentaria (con ADEX) y el PROMO 2009.

¿Y en cuanto a misiones comerciales?

Vamos a activar misiones comerciales a mercados 'no tradicionales' y con oferta preseleccionada. También impulsaremos misiones tecnológicas para que nuestros exportadores vean *in situ* los nuevos procesos de creación de valor en empresas internacionales líderes. Seguiremos con prospecciones a mercados con potencial como los de Europa del Este, Centroamérica, Medio Oriente y Asia.

¿Cuáles serán las prioridades de su presupuesto 2009?

Mirar más de cerca los mercados para indagar las posibilidades de posicionar nuestra oferta exportable. La inteligencia comercial será clave, así como las 'antenas comerciales' que esperamos implementar con apoyo de la cooperación internacional. Igualmente, pretendemos certificar nuestros procesos de atención a los exportadores y establecer un fondo de promoción de las exportaciones para acercarnos, así, a los niveles de competitividad de otras agencias de promoción que cuentan con muchos mayores recursos.

Un gran obstáculo a vencer son las restricciones sanitarias...

Así es. Estas restricciones las imponen no solo los países sino, también, los grandes *retailers* a nivel mundial. En esa línea, trabajaremos muy de cerca con el SENASA para acelerar la suscripción de protocolos fitosanitarios en mercados asiáticos y europeos.



¿Qué espera PROMPERU del año que empieza?

Vemos con un optimismo medido el 2009, debido a la competitividad que han logrado varias líneas de productos los que, además, están dirigidos a nichos de mercado de alto poder adquisitivo que, al final, son los menos golpeados en tiempos crisis como los que actualmente está viviendo el mundo. En este caso, nos referimos a nuestras hortalizas finas, y frutas exóticas de alta calidad, como el mango y la uva.

Se habla de una desaceleración en el sector confecciones, debido a su alta concentración en Estados Unidos...

Lo bueno en este punto, es que varias empresas del rubro han actuado proactivamente, buscando nuevos mercados como el colombiano, ecuatoriano y alemán, entre los principales. En el sector textil, ya muchas empresas ven al mercado latinoamericano como una realidad y es este mercado el que, estimamos, sostendrá el crecimiento no sólo de valores exportados, sino de empresas y empleos, que es lo que al final buscamos como entidad promotora de exportaciones.

¿Qué perspectivas, más allá de la región?

Hay un acercamiento de diversos sectores hacia países de Europa del Este, como Polonia y República Checa; africanos, como Sudáfrica, Nigeria y Ghana; potencias, como Rusia y Australia; y ricos, como Emiratos Árabes Unidos.

¿A qué otros productos le ve un futuro prometedor?

A varias líneas de productos. Destacan los alimenticios, que incluyen a los sectores agroindustriales y pesqueros. Además, seguirá la demanda de uvas, cítricos, palta, bananos, papa, pescado en conserva, entre otros. El comer saludable ya no es una moda en los mercados con alto poder adquisitivo, sino una necesidad, lo que nos pone en posición mundial privilegiada en estos segmentos.

What factors complicated the exporting panorama in 2008?

The main factor was the financial crisis in the United States. That generated a reduction of consumers' expenses, in the US and in Europe and Asia. However, other factors such as the fall in the price of basic metals (copper and zinc), the increased price of oil, the slight loss of changing competitiveness and climatologically aspects also influenced, which implied a smaller agroindustrial production of some productive lines, like fruits.

What should we do to keep the exporting rhythm?

As of the first quarter of 2008 we are developing actions to support the growth of non-traditional exports, as the crisis was coming. The approach is based on a market diversification strategy, adding value to our products and



assisting the different companies with valuable training and information in their exporting growth.

And what is to be done this year?

We are thinking of promoting selective participation in international fairs specialized in agroindustry, dressmaking, fishing, timber manufacturing, auto parts, decoration and gifts industry, among others. Likewise, we will develop four major events in our country: Peru Moda (fashion), Peru Gift, Alimentaria (with ADEX) and PROMO 2009.

And regarding trade missions?

We will activate trade missions to "non-traditional" markets with selected products. We will also promote technical missions to show our exporters new value-creating processes "on-site" at international leading companies. We will then explore potential markets such as

those of the Eastern Europe, Central America, Middle East and Asia

What are the priorities of the 2009 budget?

To look closer at the different markets to explore the probabilities of positioning our exportable product offer. Business intelligence will be a key factor, as well as "commercial antennas" that we expect to implement with the support of international cooperation. Furthermore, we intend to certify our exporter service processes and to establish a fund to promote export so that we can reach the competitiveness levels of other promoting organizations that currently have much more resources.

A great obstacle to overcome is health restrictions...

That's right. These restrictions are not only imposed by countries but also by major retailers worldwide. In this area

we will work closely with SENASA to expedite the subscription of phytosanitary protocols on Asian and European markets.

What does PROMPERU expect from the coming year?

We look at 2009 with careful optimism because of the competitiveness that several product lines have achieved, which are also aimed at niche markets with high purchasing power which, in the end, are less affected in times of crisis like the one the world is living right now. In this case, I am referring to our fine vegetables and exotic fruits of high quality, such as mango and grapes.

There is discussion about a slowdown in the dressmaking sector due to its high concentration in the U.S.

The good news here is that several companies within that sector have acted proactively by seeking new markets as the Colombian, Ecuadorian and German, among the main markets. In the textile sector, many companies see the Latin American market as a reality and, we believe that this market will sustain the growth not only of exported values, but also of companies and jobs, which is what we seek in the end as a promoter entity of exports.

What are the perspectives beyond the region?

There is an approach of several sectors towards Eastern Europe countries such as Poland and the Czech Republic; African countries like South Africa, Nigeria and Ghana, consumer powers such as Russia and Australia, and rich states like the United Arab Emirates.

Do you see a heartening future to other products?

A number of product lines, especially the food products, which include the agricultural and fishing sectors, Furthermore, the demand for grapes, citrus fruits, avocado, banana, squid, and canned fish, among others will continue. Eating healthy is no longer a fashion within the markets with high purchasing power, but a necessity, which puts us in a privileged position in these segments worldwide.

Productos peruanos con valor agregado tienen un buen futuro
Peruvian products with value added have a great future



La necesidad de llegar...

cada vez más lejos.



ROMÁN CORREA PERDOMO

Director Escuela de Cocina y Gastronomía "Segundo Cabezas" – Universidad Área Andina - Colombia. Estudiante Programa Máster Cuisine

“ La Cocina está en continuo cambio y como profesional no me puedo quedar, por eso decidí estudiar el Máster Cuisine, ahora estoy aprendiendo nuevas técnicas y descubriendo la riqueza y sabores de la Gastronomía peruana. Se me ha dado la oportunidad de estudiar en la mejor escuela de Gastronomía, y la quiero aprovechar al máximo. ”

POST-TÍTULO

MÁSTER CUISINE

EN ALTA COCINA PERUANA E INTERNACIONAL

Diseñado para los egresados con título Profesional de Universidades, Escuelas e Institutos de Cocina, así como no titulados que tengan una experiencia de 5 años demostrada que deseen perfeccionar y ampliar los conocimientos y las técnicas del Arte Culinario.

INSCRIPCIONES ABIERTAS / VACANTES LIMITADAS

Av. Vasco Núñez de Balboa 530 - Miraflores
Telf: 242-8222 Anexo 215 / 202 - Fax: 242-9209
e-mail: informes@cordobleu.edu.pe
www.cordobleu.edu.pe



PERU - 06096 - 20 1007 - 70 95000000 - 12 11500000



Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión

"La más alta del mundo, con excelencia académica y responsabilidad social"

ESPECIALIZACIÓN NO ESCOLARIZADA PARA OBSTETRAS Y ODONTÓLOGOS

La UNDAC en febrero y marzo próximos, dictará cursos de Segunda Especialidad, bajo la modalidad no escolarizada, dirigida a profesionales de obstetricia y odontología.

En obstetricia, con el convenio institucional del Colegio de Obstetras del Perú, en las especialidades de: Alto Riesgo Obstétrico y Cuidados Perinatales, Atención Integral de los Adolescentes, Promoción y Prevención en Salud Reproductiva, Calidad y Auditoría de los Servicios de Salud, Emergencias Obstétricas, Monitoreo Fetal, Psicoprofilaxis y Estimulación Prenatal, Gestión y Administración de los Servicios en Salud.

La Unidad de Postgrado de la UNDAC ofrece:

MAESTRÍAS

- Maestría en Agromercados
- Maestría en Ciencias de la Comunicación
- Maestría en Desarrollo Rural
- Maestría en Didáctica y Tecnología de la Información
- Maestría en Docencia en el Nivel Superior
- Maestría en Educación Matemática
- Maestría en Enfermería
- Maestría en Evaluación y Acreditación de la Calidad en la Educación
- Maestría en Gestión Empresarial
- Maestría en Gestión Pública, Mención: Gestión Municipal y Gobierno Regional
- Maestría en Gestión del Sistema Ambiental
- Maestría en Ingeniería de Minas
- Maestría en Ingeniería de Sistemas y Computación
- Maestría en Ingeniería Geológica
- Maestría en Ingeniería Metalúrgica
- Maestría en Liderazgo y Gestión Educativa
- Maestría en Planificación y Proyectos de Desarrollo
- Maestría en Odontología
- Maestría en Salud Pública y Comunitaria, Mención: Gestión en Salud

DOS DOCTORADOS

- Doctorado en Ciencias de la Educación
- Doctorado en Administración y Dirección de Empresas

ESPECIALIZACIÓN ESCOLARIZADA

- Enfermería en Centro Quirúrgico
- Enfermería en Emergencias y Desastres
- Enfermería en Neonatología

Mayores informes, fechas de evaluación, requisitos y precios:

UNIVERSIDAD NACIONAL DANIEL ALCIDES CARRIÓN

Cerro de Pasco: Edificio estatal N° 03, Parque Universitario, San Juan Pampa

Telefax: (063) 421202, E-mail: webmaster@undac.edu.pe

Lima: Av. Nicolás de Arriabar 785, Urb. Santa Beatriz, Teléfono: (51-1) 4712767

www.undac.edu.pe



Despues de la cumbre APEC, ¿cambió la relación Perú-Japón?

El APEC abrió muchas puertas. Eso, sumado al viaje presidencial de marzo pasado a Japón, creó muchas oportunidades comerciales, al punto que hay en marcha un futuro TLC, que allá se denomina EPA (Economic Partner Agreement) o Acuerdo de Asociación Económica. Lo importante de todo esto, es que estamos avanzando rápido por la decisión política de ambos gobiernos. Igualmente, se decidió retomar la cooperación financiera para el desarrollo.

El viaje presidencial de febrero tiene otro contexto...

Esta vez, el presidente Alan García va a motivar a los japoneses a invertir en el Perú. Ellos tienen mucho interés en el petróleo del norte peruano, en proyectos mineros, de electricidad, de energía limpia, entre otros.

¿Qué caracteriza a Japón como país comprador?

En los últimos 50 años este país ha

Ojo al Japón

Eyes on Japan

Andrés Garrido Sánchez, consejero económico del Perú en Japón, analiza el escenario comercial entre ambos países

Andrés Garrido Sánchez, Economic Advisor of Peru in Japan, analyzes the business scenario between both countries

cambiado dramáticamente. Antes consumía materias primas. La tendencia en las próximas décadas, es que consume productos elaborados, y allí está el riesgo para el Perú si no va en la tendencia del valor agregado. Corremos el riesgo de quedar rezagados.

En cifras, nos compran más. ¿En volúmenes?

Ha aumentado, quizá en un 20%, pero se presenta un problema que los sectores público y privado tienen que solucionar: la falta de capacidad de bodega en el transporte marítimo. Muchas

veces las cargas tienen que esperar y no llegan a tiempo porque no hay suficiente transporte. Eso nos ocurre no solo con Japón, sino, con Asia entera. Es que, en verdad, nadie imaginaba que el Perú iba a crecer tan rápido. Ahora estamos exportando mucho y nos piden grandes volúmenes, pero los barcos no dan más. El Perú no cuenta con naves propias: todas son alquiladas o contratadas.

¿Qué productos peruanos tienen buenas oportunidades en Japón?

Japón es el mercado más grande de im-

portación de alimentos. Más del 60% de lo que consume, lo importa. Debemos aprovechar eso para venderles productos con valor agregado. Otra coyuntura aprovechable, es que China, uno de sus principales proveedores de alimentos, ha tenido ciertos problemas sanitarios. Eso ha hecho que Japón mire más hacia América Latina.

Esperamos que apuesten por nuestros productos orgánicos...

El consumidor japonés es el ideal para los productos orgánicos, porque sabe que no producen cáncer. Y Perú tiene productos únicos. Exportamos café orgánico, banano y maca. También estamos negociando el ingreso de mango fresco, palta, uva, cítricos (mandarinas y limones). Este mes, una misión técnica japonesa visitará Piura para verificar el proceso y las condiciones sanitarias del mango. Si hay luz verde, el ingreso de esta fruta puede producirse en la campaña que empieza en noviembre.

***A*fter the APEC Summit, did the Peru-Japan relationship change?**

APEC has opened many doors. That, added to the presidential trip to Japan last March, has created many business opportunities, to the extent that a future FTA is being developed, which in Japan is called EPA (Economic Partner Agreement). The important thing is that we are moving fast due to the political decision of both governments. Likewise, it has been decided to reassume the financial cooperation for development.

The presidential trip in February has a different context...

This time President Alan García will motivate the Japanese to invest in Peru. They have much interest in the oil of Northern Peru, mining, electricity and clean energy projects, among others.

What characterizes Japan as a purchasing country?

Over the last 50 years this country has changed dramatically. Previously, they consumed raw materials for their production. The tendency for the coming decades is that they consume finished



*Tokio (Japón) una de las capitales financieras del mundo
Tokyo (Japan), one of the financing capitals of the world*

goods; and that is the risk for Peru if it does not go along with the tendency of value added. We run the risk of being left behind.

In figures they are buying more from us, but, in volumes?

It has increased, perhaps by 20%, but there is an issue that the public and private sectors must resolve: the lack of warehouse capacity in the shipping transportation. Many times cargo have to wait and do not arrive on time because there is not enough transport capacity. This happens not only with Japan but with all of Asia. This is due to the fact that no one ever imagined that Peru would grow so fast. Now we are exporting a lot and they are calling for higher volumes, but the vessels cannot take anymore. Peru does not have its own vessels: all of them are rented or hired.

Which Peruvian products have good opportunities in Japan?

Japan is the largest market for food

imports. Over 60% of what it consumes is imported. We must take advantage of that to sell them products with value added. Another exploitable opportunity is that China, one of Japan's main food suppliers, has had certain sanitary problems. This has made Japan to look more towards Latin America.

We hope them to bet for our organic products...

Japanese are ideal consumers for organic products, because they know that these products do not cause cancer. And Peru has unique products. We export organic coffee, bananas and "maca". We are also negotiating the entry of fresh mango, avocado, grapes and citrus fruits (tangerines and lemons). This month, a technical Japanese mission will visit Piura to verify the process and the sanitary conditions of the mango. If there is a green light, the entry of this fruit may be produced in the campaign which starts in November.



Para competir mejor

To compete better

El gran reto de los exportadores peruanos se llama competitividad

The big challenge for Peruvian exporting companies is called competitiveness



Por / By:

Juan Carlos Mathews S.*

En los últimos siete años, Perú ha experimentado importantes avances en materia de apertura comercial. Tratados de libre comercio negociados o en proceso de negociación (Estados Unidos, Tailandia, Singapur, Canadá), Acuerdos de Complementación Económica (Chile, México) y propuestas de nuevos TLC (CAN-Unión Europea, Corea del Sur, China, etc.) definen un escenario nuevo en el que solo va quedando espacio para los más competitivos.

Pero no se trata solo de lograr acceso para nuestros productos en los mercados compradores sino, también, de abrir nuestro mercado. A mediados de los 90, el promedio arancelario por un producto importado desde el Perú era de 66%; hoy, es de aproximadamente 5%. Paralelamente, el esfuerzo principal de nuestro país debe enfocarse en mejorar los niveles de competitividad para minimizar los costos de la apertura comercial -léase competencia- y aprovechar las enormes oportunidades que ofrecen los grandes mercados, pese a la desaceleración de su crecimiento en algunos de ellos.

Tarea de todos

El Estado es responsable de sobrecostos que, claramente, restan competi-

vidad. Es el caso de la infraestructura (carreteras, puertos, aeropuertos, etc.), en donde la desventaja es evidente. Por citar un ejemplo, un flete aéreo de Callao a Miami para un perecible fresco, puede ser hasta 15% más costoso que un flete para el mismo producto de Santiago a Miami. Movilizar un contenedor (FCL) de 40' en el puerto del Callao cuesta, por todo concepto, aproximadamente 600 dólares. En Valparaíso o en Buenaventura puede costar hasta 30% menos.

En financiamiento, factor crucial para la actividad empresarial, la MYPE peruana tiene limitaciones de acceso en la banca formal; y de costo, cuando puede acceder a una línea de crédito. Tasas de 35-40% asumidas por muchas de estas empresas en el país hacen no competitivo su producto en el mercado internacional. Entretanto, la alta carga tributaria explica, en parte, el poco interés de muchas MYPE informales, en el Perú, de pasar a la formalidad. Éstas son informales simplemente porque no entienden/creen en las ventajas de formalizarse.

Existe, también, responsabilidad de las propias empresas en relación a sus niveles de competitividad. Existen serias deficiencias en cuanto a capacitación. Hay conceptos y herramientas de gestión poco manejadas por las MYPE peruanas que son vitales para competir en mercados abiertos. En materia de alianzas estratégicas, hay de las que exportan en forma directa, otras apelando a esquemas de asociatividad, como los consorcios, y algunas otras probablemente no exporten nunca, pero pueden participar en cadenas de exportación a través de subcontrata.

Apoyo importante

A todo lo anteriormente menciona-

do, se suma la existencia de muchos mecanismos de apoyo en gestión empresarial que ofrecen instituciones del Estado como PROMPERU, Ministerio de la Producción, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Hay, también, soporte de instituciones gremiales como ADEX, COMEX, SNI, CCL, PERÚ CÁMARAS, SNOASC, etc. Asimismo, existen varios programas de apoyo ofrecidos por organismos de cooperación empresarial que, directa o indirectamente, contribuyen a la mejora de la competitividad. Entre ellas se puede mencionar a USAID (MYPE COMPETITIVA y Proyecto PRA), Comisión Europea (Programa AL Invest), CAF (Programa Andino de Competitividad), CBI-Holanda, ICE-Italia, GTZ-Alemania. En todos los casos se trata de herramientas subaprovechadas por las pequeñas empresas en el Perú.

La competitividad nos atañe a cada uno de los peruanos como individuos. El desarrollo de valores básicos (respeto a los compromisos, puntualidad, esfuerzo de mejora permanente) corresponde a quien pretende una imagen seria y confiable para cualquiera. Se trata de un cambio de actitud que, colectivamente, implique una mejor imagen para nuestro país. El nombre del juego es, entonces, COMPETITIVIDAD. La apertura comercial puede ser una oportunidad muy buena para quienes estén preparados para aprovecharla y puede ser una amenaza, en algunos casos letal, para los que no lo estén.

Frenos a la competitividad

¿Quiénes ganan y quiénes pierden con la apertura comercial? Independientemente del sector al que pertenezcan o a la región en que se encuentren, ello dependerá de su competitividad. Como señales de preocupación podemos



mencionar que, según el Índice Global de Competitividad del World Economic Forum (WEF) 2006-2007, Perú está en la posición 74 entre 125 países. Falta mucho por remar. En el acceso a financiamiento, y el costo del mismo, Perú está detrás de Colombia, de Venezuela, de Chile y de otros países competidores, mientras que los costos logísticos representan el 29% del valor de un producto de exportación peruano. En países vecinos esto representa, aproximadamente, el 20%.

De otro lado, del total en valor exportado por el Perú durante el 2007, cerca del 78% corresponde a productos primarios (minerales, petróleo, harina de pescado y café, principalmente). Sólo el 22% restante corresponde a productos manufacturados (con mayor valor agregado).

Over the past seven years, Peru has experienced significant advances regarding trade liberalization. FTAs signed or under negotiation with the United States, Thailand, Singapore and Canada, as well as Economic Complementation Agreements with Chile and Mexico and new proposals for new FTAs with CAN-EU, South Korea, China, etc., define a new scenario where there is only room for the most competitive nations.

However, it is not just about gaining access for our products within purchasing markets; but about opening our market. In the mid-90s, the average tariff regarding an imported product from Peru was 66%, today is about 5%. In the same way, the main effort of our country should be focused on improving the competitiveness levels to minimize the costs of trade liberalization—meaning competition—and to take advantage of the huge opportunities offered by the big markets, in spite of the growth slowdown of some of them.

Everybody's task

The State is responsible for cost overruns, which clearly reduce competitiveness. That is the case of infrastructure (roads, ports, airports, etc.) where the disadvantage is obvious. For exam-

ple, air freight from Callao to Miami for fresh perishables like fruit, can cost 15% more expensive than a charter for the same product from Santiago to Miami. Mobilizing a 40' container (FCL) in the port of Callao costs about \$ 600. In Valparaíso or Buenaventura it can cost 30% cheaper.

In finance, which is a crucial factor for the business activity, the Peruvian SMEs have limited access to formal banking and when you can access a credit line, it's costly. Rates of 35-40% are assumed by many of these national companies, hence, their products become uncompetitive in the international marketplace. Meanwhile the high tax burden explains, partly, the reluctance of many informal SMEs in Peru to pass to formality. They are informal because they do not understand or believe in the benefits of becoming legal companies.

The companies also have their own responsibilities in relation to their level of competitiveness. There are serious deficiencies regarding training. There are concepts and management tools unused by Peruvian SMEs, which are vital to compete successfully in open markets. In terms of strategic alliances, there are those who export directly, others who use different forms of associations such as consortiums, and some who will probably never export, but who could take part of exporting chains through subcontracts.

Important support

To all the aforesaid, it is added the existence of many supporting mechanisms in the form of public institutions, which offer business management advice such as PROMPERU, Ministry of Production, Ministry of Labor and Employment Promotion. There is also support from institutions such as ADEX, COMEX, SNI, CCL, PERU CÁMARAS, SNOASC etc. Likewise, there are several supporting programs offered by business cooperation organizations, which directly or indirectly, contribute to improving competitiveness. These include USAID (MYPE COMPETITIVA and PRA Project),

European Commission (AL Invest Program), CAF (Ardean Competitiveness Program), CBI-Holland, ICE-Italy, GTZ-Germany. In all these cases, it is about under-utilized tools by the small businesses in Peru.

Competitiveness concerns to every Peruvian as individuals. The development of basic values (regarding the commitments, punctuality, and the effort for continuous improvement) is the foundation for those that are serious and reliable with anybody. This is a change of attitude that, collectively, implies a better image for our country. The name of the game is COMPETITIVENESS. Trade liberalization can be a very good opportunity for those who are prepared to seize it, but it may be a threat, in some cases deadly, for those who are not.

Brakes on competitiveness

Who wins and who loses in trade liberalization? Regardless of the sector they belong to or the region they are in, that will depend on their competitiveness. We can mention, with some signs of concern, that according to the Global Competitiveness Index from the World Economic Forum (WEF) 2006-2007, Peru occupies the 74th position among 125 countries. Much remains to be improved. As for financing access and the cost of the same, Peru is behind Colombia, Venezuela, Chile and other competitive countries, while the costs of logistics represent 29% of the value of a Peruvian exporting product. In neighboring countries, that represents approximately 20%.

On the other hand, from the total exported value made by Peru in 2007, nearly 78% corresponds to primary products such as (minerals, oil, fish flour and coffee). Only the remaining 22% corresponds to manufactured goods (products with a greater value added).

* Director Ejecutivo del Proyecto US-AID PERU/MYPE COMPETITIVA

* Executive Director of the project US-AID PERU/MYPE COMPETITIVA



Ser durante 23 años una de las principales agroexportadoras del Perú es, sin duda, todo un logro para cualquier empresa. Pero si además se ofrece diversidad de productos - alimentos envasados, frescos, congelados y jugos concentrados- con los más altos estándares de calidad, se puede hablar ya de un referente empresarial. Ese es el caso de Agroindustrias AIB, que a su crecimiento sostenido de los últimos tres años suma la exploración de mercados emergentes como el chino, el hindú y el ruso.

Para Axel Böhmer Solari, gerente comercial de esta empresa, la clave del éxito ha sido garantizar la inocuidad de los alimentos envasados para el consumo humano. "Me atrevería a decir que somos la primera empresa en apostar por un sistema sólido de calidad. Las certificaciones recibidas, como el ISO 9001, HACCP y BRC, así lo acreditan", sostiene.

Nuevos mercados

"A pesar de lo difícil que se presenta el 2009, por la crisis financiera, esperamos crecer en un 5%", señala Böhmer. La oferta exportable de Agroindustrias AIB consta de espárrago verde, alcachofa (fresco, en conserva y congelado) y pimiento piquillo (fresco y en conserva). Asimismo, produce jugos y concentrados de frutas, tales como mango, maracuyá, limón, camu camu y tuna.

Sus productos llegan a 20 países de los cinco continentes, entre los que destacan Holanda, Japón, Suecia, España y Estados Unidos. "Estamos evaluando la posibilidad de llegar a mercados emergentes como China, India y Rusia. Ante todo, debemos conocer los beneficios y las desventajas para llegar a esos mercados", enfatiza Böhmer. Agrega que, a fin de darle más competitividad al sector, se deben eliminar los sobrecostos generados por la falta de infraestructura vial y portuaria.

Being one of the biggest agricultural exporters in Peru for over 23 years is undoubtedly a significant achievement for any company. Nevertheless, if this company also offers a variety of products; canned, fresh and frozen food and concen-



Frutos del campo

Fruits of the country

Garantizar la inocuidad de los alimentos envasados para el consumo humano abre nuevas puertas comerciales

Ensuring the health and safety of canned-food for human consumption opens new commercial doors.

trated juices with the highest quality standards, said company becomes a business reference. That is the case of Agroindustrias AIB, which adds the exploration of emerging markets such as China, India and Russia to its sustained growth within the last three years,

pany who has opted for a solid quality system. Proof of that are the certifications, such as ISO 9001, HACCP and BRC we have received", he says.

For Axel Böhmer Solari, business manager of this company, the key to success has been to ensure the health and safety of canned-food for human consumption. "I dare to say that we are the first com-

New Markets

"Despite that 2009 looks very difficult due to the financial crisis, we still expect to grow by 5%", says Böhmer. Agroindustrias AIB's exportable offer comprises green asparagus, artichokes (fresh, canned and frozen) and piquillo pepper (fresh and canned). It also produces fruit



juices and concentrates of fruits such as mango, passion fruit, lime, camu camu and the cactus fruit called "tuna".

The company's products reach 20 countries of the five continents, countries like Holland, Japan, Sweden, Spain and the United States. "We are evaluating the possibility of exporting to emerging markets like China, India and Russia. Above all, we must know the benefits and disadvantages of reaching those markets", emphasizes Böhmer. He adds that in order to provide the sector with more competitiveness, cost overruns generated by the lack of road and port infrastructure must be eliminated.



Agroexportación en alza

Increased agricultural exports

No obstante enfrentar un escenario financiero difícil, las agroexportaciones mantienen un comportamiento dinámico. Así, entre enero y octubre del 2008, ascendieron a 2 243 millones de dólares, un 29% más respecto al mismo período del 2007. Asimismo, según el Ministerio de Agricultura, el sector alcanzó un valor récord histórico de 327 millones de dólares, en octubre.

Entre los productos agrarios, el café continúa siendo el principal producto de agroexportación, habiendo llegado a los 502 millones de dólares entre enero y octubre del 2008. El espárrago (en conserva, fresco y congelado) permaneció en el segundo lugar, alcanzando los 335 millones de dólares. Otros productos destacados fueron: páprika, leche evaporada, palta, mango, alcachofa, uva, pimiento, banano y mandarina.

"El dinamismo es resultado de los precios competitivos y de la alta calidad de los productos que ingresan a los principales mercados, aprovechando los nichos estacionales que ofrece el segundo semestre del año", explica

William Arteaga, coordinador general del sector Agro y Agroindustria, de PROMPERU.

Despite the difficult financial situation, agricultural exportations maintain a dynamic development. Thus, between January and October of 2008 they increased to 2,243 million dollars, that is, 29% more than the same period in 2007. Likewise, according to the Ministry of Agriculture, the sector reached a world record of 327 million dollars in October.

Among agricultural products, coffee is still the main export product, reaching 502 million dollars between January and October 2008. Asparagus (canned, fresh and frozen) remained in second place, reaching 335 million dollars. Other products which stood out were: paprika, evaporated milk, avocado, mango, artichoke, grapes, green pepper, banana and tangerine.

"The dynamic development is the result of competitive prices and high quality of the products exported to key markets, by taking advantage of the seasonal riches of the second half of the year", says William Arteaga, general coordinator of the Agro and Agro industry sector of PROMPERU.





Son tiempos de crisis financiera internacional, y el sector pesquero peruano no puede escapar a su impacto. Sin embargo, empresas como Perú Pacífico buscan las mejores alternativas para minimizar sus efectos negativos. Una de esas alternativas, es la conquista de nuevos destinos para las exportaciones.

Así, esta empresa ha empezado a enviar al mercado asiático un producto hecho a base de calamar gigante, denominado sakica. Lo mismo ocurre con el mercado africano, siendo Egipto y Sudáfrica los destinos principales. Cabe indicar que, tanto Asia como África, son los menos afectados por la crisis, en comparación con los mercados europeo y norteamericano.

Valor agregado

José Cuadros Arenas, gerente general de Inversiones Perú Pacífico, cuenta que su empresa ya tiene 14 años en el mercado local: "Somos la primera generación al frente de la empresa. Se dieron las condiciones e ingresamos a este rubro. Empezamos a desarrollar carnada y a partir de ahí empezó la búsqueda de nuevos productos".

"Para salir airoso ante la crisis, también hemos apostado por desarrollar productos terminados dirigidos al consumidor final. A nivel mundial, somos reconocidos como un país exportador de harina de pescado. Hoy en día, estamos creando productos con valor agregado", explica.

Actualmente, Inversiones Perú Pacífico trabaja con un distribuidor muy grande de sakica, en Japón; y los panizados, con un fast food americano. "La idea es asociarnos con compañías asiáticas y americanas para hacer productos con valor agregado en nuestro país", afirma Cuadros Arenas.

De las 120 mil toneladas de pota que exporta el Perú anualmente, China le da un valor agregado a un gran porcentaje y luego lo reexporta a otros destinos.

En mar agitado

In rough seas

El sector pesquero peruano no se rinde ante la crisis económica mundial | *The Peruvian fishing industry does not give up on the global economic crisis.*





These are times of worldwide financial crisis, and the Peruvian fishing industry cannot escape the impact. However, companies such as Perú Pacífico are looking for the best alternatives to minimize its negative effects. One of these alternatives is the conquest of new destinations for exportations.

Thus, this company has begun exporting to the Asian market a product made from giant squid, known as sakica. The same is happening with the African market, being Egypt and South Africa the main destinations. It is very convenient to point out that both, Asia

and Africa, are the less affected countries by the crisis, compared to the European and North American markets.

Added Value

Jose Cuadros Arenas, CEO of Inversiones Perú Pacífico points out that his company has already 14 years of experience within the local market: "We are the first generation who leads the company. The conditions were set and we entered into this sector. We started developing bait and then the search for new products began".

"To succeed despite the crisis, we have also opted for developing finished-pro-

ducts aimed at the final consumer. Peru is recognized as an exporter of fish flour worldwide. Today, we are creating products with value added", he explains.

Currently, Inversiones Perú Pacífico works with a large supplier of sakica in Japan and an American fast food chain for fried products. "The idea is to work with Asian and American companies to create products with added value in Peru", says Cuadros Arenas. From the 120.000 tons of Pota squid annually exported from Peru, China provides them with value added at highest percentages and then re-exports them to other destinations.

Según cifras recientes del Ministerio de la Producción, en octubre el volumen de las exportaciones pesqueras alcanzó las 116 mil TMB, cantidad superior en 6,8% a lo exportado en el mismo mes del 2007. En términos monetarios, eso significa 137,9 millones de dólares, un 22,9% más que similar periodo anterior.

Los principales mercados de las exportaciones pesqueras peruanas fueron China, Japón, Taiwán, Chile, España, Canadá, Vietnam, Reino Unido, Australia, Turquía e Indonesia que, en conjunto, representaron el 94,3% del total de los envíos.

Entretanto, las exportaciones de productos enlatados (elaborados principalmente sobre la base de anchoveta, de caballa y de jurel) registraron un total de 2,5 mil TMB, un 81,2% del total exportado. Panamá, Colombia, Bolivia, Argentina, Uruguay, República Dominicana, Reino Unido, Haití y España representaron, en conjunto, el 82,4% de las ventas totales.

Un dato adicional: entre enero y octubre, el precio

Balance pesquero

Fishing balance

promedio internacional de la harina de pescado bajó 6,9% comparado con igual periodo del 2007.

According to recent figures of the Ministry of Production, in October, the volume of fish exports reached 116.000 TMB. This is 6.8% higher than the exports made in October 2007. Economically, that is 137.9 million dollars, a 22.9% more than that of the previous period.

The main markets for Peruvian fish

exports were China, Japan, Taiwan, Chile, Spain, Canada, Vietnam, United Kingdom, Australia, Turkey and Indonesia. Collectively, they represented 94.3% of the total shipments.

Meanwhile, exports of canned foods (made primarily from anchovies, mackerel and horse mackerel) recorded a total of 2.500 TMB, that is, 81.2% of total exports.

Panamá, Colombia, Bolivia, Argentina, Uruguay, Dominican Republic, United Kingdom, Haiti and Spain represented, as a whole, 82.4% of the total exports.

A fact to consider: Between January and October of 2008, the international average price of fish flour decreased by 6.9% compared to the same period of 2007.





Moda a la orden

Fashion at your service

Responder rápida y eficazmente a la demanda de confecciones, es la clave para crecer en forma sostenida

Responding quickly and effectively to the demand for clothing is the key to grow steadily

Corporación Framor es una empresa peruana proveniente del emporio comercial de Gamarra que, con apenas cuatro años de existencia, se ha posicionado firmemente en los primeros lugares en exportaciones de confecciones a Venezuela. "Nuestro éxito se basa en el profundo conocimiento

del mercado venezolano", afirma Óscar Nieto, administrador de la empresa.

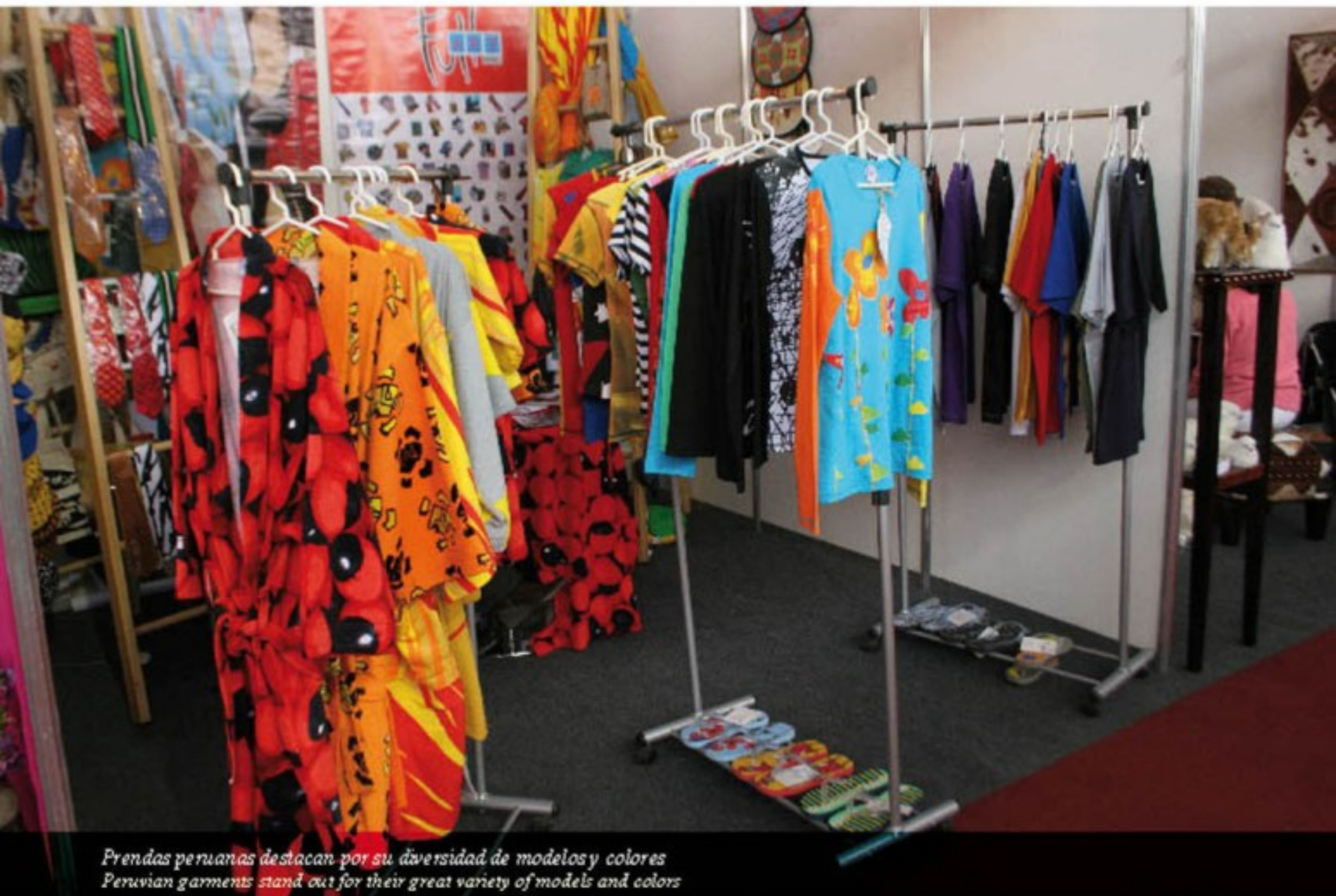
El alto poder adquisitivo del país llanero y el poco desarrollo de su industria de confecciones, sumado a la excelente calidad de los productos Framor, son la combinación perfecta para el posicio-

namiento en ese exigente mercado.

Crisis y perspectivas

En el 2007, la empresa tuvo un crecimiento vertiginoso de más del 2 000% y, desde entonces, el incremento ha sido sostenido gracias a la incursión en nichos de mercado donde otras empresas no habían ingresado oportunamente. "El año pasado la empresa facturó por unos 100 millones de dólares y para el 2009 esperamos facturar por 135 millones de dólares", afirma Raúl Valencia, jefe de Operaciones de Corporación Framor.

Venezuela, al ser un país tropical, demanda prendas ligeras, vistosas y con mucho colorido. Framor responde al llamado con prendas de tejido de punto y plano, formal y casual, con ropa para bebés, polos, jeans, ropa interior, deportiva, etc. Para ello, trabaja con algodón



Prendas peruanas destacan por su diversidad de modelos y colores
Peruvian garments stand out for their great variety of models and colors



peruano de alta calidad y constantemente le da valor agregado a sus prendas con broches, adornos recargados, pedrería, estampados y bordados. "Sin embargo, por la baja del precio del petróleo, existe un retraso en los pagos por medidas del gobierno venezolano", asegura Nieto. Ante esta dificultad, la empresa proyecta ingresar a Costa Rica, México, Chile y Brasil. Además, tiene programado abrir su primera tienda propia en Caracas, antes de finalizar el 2009.

Corporación Framor is a Peruvian company from the commercial emporium Gamarra. With only four years of existence, it has positioned firmly in one of the first places within the exportation of garments to Venezuela. "Our success is based on the deep knowledge of the Venezuelan market", says Óscar Nieto, Manager of the company.

The high purchasing power of this fiat country and the slight development of its dressmaking industry, added to the excellent quality of Framor products, are the perfect combination for its positioning in this demanding market.

Crisis and perspectives

In 2007 the company had a tremendous growth of over 2000%, and since then, the increase has been maintained thanks to its entry into market niches where no other companies had entered before. "Last year the company recorded sales for approximately 100 million dollars and for 2009 we expect a turnover of 135 million dollars", says Raul Valencia, Operations manager at Corporación Framor.

A tropical country like Venezuela demands light, colorful and eye-catching clothing. Framor responds to this demand with woven garments, formal and casual clothing, baby clothes, t-shirts, jeans, underwear, sports clothing, etc. To do this, they work with Peruvian cotton of high quality and they consistently give their clothing added value by means of pins, ornaments, stones, embroidery and printed fabrics. "However with the drop in oil price, there is a delay of payments, due to measures of

the Venezuelan government", says Nieto. Given this difficulty, the company plans to enter into Costa Rica, Mexico,

Chile and Brazil. In addition, Framor plans to open its own store in Caracas before the end of 2009.

Mirar nuevos mercados

Looking at new markets

La Sociedad Nacional de Industrias adelanta que las exportaciones de confecciones, al cierre del 2008, habrán totalizado 1.580 millones de dólares, un 14% más respecto al 2007.

Según cifras de Aduanas, a octubre del 2008, destacaron las exportaciones de polos, por 403 millones de dólares; camisas, por 222 millones de dólares; y blusas, por 150 millones de dólares. Todos hechos con algodón, y en tejido de punto.

Hasta ese mes, Venezuela fue el primer destino de las exportaciones del sector, desplazando a Estados Unidos, que tuvo menor demanda de polos, camisas y blusas de punto de algodón. En los dos primeros productos también decayó la demanda venezolana. El descenso no lo compensó ni la mayor demanda de Colombia, Brasil y Alemania.

Debido a la crisis en el mercado estadounidense y el retraso en el cambio de divisas en Venezuela, se están realizando importantes esfuerzos para seguir diversificando mercados en Latinoamérica y en Europa.

The National Society of Industries anticipates that the export of garments, by the end of 2008, will have totalized 1.580 million dollars, 14% more regarding the year 2007.

According to Aduanas figures, by October 2008, the exportation of t-shirts stood out with a value of 403 million dollars; shirts for 222 million dollars, and blouses for 150 million dollars. Some of them woven, others made from cotton.

Until this month, Venezuela was the first destination for the exports of this sector, displacing the United States, which had less demand of t-shirts, woven shirts and blouses of cotton. The Venezuelan demand for the first two products also declined. Not even the increased demand of Colombia, Brazil and Germany compensated the decline.

Due to the crisis in the U.S. market and the delay on currency exchange in Venezuela, the company is making significant efforts to continue diversifying markets in Latin America and Europe.





Hermanos altiplánicos

Brothers of the high plains

El intercambio comercial peruano boliviano apunta a la inclusión social

The Peruvian-Bolivian commercial exchange points to social inclusion

Por/by
Gerardo Prado Apaza*

Durante el quinquenio 2003-2007, el comercio bilateral Perú-Bolivia creció tanto en el valor de los intercambios como en la diversificación de los productos comercializados. Así, hemos pasado de 188 millones de dólares a 452 millones de dólares. El 2008 se confirmó esta tendencia. Según el Instituto Nacional de Estadística de Bolivia, al término del primer semestre el intercambio había alcanzado la cifra récord de 301.5 millones de dólares, valor que proyectado a todo 2008 superaría los 600 millones.

Creemos que estas cifras, en parte, son resultado del arancel cero vigente para

todos los intercambios, la facilitación del transporte internacional de carga a través del establecimiento del Centro Binacional de Atención Fronteriza, y la rehabilitación integral de la carretera Puno-Desaguadero. Y en parte, porque los empresarios han intensificado la promoción y prospección de nuevos "nichos" en ambos mercados, lo que permite avizorar una mayor diversificación comercial.

El mayor comercio bilateral tiene un positivo e importante impacto social ya que los productos intercambiados tienen un valor agregado que se traduce en empleos productivos, favoreciendo la inclusión social en ambos países. Esta es, sin lugar a dudas, la más importante contribución de nuestra cada vez más rica balanza

comercial al desarrollo de nuestros pueblos.

During the five years between 2003-2007, the bilateral trade between Bolivia and Peru grew in both, value of exchanges as well as in the diversification of the commercialized products. This way, we have gone from 188 million to 452 million dollars. The year 2008 confirmed this tendency. According to the National Institute of Statistics of Bolivia, exchanges reached a record figure of 301.5 million dollars by the end of the first quarter of 2008. This value, if projected to the entire year 2008, exceeds 600 million dollars.

We believe that these figures are, on the one hand, a result of zero tariffs, in force to all exchanges; the facilitation of international cargo transport through the establishment of the Bi-national Border Service Center, and the overall restoration of the road Puno-Desaguadero. On the other hand, this is due to the fact that companies have intensified the promotion and exploration of new "niches" in both markets, which allows foreseeing a bigger commercial diversification.

The largest bilateral trade has a positive and significant social impact, since the exchanged products have added value, which translates into productive employment, thus, promoting social inclusion in both countries. This is, undoubtedly, the most important contribution from our increasingly rich trade balance to the development of our countries.

* Agregado económico comercial del Perú en Bolivia

* Peruvian Commercial and Economic Attaché in Bolivia



25 HACIENDO UNIVERSIDAD

AÑOS *25 years doing college*

ANR

ASAMBLEA NACIONAL DE RECTORES



INFORME ESPECIAL
SPECIAL REPORT

EXPORTAR

ECONOMÍA, NEGOCIOS & TURISMO

UNIVERSIDAD ACREDITADA INTERNACIONALMENTE

La Universidad Peruana Cayetano Heredia saluda a la Asamblea Nacional de Rectores por sus 25 años de trabajo constante en la mejora de la calidad de la educación universitaria.



MEDICINA - ESTOMATOLOGÍA - FARMACIA Y BIOQUÍMICA -
BIOLOGÍA - QUÍMICA - PSICOLOGÍA - INGENIERÍA
INFORMÁTICA - MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA -
ENFERMERÍA - ADMINISTRACIÓN EN SALUD - LABORATORIO
CLÍNICO - TERAPIA DE AUDICIÓN, VOZ Y LENGUAJE - TERAPIA
FÍSICA Y REHABILITACIÓN - URGENCIAS MÉDICAS Y DESASTRES



UNIVERSIDAD PERUANA
CAYETANO HEREDIA

SEDES: La Molina / San Martín de Porres / Miraflores

PUCP



La **Pontificia Universidad Católica del Perú** saluda a la **Asamblea Nacional de Rectores** por su **25° aniversario** y expresa su profundo reconocimiento por el trabajo fundamental que esta institución realiza al servicio de la educación en nuestro país.

BIENVENIDOS
TODOS



PONTIFICIA
UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DEL PERÚ

ANR: Bodas de Plata

NAR: Silver anniversary

La Asamblea Nacional de Rectores (ANR), organismo público constituido por los rectores de las universidades públicas y privadas, cumplió recientemente 25 años de intensa actividad. 25 años dedicados a estudiar, a coordinar y a orientar la actividad universitaria del país. 25 años de buscar el fortalecimiento económico y académico de las universidades y el cumplimiento de su responsabilidad con la comunidad nacional.

The National Assembly of Rectors (NAR) is a public body comprised by the rectors of public and private universities. It recently turned 25 years of intense activity. 25 years devoted to study, coordinate and guide the university activity in the country. 25 years of seeking the economic and academic strengthening of the universities and the compliance of its responsibilities to the community.



En todo este tiempo, la ANR ejerció sus atribuciones velando y trabajando por la mejora continua de la calidad de la educación, del desarrollo de las investigaciones científica y tecnológica, y la articulación de la universidad con los requerimientos del desarrollo regional y nacional.

La ANR, tal como se la conoce hoy, inicia sus actividades el 9 de diciembre de 1983, aunque sus antecedentes se remontan al 8 de abril de 1960. Su actual presidente es el rector de la Universidad Ricardo Palma, doctor Iván Rodríguez Chávez, quien también preside la Comisión de Coordinación Interuniversitaria.

Throughout this time, the NAR has put into practice its powers by taking care and working towards the continuous improvement in the quality of education, the development of scientific and technological research and the improvement of the university within the requirements of the regional and national development.

The NAR, as it is known today, started its operations on December 9th, 1983, although its history dates of April 8th, 1960. Its current president is the Rector of the Universidad Ricardo Palma, Dr. Iván Rodríguez Chávez, who also chairs the Committee on Inter-university Coordination.



Retos a los 25

25-year-old challenges



*El doctor Iván Rodríguez Chávez preside la Asamblea Nacional de Rectores
Doctor Iván Rodríguez Chávez, president of the National Assembly of Rectors*

La Asamblea Nacional de Rectores celebra sus Bodas de Plata con una nueva mirada del mundo

The National Assembly of Rectors (NAR) celebrates its Silver Anniversary (25 years) with a new vision of the world

La ANR, hoy en día, es un órgano que promueve cultura y, por eso, ha creado un fondo editorial donde se editan libros de profesores universitarios, se ha instaurado concursos de tesis de posgrado con premios económicos y publicación de libros. Lo dice su presidente, el doctor Iván Rodríguez Chávez.

“En estos 25 años, uno de los logros más significativos de la institución ha sido pasar de lo puramente administrativo y de cierto carácter punitivo, a encabezar la vida universitaria, generando conocimiento y cultura”, manifiesta.

Ello explica la existencia del Instituto de Estudios Universitarios, cuya finalidad es convertirse, con el tiempo, en un centro de información que reúna todo lo relacionado con temas universitarios, y las oportunidades de becas para los alumnos más destacados.

En esta nueva etapa, la ANR es consciente de las necesidades de las universidades peruanas y, por ello, coordina con el Ministerio de Economía y Finanzas una autorización para adquirir equipos de ciencias básicas que puedan ser transferidos a las universidades nacionales, que son las que más las necesitan.

Asimismo, tiene convenios internacionales, lo que le permite realizar cursos y talleres de capacitación dirigidos a profesores y a alumnos universitarios en general. “Tenemos un convenio con la Embajada de Francia para facilitar el reconocimiento de los títulos profesionales de los peruanos que van a estudiar a ese país. Gracias a ese convenio, los peruanos también pueden ejercer su profesión sin problemas”, dice Rodríguez Chávez.

Factores influyentes

Es evidente que los estudiantes peruanos requieren una mejor educación. ¿De qué depende esta mejora? “El

factor económico es determinante. Las universidades necesitan mayores presupuestos. La investigación requiere de gran inversión en equipos, materiales, infraestructura, personal calificado, etc. La investigación no es magia, es un proceso de trabajo continuo", agrega.

Otro importante factor, es la capacitación del equipo humano. Es decir, los profesores universitarios deben estar muy preparados. Para ello, es imprescindible la especialización en el extranjero mediante becas de posgrado que el Gobierno debe brindar en áreas que el país necesita.

En la visión de la ANR, imponer la cultura de la evaluación permanente de las universidades, es otra tarea fundamental.

"Es importantísimo que cale esta idea, ya que el mundo exige que las universidades estén acreditadas, y para ello se necesita, primero, de una evaluación. Tenemos que ponernos a tono con el mundo. Tenemos que entender que la cultura de la evaluación no es

enemiga ni del profesor ni del alumno sino, más bien, un aliado de la educación de calidad", puntualiza el también rector de la Universidad Ricardo Palma.

Today, the NAR is a organism that promotes culture, that is why it has created a publishing house in which books written by academic professors are published, and it has established graduate thesis contests with monetary prizes and publication of books. This and more, says its chairman, Dr. Iván Rodríguez Chávez.

"In these 25 years, one of the most significant achievements of the institution has been moving from the purely administrative role, and in a certain way punitive, to leading the university life, generating knowledge and culture", he says.

This explains the existence of the Institute for University Studies, which aims to become, over time, an information center which collects everything related to academic issues, as well as scholarships opportunities for outstanding students.

In this new stage, the NAR is aware of the needs of Peruvian universities and, therefore, it is coordinating with the Ministry of Economy and Finance, the approval to purchase equipment for basic sciences to be transferred to national universities, which need them the most.

Likewise, it has international agreements, which allows it to carry out training courses and workshops for teachers and university students in general. "We have an agreement with the French Embassy to facilitate the recognition of professional degrees of Peruvians who travel to study there. Thanks to this agreement, Peruvians can practice their professions without problems", says Rodríguez Chávez.

Important factors

It is clear that Peruvian students need a better education. However, what does this improvement depend on? "The economic factor is decisive. Universities need larger budgets. Research requires huge investments in equipment, materials, infrastructure, qualified personnel, etc. Research is not magic, it is a process of continuous work", he adds.

Another important factor is the training of the team. That is, academic professors must be well prepared. It is therefore essential to obtain expertise abroad, through postgraduate scholarships that the government should provide within the areas the country needs.

Within the vision of the NAR, a culture of constant evaluation of the universities is another essential task.

"It is extremely important to take in this idea, since the world demands accredited universities, and to achieve that, it is first required an evaluation. We have to get in tune with the world. We have to understand that the culture of evaluation is not an enemy, neither of the teacher, nor of the student, but rather an ally of quality education", emphasizes, the chairman and also rector of the Universidad Ricardo Palma





La urgencia de un MES

The urgency to establish a MHE

Proponen crear el Ministerio de Educación Superior

The proposal of creating the Ministry of Higher Education



*Un gran dilema juvenil: elegir la profesión ideal
The big dilemma of young students: choosing the right career*

demanda por parte de los postulantes, son Medicina Humana, Derecho, Contabilidad, Administración, Enfermería, Educación Secundaria, Ingeniería de Sistemas, Ingeniería Civil, Ingeniería Industrial y Turismo. Según Piscocoya, esta preferencia es producto de la desinformación y de las tradiciones heredadas desde la época colonial: "Estas carreras mantienen un fuerte prestigio social".

Entretanto, las carreras que tienen mayor demanda en el mercado laboral, son Contabilidad, Administración, Derecho, Ingeniería de Sistemas, Economía, Ingeniería Industrial, Ingeniería Civil, Ingeniería Informática, Comunicación Social e Ingeniería Electrónica.

Los rubros de servicios, finanzas, seguros, bienes inmuebles y comercio, son los que dan más empleo a profesionales universitarios y no universitarios. El libro, no obstante, concluye que ni la oferta universitaria ni la demanda de profesionales está directamente ligada a los sectores estratégicos de la economía nacional, como son: minería, agricultura, biodiversidad, forestación, energía (gas, hidráulica, petróleo), pesca y acuicultura.

Así, el estudio revela que sólo el 1,36% de los profesionales universitarios trabaja en agricultura; el 1,03%, en minería; ninguno en gas y en agua. El porcentaje de profesionales técnicos no universitarios en estas actividades es precario: 4,64%, 0,76% y 0,58%, respectivamente.

Por un MES

"El problema en la educación superior no es el gasto, sino, la conduc-

Las universidades deben responder a las necesidades de la comunidad: deben formar profesionales altamente calificados, asegurar el desarrollo, los modos de producción y el sistema comercial, así como los servicios sociales de salud, educación, justicia y seguridad.

Asimismo, la formación universitaria y las demandas del mercado laboral deben estar directamente ligadas, algo

que no ocurre con el sistema universitario peruano, ya que se ofrecen 188 carreras, pero las empresas sólo demandan 86. Este y otros resultados presenta el estudio "Formación universitaria vs. mercado laboral II", elaborado por el doctor Luis Piscocoya Hermoza y publicado con el auspicio de la Asamblea Nacional de Rectores.

Los más y los menos

En el Perú, las diez carreras de más



ción del sistema, que es muy pobre y con legalidad precaria. El caos es de un crecimiento explosivo y caótico que solamente puede ser resuelto por un Ministerio de Educación Superior, como existe en muchos países de América Latina y de Europa”, afirma el doctor Piscoya.

Sin duda, el hecho de que, por ejemplo, en un valle con producción agrícola del interior del país se instalen facultades de Ingeniería de Sistemas y Electrónica y que las carreras no se orienten hacia sectores con potencial económico estratégico, son muestras claras de la problemática de la educación superior. Ante ello, el doctor Piscoya sostiene que la Asamblea Nacional de Rectores debería tener funciones regulativas y su presidente investidura de ministro para influir en las políticas nacionales.

Universities must respond to the needs of the community: they must educate highly-qualified professionals, ensure the constant development, the production and commercial system, as well as social services of health, education, justice and safety.

Likewise, the university education and the demands of the marketplace should be directly connected. However, this is not the case of the higher educational system in Peru, which offers 188 careers, but, whose companies demand only 86. This, and others results are shown in the study “University Education vs. Labour Market II” made by Dr. Luis Piscoya Hermoza and published with the sponsorship of the National Assembly of Rectors.

The most and less demanded

In Peru, the ten careers with the highest number of applicants are: Medicine, Law, Accounting, Administration, Nursing, Secondary Education, System Engineering, Civil Engineering, Industrial Engineering and Tourism. According to Piscoya, this preference is the result of misinformation and traditions inherited from the colonial era: “These careers maintain a strong

social prestige”.

Meanwhile, the most demanded careers within the labour market are: Accounting, Administration, Law, Systems Engineering, Economics, Industrial Engineering, Civil Engineering, Computer Science, Social Communication and Electronic Engineering.

The services sector, finance, insurance, real estate and trading, are the ones that provide the highest number of jobs to non-university and university professionals. The study, however, concluded that neither the university offer, nor the professionals demand are directly linked to the strategic sectors of the country’s economy such as mining, agriculture, biodiversity, forestry, energy (gas, water, and oil), fishing and aquaculture.

Thus, the study reveals that only 1.36% of university professionals work in agriculture, 1.03% in mining and none in water and gas supply. The percentage of non-university technical professionals in these activities is precarious: 4.64%, 0.76% and 0.58% respectively.

For a MHE

“The problem within higher education is not the cost, but the structure of the system, which is very weak. The chaos is due to an explosive and chaotic growth which can only be resolved by a Ministry of Higher Education, as it is found in many countries of Latin America and Europe”, says Dr. Piscoya.

The fact that, for example, Systems engineering and Electronics engineering faculties are established in a valley with agricultural production located within the country, and the same are not aimed towards strategic economic potential sectors, represents a clear evidence of the problem with the structure of the higher educational system. In response, Dr. Piscoya argues that the National Assembly of Rectors should have regulatory functions, and its president the level of influence of a minister to persuade national policies.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

FELIZ ANIVERSARIO



Al conmemorarse el vigésimo quinto aniversario de la Asamblea Nacional de Rectores, la Universidad Nacional de Ingeniería se aúna a su celebración haciendo votos por su éxito y reconociendo su denodada labor en el desarrollo y fortalecimiento del sistema universitario nacional.

Rector de la Universidad Nacional de Ingeniería

Magíster Aurelio Padilla Ríos

Av. Túpac Amaru 210 - Rimac
Central Telefónica:
481-1070
Web:
www.uni.edu.pe



Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga



La Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, con más de trescientos años de fundación, saluda a la ASAMBLEA NACIONAL DE RECTORES en sus BODAS DE PLATA y le augura muchos años más de excelencia y calidad en su labor rectora de las instituciones educativas de nivel superior en toda la República.

Asimismo la UNSCH se compromete a continuar desarrollando una política concordante con los avances de la ciencia y la tecnología, las demandas de la era del conocimiento científico y a proyectar sus acciones de formación profesional cultural y de extensión universitaria al servicio de la comunidad y desarrollo de los pueblos al interior de la región y del país.

Portal Independencia N° 57 Ayacucho - Perú
Telf.: 066-312230 / 066-312510
E-mail: postmaster@unsch.edu.pe

www.unsch.edu.pe



FACULTAD DE TEOLOGÍA PONTIFICIA Y CIVIL DE LIMA

PROGRAMAS:

- ▶ Filosofía
- ▶ Teología
- ▶ Educación



EXAMEN DE ADMISIÓN:

21 de Febrero 2009

Calle Carlos Bondy 700, Pueblo Libre, Lima - Perú
Teléfonos: 461-0013 / 461-6385 / 261-7516
E-mail: rectorado@ftpci.edu.pe - www.ftpci.edu.pe

El desafío de la Ingeniería Química para el futuro, es integrar la ciencia, la tecnología y el diseño. Por este motivo, es una ciencia experimental que requiere equipos que reproduzcan algún aspecto de la realidad industrial. Pero las universidades peruanas no pueden adquirir equipos para implementar sus laboratorios por los elevados costos de importación.

En esa perspectiva, los docentes de la Facultad de Ingeniería Química y Metalurgia de la Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga (UNSCH) lograron construir equipos propios de alta tecnología, a bajo costo y con los materiales que tenían disponibles.

Gracias a la estadía en Ayacucho de dos técnicos de la Universidad Técnica de Dinamarca, Holger K. Hansen y Aksel Kastof, en 1980 comenzó la implementación tecnológica. Con el esmero y la prolijidad escandinava, los técnicos instalaron equipos donados por el Gobierno Real de Dinamarca en los ambientes donde funciona el laboratorio de Operaciones Unitarias de la Facultad de Ingeniería Química.

En 1982, el docente Cipriano Mendoza Rojas viajó a la sede de la Universidad Técnica de Dinamarca para capacitarse en el manejo de las nuevas maquinarias. Durante su estadía se gestionó la donación del taller mecánico por un monto equivalente a 75 000 dólares. Posteriormente, entre 1987 y 1990, se implementaron con nuevas maquinarias, mientras que los estudiantes de la Facultad de Ingeniería Química eran capacitados en el Taller Mecánico "Holger K. Hansen", que abrió un nuevo nicho para el ingeniero químico, en la oferta y en la venta de tecnología de producción de equipos baratos y de alta tecnología.

Actualmente, la Facultad de Ingeniería Química de la UNSCH es la única institución en su género en el país que cuenta con este tipo y número de maquinarias. Estos equipos tienen fines tanto en la enseñanza académica e investigación como en el procesamiento

Tecnología propia

Taller mecánico en la Facultad de Ingeniería Química de la UNSCH

industrial de recursos naturales para el sector industrial.

Hasta el año 2008, el taller mecánico construyó diversos equipos para los laboratorios de Mecánica de Fluidos, Transferencia de Calor y Transferencia de Masa, que atienden las prácticas experimentales de los estudiantes de las Escuelas de Formación Profesional de Ingeniería Química, Ingeniería en Industrias Alimentarias, Ingeniería Agroindustrial, Farmacia y Bioquímica, así como la de Ingeniería Civil.

La experiencia se ha compartido a lo largo del país, colaborando así, en la

implementación de nuevos laboratorios en la Universidad Nacional del Altiplano (Puno), en la Universidad Nacional del Centro del Perú (Huancayo), en la Universidad Nacional San Luis Gonzaga (Ica), en la Universidad Jorge Basadre Grohman (Tacna), en la Universidad Agraria La Molina y en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Para el sector empresarial de las ciudades de Ayacucho, Andahuaylas, Lima y Huancayo, se han construido diversos equipos, tales como una columna de destilación de alcohol de caña y equipos de extracción del aceite esencial

del molle y del eucalipto.

Además, se consiguió apoyo económico a través del Concurso Nacional de Proyectos de Investigación financiados por el CONCYTEC, que motivó la mayor implementación de nuevos equipos de investigación, como la construcción de dos secadores por atomización a nivel laboratorio y planta piloto, y una columna de destilación de alcohol por rectificación continua.

El taller mecánico se autofinancia con la construcción de nuevos equipos experimentales para el desarrollo de trabajos de tesis de los estudiantes, tales como: torre de enfriamiento de agua, equipo de producción de ozono, equipo de extracción sólido-líquido, etc. Gracias a estos trabajos, algunos estudiantes han sido invitados a universidades extranjeras para realizar trabajos de investigación conjunta.

A raíz de este avance tecnológico, se ha recibido a numerosos profesionales de Dinamarca, España, Argentina, Ecuador, Chile y Alemania, y delegaciones de estudiantes de las diferentes universidades del país.

Actualmente, el responsable del Taller Mecánico "Holger K. Hansen", es el Ing. Cipriano Mendoza Rojas. El área cuenta con tornos paralelos universales, fresadora universal, taladro fresador, cepilladora, taladro de columna, taladro de banco, pestañadora, roladora, cizallas, sierra automática, roscadora automática de tubos Ridgid, prensa hidráulica, soldadora proceso TIG, soldadora de arco eléctrico HOBART alterna y continua de 300A, sierra circular para madera, cortadora de plasma, pulidora, amoladoras, taladros de mano y un almacén de herramientas de trabajo. Próximamente se adquirirá una cortadora de plasma tipo inversor y una soldadora MIG.





Inversión estratégica

Strategic investment

Especialistas demandan destinar más recursos a la investigación en las universidades para lograr un Perú más competitivo

Specialists demand more resources for research in universities to achieve a more competitive Peru

Un reloj ecológico alimentado exclusivamente por la energía que producen dos manzanas y que permite no depender de las pilas de energía química. Un vehículo pequeño que funciona con energía solar. Dos ejemplos de lo que los universitarios peruanos pueden lograr gracias a la investigación. Dos ejemplos de que invertir en las universidades para investigar puede fortalecer la productividad y, por ende, el crecimiento económico.

Lamentablemente, según el último Informe del Centro Interuniversitario de Desarrollo (CINDA), a nivel de Amé-

rica Latina y el Caribe, el gasto público total del Perú en educación (como porcentaje del PBI), es menor al 4%, que es el promedio regional. En 2007 fue de 3,28%, mientras que Bolivia gastó 6,4%; Brasil, 4,1%; Chile, 4,1%; y Colombia, 5%.

En educación superior, el gasto total del Perú como porcentaje del PBI, también es uno de los más pequeños de la región: 0,8%. Entretanto, Bolivia gasta 1,4%; Brasil, 1,6%; Chile, 2,1%; Colombia, 1,9%; Ecuador, 0,9%; y Venezuela, 2,5%. Cuba es el país de la región que más invierte en este rubro: 3,27%.

Inversión e investigación

“La investigación en las universidades peruanas es caótica. Las universidades estatales utilizan sus ingresos propios para subsistir, y poco invierten en innovación y desarrollo tecnológico”, afirma el economista José Linares Gallo, director de la organización Agenda Educativa.

Agrega que el Perú invierte un dólar per cápita en innovación y desarrollo tecnológico, mientras que Chile destina a este campo 35 dólares y Brasil, 40 dólares. Estados Unidos marca la diferencia, ya que su inversión llega a los 1 000 dólares. “Con más investigación



daríamos más valor agregado a nuestras materias primas y aumentaríamos los estándares de calidad de vida en la población”, señala el especialista.

Por su parte, Francisco Sagasti, presidente del Consejo Directivo del Fondo para la Investigación, la Ciencia y la Tecnología (Fincyt), afirma que, gracias al crecimiento del país, se tiene una oportunidad extraordinaria para pasar al promedio latinoamericano de gasto en investigación y desarrollo. “Ello significa que, si ahora se gasta 100 millones de dólares, deberíamos pasar a unos 600 millones de dólares anuales”, explica. Fincyt es una organización que maneja un fondo de 25 millones de dólares para la investigación y desarrollo.

De otro lado, ante la excesiva cantidad de facultades en cada una de las 93 universidades del país, Linares Gallo propone que estos centros superiores de estudios busquen un nicho en el cual desarrollen todas sus capacidades para la investigación. Así focalizarían sus esfuerzos y dejarían de invertir “poco y mal”.

“Para lograr este objetivo, deben tener en cuenta que el Perú es un país con recursos estratégicos en agroindustria, petroquímica, minería, etc.”, sostiene Linares Gallo. Agrega que el Estado y las empresas deben crear fondos concursables para que las universidades realicen un esfuerzo significativo en investigación.

An ecological clock fed exclusively by the energy of two apples and which therefore does not depend on batteries of chemical energy; and a small vehicle running with solar energy, are only two examples of what Peruvians can achieve through university research. Two examples that show that investing in research at universities can strengthen the productivity and, thus, the economic growth.

Unfortunately, according to the latest report of the Inter-University Center for Development (CINDA) for both Latin America and the Caribbean, Peru's total public expenses on education (as a percentage of GDP) is less than 4%

which is the regional average. In 2007 it was 3.28%, while Bolivia spent 6.4%, Brazil 4.1%, Chile 4.1% and Colombia spent 5%

Within higher education, the total expenditure of Peru as a percentage of the GDP is also one of the lowest in the region: 0.8%. Meanwhile, Bolivia spends 1.4%, Brazil 1.6%, Chile 2.1%, Colombia 1.9%, Ecuador 0.9% and Venezuela 2.5%. Cuba is the country in the region with the highest percentage of investment in this area with 3.27%

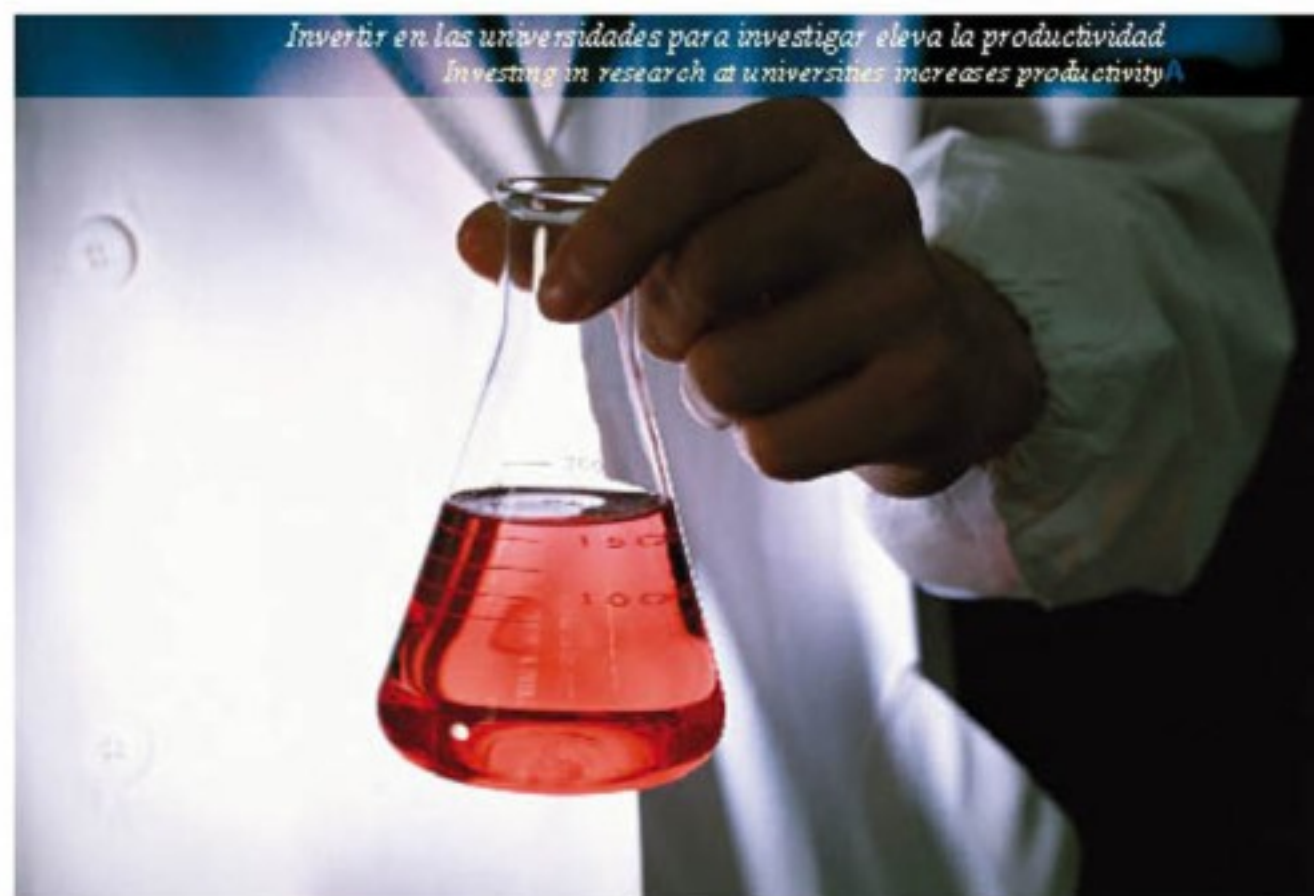
Investment and research

“Research in the Peruvian universities is chaotic. State universities are using

of life quality for the population”, says the specialist.

In turn, Francisco Sagasti, chairman of the Board of the Fund for Research, Science and Technology (Fincyt), says that thanks to the economic growth of the country there is an extraordinary opportunity to pass to the average expenditure in Latin America for research and development. “This means that if today we spend 100 million dollars, we should spend about 600 million dollars annually”, he explains. Fincyt is an organization that manages a fund of 25 million dollars for research and development.

Furthermore, given the excessive number



*Invertir en las universidades para investigar eleva la productividad
Investing in research at universities increases productivity*

their own income to survive and they do not invest in innovation and technological development”, affirms economist José Linares Gallo, director of the organization Agenda Educativa

He also says that Peru spends 1 U.S. dollars per capita on innovation and technological development, while Chile assigns 35 and Brazil 40 U.S. dollars to this area. The United States sets the difference, since its investment reaches 1.000 U.S. dollars per capita. “With more research we would give more value added to our raw materials and this way we would increase the standards

of faculties in each of the 93 universities in the country, Linares Gallo proposes that these higher education centers seek a niche in which they can develop their capabilities for research. This way they will focus their efforts and they will cease investing “little and incorrectly”.

“To achieve this objective one should take into account that Peru is a country provided with strategic resources within the agro-industry, petrochemicals, mining etc.”, says Linares Gallo. He adds that the State and companies should create competitive funding so that universities make significant efforts within research



Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo

Rectorado

El Rector, Vicerrectores, Decanos, estudiantes, egresados y personal administrativo expresamos nuestro saludo institucional a la Asamblea Nacional de Rectores en la persona de su presidente Elio Iván Rodríguez Chávez, al celebrar sus 25 años - Bodas de Plata - como la entidad rectora del Sistema Universitario Peruano, augurando el mejor de sus éxitos en su delicada misión de defender, fortalecer y consolidar a la Universidad Peruana. Por nuestra parte, reafirmamos nuestro compromiso de unir esfuerzos en esta tarea.

¡Felicitaciones ANR ...!

Ing. Francis Villena Rodríguez M.S.
Rector

Ciudad Universitaria - Calle Juno XXIII 391
Telf.: 074 - 590305 - 590306 Anexo 1 - 125
www.unprg.edu.pe E-mail: rpp_00@yahoo.es
Lambayeque - Peru



UNIVERSIDAD JOSÉ CARLOS MARIÁTEGUI DE MOQUEGUA

La Universidad José Carlos Mariátegui de Moquegua, desea expresar su cordial saludo a la Asamblea Nacional de Rectores, al conmemorarse XXV Años de su creación: así mismo la alta dirección de nuestra casa superior de estudios, felicita por este aniversario en la persona del **Doctor Iván Rodríguez Chávez** a tan importante institución por la fructífera labor desplegada en favor de la **Universidad Peruana**.

Dr. Teófilo Lauracio Ticona
Rector

ESCUELA DE POST GRADO:

Doctorado en Educación

MAESTRÍAS EN:

- Administración y Gestión Estratégica
- Derecho
- Ing. De Sistemas e Informática
- Proyectos e Inversión
- Informática Educativa
- Ciencias de la Educación
- Ing. Ambiental
- Ciencias Contables y Financieras
- Educación Intercultural y Bilingüe
- Salud Pública
- 48 Segundas Especialidades

CARRERAS PROFESIONALES:

- Derecho
- Contabilidad
- Ing. Comercial
- Ing. Civil
- Ing. De Sistemas e Informática
- Ing. De Telecomunicaciones y Redes
- Ing. Mecánico Eléctrico
- Ing. Agronómica
- Ing. Agroindustrial
- Ing. Ambiental
- Química
- Enfermería
- Odontología
- Administración y Marketing Estratégico
- Administración Turística y Hablera.

Examen de Admisión
17 de Enero

Examen de Admisión
22 de Marzo

MOQUEGUA: Jr Ayacucho N° 393 - Teléfono: 053 - 461110 Anexo: 101
ILO: Pampa Inalámbrica S/N - Teléfono: 053 - 495506

www.ujcm.edu.pe



TEXTILES
IMPORTADOS
ACRÍLICOS
THERMOSELLADO



Artículos de
Merchandising
en general

ARTÍCULOS PUBLICITARIOS MADRID S.A.



☎ 539-2304 / 5390990 Telefax: 539-0110 Nextel: 815*7880
E-mail: ventasmadrid@yahoo.es ventas@madridperu.com
Pag. Web: www.madridperu.com

...y porque no nos conformamos, ahora te brindamos!



SERVICIO DE THERMOSELLADO & ALTA FRECUENCIA Y...

GEOMEMBRANAS



Profesión con proyección

Projection careers

El avance económico impulsa la creación de nuevas carreras profesionales | *Economic progress promotes the creation of new careers*

Una característica de la era de la globalización, es que existe una relación directa entre calidad universitaria y desarrollo económico. Las universidades peruanas lo saben bien y es por eso que en los últimos años han generado espacios para desarrollar diversos sectores vinculados a las ingenierías modernas, ciencias ambientales, desarrollo de mercados, exportaciones, etc.

En este escenario, carreras como Ingeniería Económica y de Negocios, Ingeniería de Sistemas Empresariales, Ingeniería Industrial y Comercial, Comunicación e Imagen Empresarial, Economía y Negocios Internacionales, se presentan prometedores. Lo mismo ocurre con aquellas relacionadas al medio ambiente, como Ingeniería de Negocios Agronómicos y Forestales.

A medida que se fomente una mayor inversión en investigación dentro de las universidades, se espera que carreras como Ingeniería de Telecomunicaciones, Ingeniería Informática, Ingeniería Mecatrónica y Bioingeniería tengan cada vez más demanda.

De otro lado, algunas universidades están desarrollando carreras dirigidas específicamente al sector industrial. Por ejemplo, la Universidad Nacional Mayor de San Marcos acaba de implementar las carreras profesionales de Ingeniería Textil y Confecciones, Ciencia de los Alimentos, Toxicología e Ingeniería de Software.

Retos y exigencias

No obstante, no basta crear nuevas carreras respondiendo solo a las exigencias del corto plazo. Ante todo, las carreras profesionales deben



Las nuevas ingenierías tienen cada vez mayor aceptación
The new engineering careers are increasingly demanded these days

apuntar hacia la innovación y el valor agregado. Así, la carrera de Ingeniería Textil y Confecciones deberá generar profesionales que apunten a los nuevos diseños y no solo a la cantidad.

“Un exportador de Gamarra se jacta de vender mensualmente cinco mil cami-

setas a un dólar cada una, mientras que un exportador colombiano vende una sola prenda a cinco mil dólares. De allí la importancia del diseño”, manifiesta el ingeniero Juan Sheput, ex ministro de Trabajo y Promoción del Empleo.

Asimismo, asegura que en las carreras de Economía, Administración, Cien-



cias e Ingeniería, se deben enseñar cursos de desarrollo regional, políticas públicas y prospectiva. "Esos cursos le darán una visión distinta a los alumnos y los enfocarán con las necesidades del país a corto y largo plazo", asegura Sheput.

Por su parte, el ingeniero Leonardo Alcayhuamán, decano de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Ricardo Palma, sostiene que, siendo la innovación la fuerza dinamizadora de los mercados y verdadera fuente de riqueza, las carreras mencionadas se caracterizan por la novedad y rápido acceso al mercado laboral. "Están basadas en la revolución educativa del futuro y serán el impulso del desarrollo económico de los países en vías de desarrollo", puntualiza.

One characteristic of the era of globalization is that there is a direct relationship between academic quality and economic development. Peruvian universities know this well and that is why, in recent years, they have created room for the development of various sectors related to modern engineering, environmental science, development of markets, exports, etc.

In this scenario, subjects like Econo-

mics and Business Engineering, Managerial Systems Engineering, Industrial and Commercial Engineering, Communication and Business Image, Economics and International Business, are promising careers. The same applies for those related to the environment such as Agronomic and Forestry Business Engineering.

As greater investment in research is promoted within universities, the number of applicants for Telecommunication Engineering, Computer Engineering, Mechatronics Engineering and Bioengineering will increase.

Furthermore some universities are developing careers aimed specifically at industries. For example, the Universidad Nacional Mayor de San Marcos has just implemented the careers of Textiles and Dressmaking Engineering, Food Science, Toxicology and Software Engineering

Challenges and demands

However, it is not enough to create new careers just by responding to the demands in the short term. Above all, careers should point to innovation and added value. Thus, Textiles and Dressmaking Engineering professionals

should generate new designs and not just increase the quantity.

"An exporter from Gamarra is proud to sell 5.000 T-shirts each month for the price of one 1 U.S. dollar each, whereas a Colombian exporter is proud of selling one garment for 5.000 U.S. dollars", says engineer Juan Sheput, former Minister of Labour and Employment.

In subjects of Economics, Management, Science and Engineering, universities should also teach courses of regional development, public policies and forecasting. "These courses will give students a different vision and will focus them towards the needs of the country, both in the short and long term", says Sheput.

On the other hand, engineer Leonardo Alcayhuamán, dean of the Faculty of Engineering at the Universidad Ricardo Palma, argues that, as innovation is the driving force of markets and the real source of wealth, the aforesaid careers are known their novelty and quick access into the marketplace. "They are based on the educational revolution of the future and will boost the economic development of developing countries", he says.

*La innovación es la fuerza dinamizadora de los mercados
Innovation is the driving force of markets*



UNIVERSIDAD NACIONAL José María Arguedas

Carreras Profesionales



Ingeniería
Agroindustrial

Ingeniería de
Sistemas

Administración de
Empresas

Las Autoridades y Comunidad
Universitaria de la Universidad Nacional
José María Arguedas, saluda a la Asamblea Nacional
de Rectores por su XXV Aniversario de Creación
Institucional, tiempo que lleva velando el buen
funcionamiento de la actividad universitaria
en nuestro país.

Ing. Víctor Augusto Delgado Velaz
PRESIDENTE DE LA COMISION ORGANIZADORA



UNIVERSIDAD NACIONAL
José María Arguedas

Jr. Constitución N° 409
Andahuaylos - Apurímac
www.unajma.edu.pe



UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZONICA DE MADRE DE DIOS

Saluda a la Asamblea Nacional
de Rectores, con motivo de la
celebración de sus Bodas de Plata,
y le reconoce los esfuerzos
que viene realizando para orientar
la actividad universitaria del país.

CARRERAS PROFESIONALES

- Educación:
Especialidad Matemáticas
y Computación.
- Ingeniería Agroindustrial.
- Ingeniería Forestal y
Medio Ambiente.
- Ecoturismo.
- Centro Preuniversitario en Puerto
Maldonado y ahora en Caychihue-
Barraca distrito de Huetupe Manu
- Instituto de Secretariado Ejecutivo
Bilingüe Computarizado
- Centro de Idiomas
- Centro de Producción

**8 AÑOS formando líderes
profesionales del nuevo milenio.**

Sede Central: Av. Dos de Mayo N° 960
Ciudad Universitaria, Av. Jorge Chávez
Prolongación Circunvalación
Telf.: 082-573186 / 082-572852
www.unamad.edu.pe



UNIVERSIDAD NACIONAL SAN LUIS GONZAGA DE ICA

La UNICA, saluda a la Asamblea Nacional
de Rectores, al conmemorarse sus 25 años
de creación, cumpliendo su labor exitosa,
como nexo entre las universidades del país,
aportando a la educación nacional.

M.Sc. Juan Marino Alva Fajardo
Rector



La UNICA ofrece a la juventud estudiosa:

- 35 carreras profesionales.
- 16 Maestrías y 5 Doctorados.

Visite nuestra página Web:
www.unica.edu.pe

IPNM



Instituto
Pedagógico
Nacional
Monterrico

Carrera Panamericana Sur s/n Santiago de Surco
Teléfono: 372 1626
www.pnm.edu.pe

El Instituto Pedagógico
Nacional Monterrico saluda a
la Asamblea Nacional de
Rectores por sus 25 años de
compromiso con la Educación
de nuestro país.

Monterrico.

Una oportunidad para aprender.
un espacio para crecer.





Optimizar opciones

Optimizing options

Contar con un posgrado asegura mejores perspectivas académicas y laborales

Having a master's degree ensures better academic and employment perspectives

En los últimos años, el número de quienes siguen un posgrado ha crecido considerablemente por dos factores: los requerimientos de las empresas por contar con personal cada vez más capacitado y las mayores pretensiones económicas de los profesionales.

Paralelamente, diversas universidades peruanas han entendido que la única forma de aspirar a la excelencia académica es ofreciendo posgrados de calidad. Esto ha hecho que profesionales extranjeros vean al Perú como una interesante plaza de estudios.

Así, centros de educación superior como la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM), la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI), la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) o la Universidad San Ignacio de Loyola (USIL), ofrecen una enseñanza acorde con los tiempos modernos, es decir, forman profesionales líderes con sólidos conocimientos.

Formación e intercambio

La UNMSM ofrece la oferta más numerosa de posgrados del país. "De las 20 facultades que tenemos, ofrecemos 77 maestrías con 119 menciones y 27 doctorados. Nuestros posgrados tienen un objetivo más académico y de investigación", dice el doctor Marco Martos, director de la Escuela de Posgrado.

Los posgrados en las áreas de Letras y Humanidades, cuentan con el mayor número de alumnos y de egresados. No obstante, el objetivo de la Escuela es impulsar las carreras de ciencias. "Tenemos egresados de Matemáticas o de Física, en Brasil. Incluso, hay una red científica de peruanos en esas áreas que

vienen al país a dar congresos dos veces al año", explica.

La UNMSM es la única universidad peruana que integra la Red de Macrouniversidades de América Latina y el Caribe. "Anualmente, esta red pone en concurso 100 becas para estudiantes de América Latina. En San Marcos estamos intentando internacionalizar los posgrados, que se logra con el desplazamiento de nuestros alumnos a otras universidades", indica Martos.

Nuevos modelos

Para Víctor Hugo Visval, MBA y de-

cano de la Escuela de Postgrado de la Universidad San Ignacio de Loyola, el profesional de estos tiempos tiene que tener un capital intelectual valioso: "Si es posible, tiene que estudiar 3 ó 4 posgrados, ya que vivimos en un mundo con cambios constantes y tiene que saber aprovecharlos".

Enfatiza que la tendencia de los posgrados del mundo es integrar tres modelos fundamentales y no seguir con modelos fragmentarios del siglo pasado: "Por ejemplo, en nuestra Escuela de Negocios tenemos un modelo académico con tres aspectos importantes

Universidades peruanas ofrecen diversidad de opciones para seguir un posgrado
Peruvian universities offer many options to pursue a Master's Degree



que son: el análisis funcional, la síntesis intuitiva y la vigencia empresarial de los conocimientos, las competencias y la experiencia vivida”.

Destaca que la Escuela de Postgrado de la USIL es la única en el Perú en incorporar este moderno modelo. “Si queremos profesionales con integración multifuncional, necesitamos un equipo de profesores que tengan los tres aspectos antes mencionados. Aquí los tenemos”, concluye.

In recent years, the number of master's degree students has grown significantly due to two factors: the companies' requirements for having highly-trained workforces and the increased salary expectations of professionals.

In the same way, diverse Peruvian universities have understood that the only way to obtain academic excellence is by offering quality master's degree



programs. This has made foreign professionals look to Peru as an interesting place to study.

Thus, higher educational institutions such as the Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM), Universidad Nacional de Ingeniería (UNI), Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) and Universidad San Ignacio de Loyola (USIL) offer an education more in line with current demands, by focusing on creating professionals with strong leadership skills.

Education and exchange

UNMSM offers the largest selection of master degrees in the country. “From the 20 faculties that we have, we offer 77 master degrees with 119 specialties and 27 doctorates. Our graduate programs have objective and is academic research”, says Dr. Marco Martos, director of the Graduate School.

The postgraduate studies in the areas of Arts and Humanities, have the largest number of students and graduates. However, the objective of the School is to promote science careers. “We have graduates of Mathematics and Physics, in Brazil. There is even a scientific network of Peruvians within these areas who come to our country to give conferences twice a year”, he explains.

The UNMSM is the only Peruvian university that is part of the macro university network in Latin America and the

Caribbean. “Every year, this network places 100 scholarships for contest for students from Latin America. In San Marcos we are trying to internationalize postgraduate studies, which is accomplished by exchanging students with other universities”, says Martos.

New models

According to Victor Hugo Visval, MBA and dean of the Graduate School of the USIL, today, the professional needs to have valuable intellectual capital: “If possible, he should study 3 or 4 postgraduate courses, as we live in a world of constant changes and have to take advantage of that”.

He emphasizes that worldwide, the trend of postgraduate courses is to integrate three basic postgraduate models instead of continuing with the fragmented models of last century: “For example, in our Business School we have an academic model with three important aspects; functional analysis, intuitive synthesis and the business validity of the knowledge, skills and experience acquired”.

He stands out that the Graduate School of USIL is the only one in Peru that applies this modern model. “If we want professionals with multifunctional integration, we need a team of teachers who knows the three aspects mentioned above. We have that here”, he concludes.





Derecho a la URP

Law to the URP

Universidad Ricardo Palma ofrece una nueva carrera en próximo examen de admisión

Universidad Ricardo Palma offers a new career in next admission exam

*"La calidad y objetividad de nuestros exámenes está garantizado", afirma Félix Romero, de la URP.
"The quality and objectivity of our examinations is guaranteed", affirms Félix Romero, of the URP.*



La mente se nubla, el tiempo apura y los nervios dominan. Por eso muchas veces se dice que los exámenes de admisión terminan evaluando más la estabilidad emocional que las capacidades del estudiante.

"Nosotros, en la Universidad Ricardo Palma, evaluamos si el alumno está en condiciones de iniciar con éxito sus estudios universitarios, y si está en condiciones de permanecer hasta culminarlos", explica el doctor Félix Romero Revilla, director de la Oficina de la Central de Admisión de esta casa superior de estudios.

Anualmente, la URP convoca a dos exámenes generales de admisión en los que se prioriza la medición de la aptitud y la habilidad del alumno. El primero de ellos se dará el próximo 6 de marzo. Previamente, el 6 de febrero se evaluará a los alumnos que culminaron la secundaria en el tercio superior, en un examen de aptitud que medirá la ha-

bilidad matemática y verbal.

Para este año, la URP tiene una interesante novedad: "A las 16 carreras profesionales que tenemos, se suma la nueva carrera de Derecho y Ciencias Políticas, con la diferenciación de estar orientada al derecho internacional y de integración, que ofrecemos en el próximo proceso de admisión 2009-I", manifiesta Romero.

La URP también brinda la posibilidad que las personas que han desarrollado experiencia laboral y desean realizar estudios universitarios, puedan ingresar y estudiar sin tener dificultad de horarios, a través de su programa de Estudios Profesionales por Experiencia Laboral (EPEL) en las carreras de Administración y Contabilidad.

Este año la prestigiosa Universidad Ricardo Palma celebra 40 años de vida institucional y, acorde con su lema:

"Formamos seres humanos para una cultura de paz", ha programado múltiples actividades culturales y académicas para tan importante conmemoración.

The mind clouds over, time hurries and the nerves dominate. So many times is said that admission exams finish evaluating more the emotional stability that the capabilities of the student.

"We, in the Universidad Ricardo Palma, evaluate if the student is in conditions to initiate successfully his university studies, and if he is in conditions to remain up to culminating them", explains the Dr. Félix Romero Revilla, director of the Office of the Head office of Admission of this top house of studies.

Annually, the URP calls for two general admission exams that prioritizes the measurement of the aptitude and the skill of the student. The first one of them will be next March 6. Previously, on February 6 there will be evaluated the students who completed high school in the top third, in an examination of aptitude that will measure the mathematical and verbal skill.

For this year, the URP has an interesting novelty: "To 16 professional careers that we have, there adds the new career of Law and Political Sciences, with the distinction of being orientated to international law and integration, which we offer in the next process of admission 2009-I", says Romero.

The URP also offers the possibility that people who have developed work experience and they wish to pursue university studies, could enter and study without having difficulty of schedules, through its program of Professional Studies for Labour Experience (EPEL) in the careers of Administration and Accounting.

This year the prestigious Universidad Ricardo Palma celebrates 40 years of institutional life and, according with its slogan: "We form human beings for a culture of peace", has planned many cultural and academic activities for this important commemoration.

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CENTRO DEL PERÚ



50
Años

1959 - 2009



Formando profesionales

humanistas e innovadores

Av. Mariscal Castilla N° 3909 - 4089 - El Tambo Huancayo Teléfono: 064-481060 Fax: 064(248595)
www.uncp.edu.pe

CONAFU

CONSEJO NACIONAL PARA LA AUTORIZACIÓN
DE FUNCIONAMIENTO DE UNIVERSIDADES

CONAFU, saluda a la ANR por sus 25 años

El Consejo Nacional para la Autorización de Funcionamiento de Universidades, organismo creado en 1995, que lidera la acreditación de la calidad educativa universitaria del país, saluda a la Asamblea Nacional de Rectores - ANR, por sus 25 años de vida institucional, cuya importancia radica en orientar la actividad universitaria hacia la excelencia académica, contribuyendo de esta forma al desarrollo del país.

Dr. Jorge Arturo Benites Robles
Presidente

Calle Aldabas 337, Urb. Las Gardenias - Surco - Telfs.: 275-4678 275-4684
E-mail: conafu.pres@anr.edu.pe - conafu.sec@anr.edu.pe - www.anr.edu.pe/conafu

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES LOGRA IMPORTANTE RECONOCIMIENTO ACADÉMICO INTERNACIONAL

Sao Paulo-Brasil – La Organización de las Américas para la Excelencia Educativa, en base a sus principios, finalidades y reglamentaciones, otorgó el título de Miembro Preferencial a la Universidad Peruana Los Andes (UPLA), por su incorporación a la organización y gozar de los beneficios que le otorga la asociación.

Así mismo resolvió otorgar el Título de Doctor Honoris Causa al doctor José Castillo Custodio, vicerrector académico de la UPLA, en reconocimiento a su magnífica contribución para el desenvolvimiento de las ciencias, artes y letras en los países de Iberoamérica; así también en mérito a la presentación y exposición de un trabajo de investigación.

La distinción se realizó en una ceremonia

especial en la ciudad de Sao Paulo-Brasil.

La Organización de las Américas para la Excelencia Educativa, está conformada por prestigiosas instituciones académicas y profesionales de la educación de diversos países de Iberoamérica, como Universidad Yacambú (Venezuela), Universidad Piloto de Colombia, Universidad Cuenca (Ecuador), Universidad Santa Paula (Costa Rica), Universidad Central de Bolivia.

Así también Universidad Tecnológica de Honduras, Universidad Nacional de Trujillo (Perú) y el Grupo Educacional Anglo Americano. El reconocimiento lo rubrican el presidente de la ODAEE Dr. Carlos Katayama, el director ejecutivo Dr. Francisco Fonseca y la presidenta del comité de evaluación Lic. Katuska Tello.





De la Mano de María
I.N.C.

Saluda a la Asamblea Nacional de Rectores por sus 25 años de intensa actividad en favor de la comunidad universitaria.

DECORACIÓN

- Cortinas
- Persianas
- Alfombras
- Tapices
- Uniformes
- Instalación y Mantenimiento

Visítenos en:
Av. Ayacucho 742, 01, 302
Urb. Los Rosales • Surco
Teléfono: 278-8990
Cel. 999 6 5206 • 995 0 9077
Email: jeulba_u77@ychoo.com



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LOS ANDES

Desde el corazón del Perú Profundo, la Comunidad Uteina saluda a la ANR en sus **Bodas de Plata**, deseándoles muchos éxitos en su labor orientadora del desarrollo académico de las universidades del país.

Dr. David Terrazas Estacio
RECTOR

Nuestras carreras profesionales:

- Agronomía
- Contabilidad
- Derecho
- Educación
- Enfermería
- Ing. Sistemas e Informática
- Ing. Civil
- Ing. Industrias Alimentarias
- Ing. Ambiental y Recursos Naturales
- Turismo Hotelaria y Gastronomía
- Estomatología

Ciudad Universitaria: Av. Perú 700, Abancay
 Central 084-321559 Telefax 084-321181, <http://www.utea.edu.pe>, email: rectorado@utea.edu.pe
 Subsedes: Andahuaylas, Curahuasi, Aymaraes
 Filial: Cusco



Camino a la excelencia

The road to excellence

Universidades buscan fortalecer la gestión académica y administrativa

Universities seek to strengthen the academic and administrative management

Desde su creación, los Consejos Regionales Interuniversitarios (CRI) han tenido como preocupación fundamental la mejora del nivel de las universidades del país. En esa perspectiva, muchas de ellas han redoblado esfuerzos, a fin de conseguir estándares de calidad.

Conscientes de que aún falta un largo camino por recorrer, los presidentes de las CRI (rectores de las universidades) coinciden en que ha habido algunos avances en materia de acreditación y autoevaluación; asimismo, apuntan a la internacionalización.

El presidente del CRI-NORTE, Fernando Castillo Picón, cuenta que su

grupo de trabajo se reúne cada dos meses. Agrega que "entre los requerimientos de las universidades están la aprobación de expedientes para el funcionamiento de Escuelas de Posgrado, reuniones sobre procesos de acreditación y autoevaluación".

El presidente del CRI-CENTRO, Santos Blanco Muñoz, sostiene que hay mucho interés por mejorar el nivel de la acreditación y de la formación profesional: "Estamos recibiendo apoyo de dos expertos del Consejo Nacional de Acreditación de Colombia, dando prioridad a la carrera de Educación y supervisando los trabajos de las ocho universidades del CRI-CENTRO".

Al sur del país, el derrotero es el mismo. "Se aspira a convertir al CRI-SUR en una instancia de acreditación universitaria. La propuesta será alcanzada en junio. Mientras, trabajamos en la implementación de la autoevaluación para lograr la acreditación de la primera casa superior de estudios en Puno", señala su presidenta, Martha Tapia Infantes.

Relaciones clave

Sobre las relaciones internacionales, Tapia Infantes informa que "el trabajo del CRI-SUR y de la Universidad Nacional del Altiplano se centra en esta tarea". Cabe destacar que universidades extranjeras han solicitado ser parte de CRI-SUR, como la Domingo Savio, de Santa Cruz (Bolivia) y una del Brasil.



*Integrantes del CRI-NORTE reunidos en la sede de la ANR
Members of the RIC-NORTH gathered at the headquarters of the NAR*



Por similar camino va el CRI-CENTRO. "Tenemos un convenio con la Universidad de Cartagena (Colombia) y estamos en contacto con universidades de España, Francia y Corea del Sur", afirma Blanco Muñoz.

A nivel Perú, se busca intensificar las relaciones con instituciones regionales, según manifiesta Castillo. "Tenemos uno de los consejos regionales más activos del país, por lo que estamos trabajando en fortalecer el intercambio académico y los eventos académicos regionales", agrega.

Por su parte, el CRI-CENTRO ha entrado en una nueva etapa a partir de la creación de Consorcio de Universidades de la Región Central. En opinión de Blanco, este consorcio contribuirá a afianzar las alianzas estratégicas interuniversitarias y la relación con los gobiernos regionales.

Since its creation, the Regional Inter-university Councils (RIC) has been concerned mainly about the improvement of the general level of the country's universities. In this perspective, many universities have redoubled efforts in order to archive higher quality standards.

Aware of the fact that there is still a

*Martha Tapia, presidenta del CRI-SUR
Martha Tapia, president of the RIC-SOUTH*



*Doctor Iván Rodríguez presidente de la ANR y Santos Blanco, del CRI-CENTRO
Doctor Iván Rodríguez president of the ANR and Santos Blanco, of the RIC-CENTER*



long way to go, the presidents of the RIC (the university rectors) agree that there has been some progress in terms of accreditation and self-evaluation and also point to the internationalization as a result of the councils work.

The president of the RIC-NORTH, Fernando Castillo Picón, and his workgroup meets every two months. He adds that "among the requirements of universities, are the approval of files for the operation of Graduate Schools, and meetings on accreditation and self-evaluation processes".

The president of the RIC-CENTER, Santos Blanco Muñoz, argues that there is much interest in improving the level of accreditation and professional training: "We are receiving support from two experts of the National Accreditation Council of Colombia, prioritizing the career of Education and supervising the work of the eight universities of the RIC-CENTER".

In the south, the course is the same. "The goal is to turn the RIC-SOUTH into an academic accreditation organ. The proposal will be made in June. Meanwhile we will be working on the implementation of the self-accreditation to achieve the accreditation of the first higher educational center of

studies in Puno", refers its president, Martha Tapia Infantes.

Key Relationships

Regarding international relations, Tapia Infantes informs that "the work of the RIC-SOUTH and the Universidad Nacional del Altiplano is focused on this task". She mentions that foreign universities have already applied to become part of RIC-SOUTH like Domingo Savio in Santa Cruz (Bolivia) and a Brazilian university.

The RIC-CENTER goes on the same path "We have an agreement with the University of Cartagena (Colombia) and we have contact with universities in Spain, France and South Korea", says Blanco Muñoz.

In Peru, the objective is to intensify the relations with regional institutions, says Castillo. "We have one of the most active regional councils in the country, so we are working to strengthen academic exchange and regional academic events", he adds.

In turn, the RIC-CENTER has experienced a new stage as of the creation of the Universities Consortium of the Central Region. According to Blanco, this consortium will help consolidating the strategic inter-university alliances and the relationships with the regional governments.



Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión

"La más alta del mundo, con excelencia académica y responsabilidad social"

CARRERAS PROFESIONALES:

- | | |
|------------------------------|-------------------|
| Ing. Civil | Odontología |
| Ing. Sistemas y Cómputo | Enfermería |
| Ing. Minas | • Pasco |
| Ing. Ambiental | • Tarma |
| Ing. Metalúrgica | Obstetricia |
| Ing. Geológica | • Pasco |
| Economía | • Tarma |
| Contabilidad | Agronomía |
| Administración | • Pasco |
| Educación Inicial | • Oxapampa |
| Educación Primaria | • Yanahuanca |
| • Pasco | • Paucartambo |
| • Oxapampa | • La Merced |
| • Yanahuanca | Ind. Alimentarias |
| Educación Secundaria | • La Merced |
| Ciencias de la Comunicación | Zootecnia |
| Derecho y Ciencias Políticas | • Pasco |
| | • Oxapampa |

La UNDAC expresa su reconocimiento a los 25 años de la ANE al servicio de la consolidación de la educación universitaria en el Perú y se compromete a seguir formando profesionales competentes, maduros e innovadores que integren universidad, empresa y sociedad mejorando la calidad de vida de la región y el país.



Edificio Estatal N° 4 s/n San Juan Panpa - Cerro de Pasco. Fax: 083 - 422197
Av. Nicos de Arambar N° 763, Santa Beatriz - Lima. Teléfono: 01 - 1713767
E-mail: rector@undac.edu.pe Cerro de Pasco - Perú

www.undac.edu.pe



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN - TARAPOTO

CARRERAS PROFESIONALES

- ♦ Ingeniería Civil
- ♦ Ingeniería de Sistemas e Informática
- ♦ Ingeniería Agroindustrial (Tarapoto - Juanjuí)
- ♦ Ingeniería Ambiental
- ♦ Agronomía
- ♦ Contabilidad
- ♦ Obstetricia
- ♦ Enfermería
- ♦ Idiomas
- ♦ Educación inicial, Primaria y Secundaria
- ♦ Administración en Turismo
- ♦ Administración
- ♦ Economía
- ♦ Arquitectura y Urbanismo



"Este año des Nuevas Carreras Profesionales"

Ingeniería Sanitaria
Medicina Veterinaria y Zootecnia

www.unsm.edu.pe

Jr. Maynas 177 - Tarapoto. Teléfono: 5222544. Telefax: 524253
Ciudad Universitaria. Teléfono: 524174
Complejo. Teléfono: 521363 / 524442
Facultad de Educación - Rioja. Teléfono: 558129
Facultad de Ecología - Moyobamba. Teléfono: 562458
Facultad de Agronomía Sede Tocache
Municipalidad de Tocache

"SOMOS TU LLAVE PARA TRIUNFAR"

*Saludamos a la ASAMBLIA NACIONAL DE RECTORES
por sus Bodas de Plata*

ESCUELA DE PERIODISMO JAIME BAUSATE Y MEZA *nueva Universidad*

ESTUDIA PERIODISMO

- ✔ Grado académico de Bachiller
- ✔ Título Profesional de Licenciado
- ✔ Educación presencial y a distancia

INFORMES

Jr. Río de Janeiro 523, Jesús María.
Teléfonos: 319-3510 / 319-3500
E-mail: admission@bausate.edu.pe
www.bausate.edu.pe



UNIVERSIDAD
JAIME BAUSATE Y MEZA





Socialmente responsables

Socially responsible

Nuevos aires empiezan a respirarse en el mundo de la RSE

New concepts start floating within the world of MSR



*La niñez es una de las principales destinatarias de las acciones de RSE
Childhood is one of the main beneficiaries of the MSR actions*

En estos tiempos de globalización, las empresas han encontrado en la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) un modelo exitoso de gestión. Mucho más ahora en la era de los tratados comerciales, en donde ser socialmente responsable es imprescindible para lograr convenios internacionales.

Resulta consecuente, entonces, que este modelo se haya extendido en el

programa de las universidades o de las escuelas de negocios, ya que son ellas las que tienen como misión preparar a los futuros empresarios para los nuevos retos laborales.

Evolución RSE

La responsabilidad social comenzó con un criterio de filantropía. Los límites estaban dados por la entrega de dinero. Luego vino la época de las alianzas entre empresas y ONG con miras a

satisfacer ciertas necesidades sociales. Posteriormente, se pasó a lo que se llama ahora Responsabilidad Social Corporativa o Empresarial, que es la contribución a la resolución de problemas sociales con los talentos de los propios cuadros de las empresas.

Según Gustavo Herrero, director ejecutivo del Centro de Investigación de América Latina del Harvard Business School y miembro del Consejo Con-

sultivo de Centrum Católica, se avizora un próximo paso: brindarle más atención a la base de la pirámide, es decir, a los sectores de bajos recursos y, al mismo tiempo, saber cómo abordarlos de manera lucrativa. El precursor de este nuevo paradigma, es C.K. Prahalad, profesor de la Universidad de Michigan.

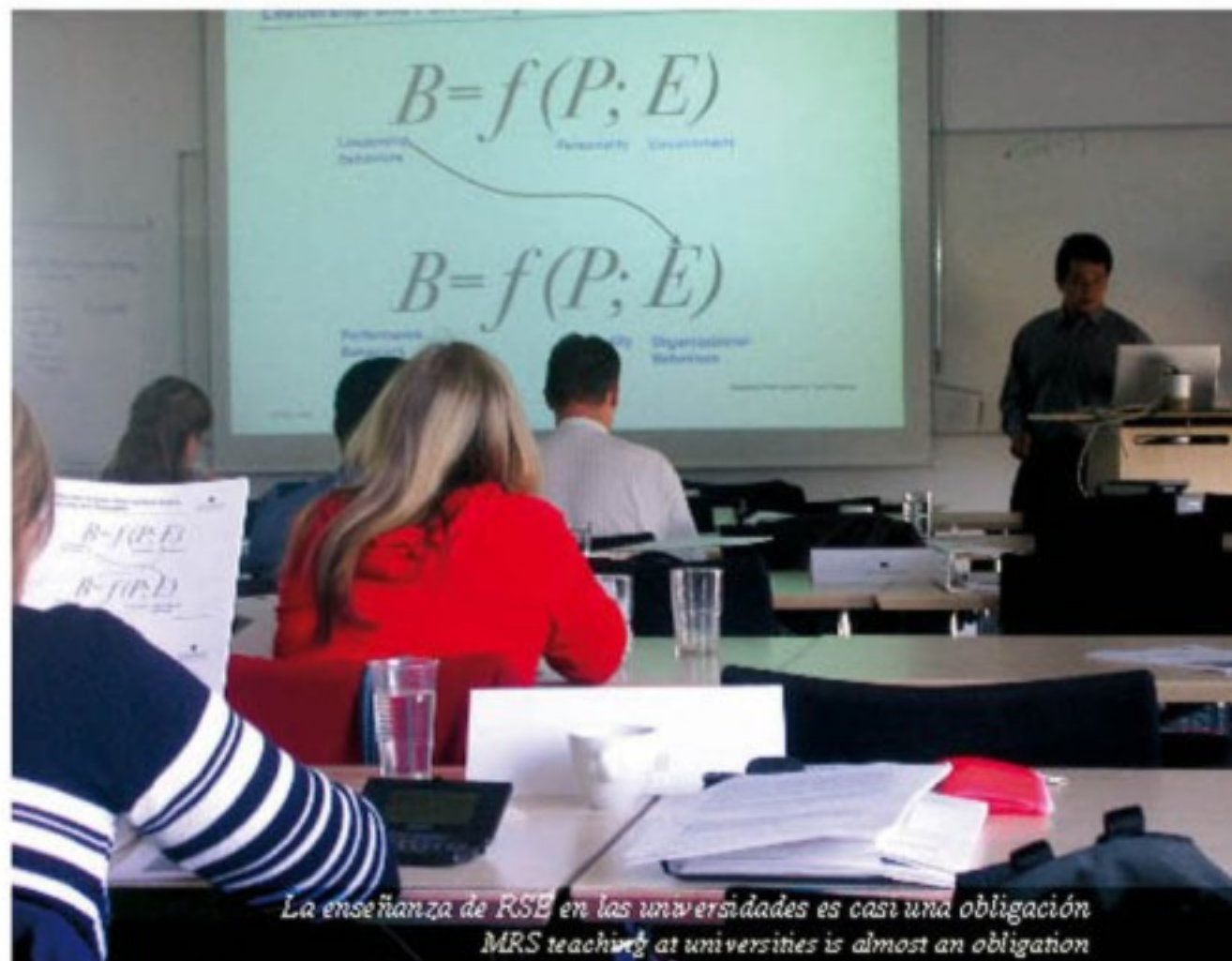
En esa perspectiva, las distintas universidades del mundo están impartiendo la RSE, encabezada por países como Estados Unidos y Reino Unido. Por ejemplo, la Harvard Business School forma parte de una alianza que se llama Social Enterprise Knowledge Network, que se encarga exclusivamente del desarrollo de casos y de la escritura de libros sobre responsabilidad social.

La Universidad del Pacífico es la única entidad peruana que forma parte de esta red mundial. Según Emilio García, profesor de Estrategia Empresarial y Marketing de dicha institución, es posible considerar a esta universidad como la precursora en el Perú en tratar este tema a través de investigaciones que se pueden consultar en la serie Biblioteca de Responsabilidad Social, de su fondo editorial.

“Los profesionales socialmente responsables construyen una ventaja competitiva en su entorno laboral y profesional que los hace deseables como empleados”, afirma García. Agrega que la responsabilidad social es un insumo indispensable para construir profesionales eficientes con capacidad de entendimiento de los fenómenos globales.

In these times of globalization, companies have found within Managerial Social Responsibility (MSR), a successful management model. Especially now in the era of trade agreements, in which being socially responsible is essential to achieve international agreements.

It is consistent then, that this model has spread within the program of universities and business schools, as they are supposed to have the mission of prepa-



ring future entrepreneurs for the new business challenges.

MSR Evolution

Social responsibility started as a criterion for philanthropy. Its limits were established by the disbursement of money. Then the era of partnerships between companies and NGOs, to cover certain social needs began. After that, it came what is now called Managerial or Corporate Social Responsibility, which contributes to solving social problems with the talents found within each company.

According to Gustavo Herrero, Executive director of the Research Center of Latin America at Harvard Business School and member of the Advisory Council of Centrum Católica, the next step is foreseen: to give more attention to the base of the pyramid, that is, the sectors with few resources and, at the same time, to know how to do it lucratively. The pioneer of this new paradigm is C.K. Prahalad, professor at the University of Michigan.

In this perspective the different univer-

sities around the world are teaching MSR, led by countries like USA and UK. For example, the Harvard Business School is part of an alliance called Social Enterprise Knowledge Network, which is in charge exclusively of the development of cases and the writing of books about social responsibility.

The Universidad del Pacífico (UP) is the only institution in Peru that is part of this global network. According to Emilio García, Professor of Business Strategy and Marketing it is possible to consider the UP as the forerunner in Peru for dealing with this issue by means of investigations, which are available in the Biblioteca de Responsabilidad Social, of its publishing house.

“The socially responsible professionals build a competitive advantage in their professional and work environment, which makes them desirable as employees”, says García. He adds that social responsibility is an essential element to create efficient professionals with the capacity to understand the global phenomena.



Universidad Andina del Cusco

La Universidad Andina del Cusco saluda y rinde homenaje a la ASAMBLEA NACIONAL DE RECTORES en el XXV aniversario de su creación "Bodas de Plata", congratulándola efusivamente por su inestimable contribución al desarrollo y a la afirmación del sistema universitario nacional, haciendo votos fervientes por un porvenir pleno de mayores realizaciones.

*Gloria Charca Puente de la Vega
Rectora*

Urb. Ingeniería A-5, Larapa Grande, Distrito de San Jerónimo, Cusco
Telf.: (51-84) 273885, 270874 - Fax: 271438

www.uandina.edu.pe



Escuela Superior Autónoma de Bellas Artes "Diego Quispe Tito" Cusco - Perú

La ESABAC "DIEGO QUISPE TITO" saluda a la ASAMBLEA NACIONAL de RECTORES por sus 25 años de labor ininterrumpida dirigiendo el camino de la Comunidad Universitaria Nacional, con esfuerzo y dedicación y se reafirma en su compromiso como institución académica inspirada en principios éticos y valores estéticos, creadora y difusora del saber y conocimiento, promotora de la transformación y cultura de calidad, dedicada a la formación integral de la persona como artista y docente de arte para que haga del estudio un instrumento de su realización personal y social con libertad de conciencia y expresión.

E
S
A
B
A
C

Forjando
Cultura
Del Cusco
al Mundo

Sede Central: Calle Marqués 271 - Cusco - Perú
Telfs. (084) - 231491 - (084) - 262062 - Fax: (084) - 224432

Filial Trapesio Andino Checacupe:
Calle Túpac Amaru s/n - Canchis - Cusco
Filial Valle Sagrado de los Incas Calca:
Jirón Ucayali s/n - Telf. 202155 - Calca - Cusco
E-mail: info@bellasartescusco.edu.pe



UNIVERSIDAD NACIONAL DE MOQUEGUA

Formando capital humano
COMPETITIVO E INVESTIGADOR
EN CIENCIA Y TECNOLOGIA

- › Gestión Pública y Desarrollo Social.
- › Ingeniería Agroindustrial.
- › Ingeniería de Minas.
- › Ingeniería Ambiental.
- › Ingeniería Pesquera.
- › Ingeniería de Sistemas e Informática.



Admisión: Marzo 2009

Inscripciones
Moquegua: Calle Arce de Saenzaga 4-8-A Teléfono: (053) 463509
Ica: Luis E. Valdez (Pampa Palmadas) Teléfono: (053) 499613
email: correo@unam.edu.pe



*La ingeniería del software es otra de las ramas de investigación de la UNI
Software engineering is another research career of the UNI*



Por / By:
Mg. Aurelio Padilla*

Apuesta segura

A sure Bet

La UNI impulsa investigaciones para mejorar la calidad de vida del país

The UNI promotes research to improve the quality of life of the country

La innovación en ciencia y tecnología contribuye al crecimiento económico de un país. Para conseguirla es importante contar con ingenieros calificados que prioricen la investigación.

Conocedora de esta realidad, la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI) cuenta con más de 60 líneas de investigación interdisciplinaria que buscan mejorar la producción y la calidad de vida en el Perú.

Estas líneas de investigación inclu-

yen tecnologías para el tratamiento de aguas residuales, ciencias de los materiales, energías renovables, prevención y mitigación de desastres y mejoramiento de transporte urbano. Igualmente, microelectrónica, remediación ambiental, mecatrónica, electroquímica, ingeniería de software e hidrocarburos.

Valioso apoyo

El Fondo para la Innovación, la Ciencia y Tecnología apoya los proyectos de investigación como el del ingeniero

Rafael Espinoza, que está desarrollando propuestas para mejorar el confort de las comunidades campesinas que viven por encima de los 3 mil metros de altitud, mediante técnicas de diseño bioclimático y uso de energías renovables. El proyecto se ejecuta en Puno y Ayacucho.

Igual ocurre con el doctor Juan Rodríguez, catedrático de Física, que está elaborando sistemas de tratamiento para reducir elementos tóxicos en aguas de usos agropecuarios y agroindustriales en la región Tacna.



De otro lado, la nueva sede del Centro de Tecnologías de Información y Comunicaciones (CTIC) se hizo realidad gracias al aporte de dos millones 800 mil dólares de la Agencia de Cooperación Internacional de Corea (KOICA). El edificio de tres pisos está destinado a la investigación especializada en el desarrollo de software y tecnologías de la información.

El CTIC desarrolla, entre otras, investigaciones para la construcción de un pequeño satélite denominado Chasqui I con la colaboración de expertos alemanes y coreanos. Su lanzamiento será un gran avance en el desarrollo científico del país.

Resultados

La investigación surge de las necesidades del hombre por conocer, saber y hacer. Esto es claro para la UNI, que en el 2008 ganó financiamiento para cinco proyectos de equipamiento a laboratorios de investigación por un monto de 500 mil dólares. Entre ellos destaca el proyecto de desarrollo de conocimientos, para investigar la manera más apropiada de producir nanopartículas de materiales de interés comercial.

Pero como no hay investigación sin posgrado, la UNI busca ofrecer posgrados válidos en el país y en Europa. Por ello, se encuentra estableciendo convenios académicos con universidades francesas. Además, 90 de sus alumnos cursa maestrías y doctorados en Europa.

Innovation in science and technology contributes to the economic growth of a country. To achieve this, it is important to have qualified engineers who prioritize research. Aware of this reality, the UNI has more than 60 interdisciplinary research lines which seek to improve production and quality of life in Peru.

These lines of research include technologies for sewage treatment, material sciences, renewable energy, disaster prevention and mitigation and improvement of urban transport. Likewise, they have research lines such as micro-electronics, environmental remediation, me-

chatronics, electrochemistry, software engineering and hydrocarbons.

Valuable support

The Fund for Innovation, Science and Technology supports research projects, such as that of the engineer Rafael Espinoza, who is developing proposals to improve the life quality of rural communities who live 3.000 meters above sea level, by means of bioclimatic design techniques and the use of renewable energy. The project is being implemented in Puno and Apacurcho.

In the same way, Dr. Juan Rodríguez, Physics professor, is developing treatment systems to reduce toxic elements from water used in agriculture and agro-industrial production in Tacna.

On the other hand, the new headquarters of the Information and Communication Technologies Center (CTIC) is a reality, thanks to the contribution of 2.800.000 U.S. dollars from the International Cooperation Agency of Korea (KOICA). The three-story building is intended for specialized research in software and information technology development.

The CTIC conducts research for the construction of a small satellite called Chasqui I, with the help of German and Korean experts. Its launch will be a breakthrough for the scientific development of the country.

Results

Research arises from the humans need to know, understand and create. This is clear to the UNI, which, in 2008 won five projects for the equipment of research laboratories for 500.000 U.S. dollars.

Among these projects stand out the development of knowledge, used to investigate the best way to produce nanoparticles from materials of commercial interest.

However, as Master's degrees do not exist without research, the ones offered by the UNI are valid within the country and Europe. In this sense, the UNI is establishing academic agreements with French universities. Moreover, 90 of its students are taking Masters and Doctorates in Europe.

*** Rector de la UNI**

*** UNI rector**



*La UNI elabora un sistema para evitar toxicidad de aguas destinadas al agro
The UNI is developing a system to eliminate toxicity from waters used within the agro industry*

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
Formando líderes con valores

Campus Lima

Admisión
08
Marzo

359-0099

www.upeu.edu.pe




Carreras

- Administración
- Arquitectura
- Ciencias de la Comunicación
- Contabilidad
- Contabilidad y Finanzas
- Educación:
 - Inicial y Preinicial
 - Primaria
 - Lingüística e Inglés
 - Matemática e Informática
 - Educación Musical y Artes
- Enfermería
- Marketing y Negocios Internacionales
- Nutrición Humana
- Ingeniería Ambiental
- Ingeniería de Alimentos
- Ingeniería Civil
- Ingeniería de Sistemas
- Psicología
- Teología con mención en:
 - Liderazgo Eclesiástico
 - Música
 - Psicología Pastoral
 - Salud Pública

CARRERAS TÉCNICAS:

- Asistencia Gerencial Bilingüe
- Informática Empresarial

• LIMA • BURECA • TARAPOTO

Maestrías y Doctorados

Maestría en Educación

- Con mención en:
- ✓ Investigación y Docencia Universitaria
 - ✓ Administración Educativa
 - ✓ Psicología Educativa

Maestría en Administración de Negocios

- Con mención en:
- ✓ Gestión Empresarial
 - ✓ Administración de Personal

Maestría en Ciencias de la Familia

- Con mención en:
- ✓ Terapia Familiar
 - ✓ Consejería Familiar

Maestría en Ingeniería

- Con mención en:
- ✓ Dirección y Gestión de Tecnologías de Información

Maestría en Liderazgo

Maestría en Salud Pública

Maestría en Teología

- Con mención en:
- ✓ Sagrada Escritura
 - ✓ Liderazgo y Administración Eclesiástica
 - ✓ Acompañamiento Pastoral y Familiar

Maestría en Enfermería

- Con mención en:
- ✓ Salud del Adulto

Doctorado en Teología

- Con mención en:
- ✓ Evangelización y Crecimiento de Iglesia
 - ✓ Acompañamiento y Atención Pastoral
 - ✓ Liderazgo y Administración Eclesiástica
 - ✓ Teología de Misión y Misionero

Doctorado en Educación

- Con mención en:
- ✓ Administración Educativa
 - ✓ Currículo y Docencia

UNIVERSIDAD NACIONAL
"SANTIAGO ANTÚNEZ DE MAYOLO" **31 años**

La Universidad Nacional "Santiago Antúnez de Mayolo", saluda a la Asamblea Nacional de Rectores al cumplir 25 años de labor incansable en favor de la Educación Superior del país. De la misma manera, renovamos nuestro compromiso de seguir trabajando juntos para el bienestar y el desarrollo de los pueblos.

Nuestras Carreras

- Ingeniería Ambiental
- Ingeniería Sanitaria
- Matemática
- Ingeniería de Sistemas e Informática
- Estadística e Informática
- Enfermería
- Ginecología
- Economía
- Contabilidad
- Administración
- Turismo
- Ingeniería Agrícola
- Agronomía
- Ingeniería Civil
- Ingeniería de Minas
- Derecho y Ciencias Políticas
- Ingeniería de Industrias Alimentarias
- Primaria y Educación Bilingüe Intercultural
- Idioma Extranjero: Inglés
- Comunicación Lingüística y Literatura
- Matemática e Informática
- Ciencias de la Comunicación
- Arqueología

Escuela de Postgrado
6 maestrías - 16 Menciones - 3 Doctorados

Av. Centenario 280 Telfax: (043) 421399 - Apartado 70
e-mail: postmaster@unasm.edu.pe
Huancayo - Arequipa - Puno

Reservados los Derechos

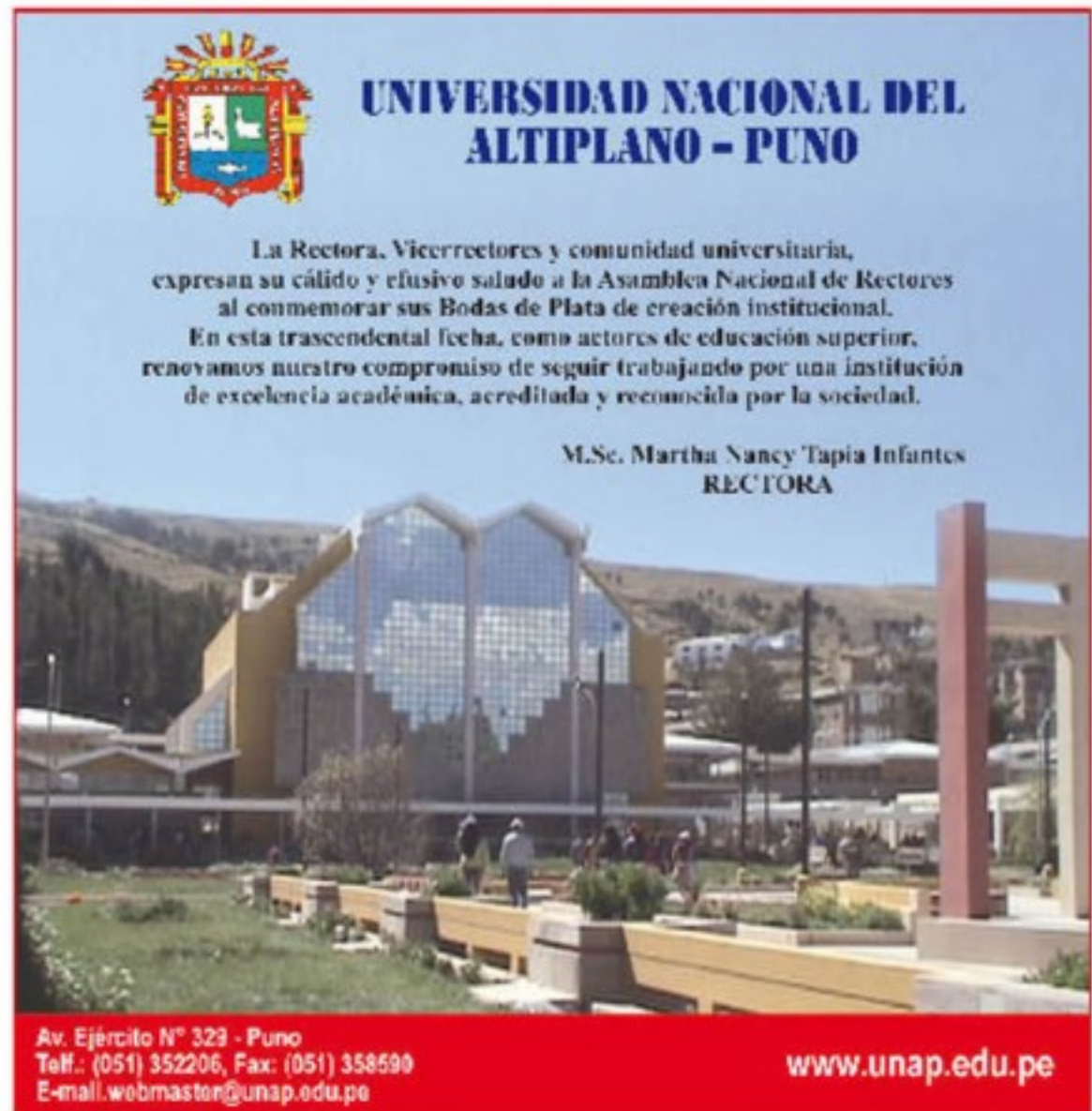
UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO - PUNO

La Rectora, Vicerrectores y comunidad universitaria, expresan su cálido y efusivo saludo a la Asamblea Nacional de Rectores al conmemorar sus Bodas de Plata de creación institucional. En esta trascendental fecha, como actores de educación superior, renovamos nuestro compromiso de seguir trabajando por una institución de excelencia académica, acreditada y reconocida por la sociedad.

M.Sc. Martha Nancy Tapia Infantes
RECTORA

Av. Ejército N° 323 - Puno
Telf.: (051) 352206, Fax: (051) 358590
E-mail: webmaster@unap.edu.pe

www.unap.edu.pe





Saber sin fronteras

Knowledge without borders

Estudiar en una universidad extranjera desarrolla potencialidades para afrontar con éxito los retos del mercado laboral

Studying at a foreign university develops the potential to successfully face the challenges of the labor market

En el Perú, la experiencia de estudiar en el extranjero parece ser una opción bastante limitada, ya sea por el costo o por el desconocimiento de un segundo idioma. En cambio, en otros países, pasar por lo menos un semestre estudiando fuera del territorio nacional, es una obligación.

“En el Perú, algunas universidades apuestan por la internacionalización, por considerarlo muy importante para sobrevivir en un mundo globalizado”, dice Sheyla Salazar, coordinadora de la Oficina de Relaciones Internacionales de la Universidad del Pacífico.

Por su parte, Faiz D. Kunaev, director de la organización Representación de Universidades de Rusia para América Latina, sostiene que la experiencia académica internacional es vital. “Los

alumnos extranjeros de las universidades rusas participan con artículos en publicaciones científicas estudiantiles, en libros y en monografías. Eso garantiza la calidad en la formación universitaria”, agrega.

A los estudiantes, lo aprendido fuera del país les sirve para comparar y aplicar lo aprendido. “En muchas ocasiones, ellos tienen la posibilidad de tomar cursos que no son ofrecidos por su universidad de origen o especializarse en determinados temas o áreas”, añade Salazar.

Kunaev puntualiza que la creencia de que para estudiar en el extranjero es obligatorio conocer a profundidad el idioma del país destino, no es del todo cierto. “En las universidades rusas, por ejemplo, a los alumnos extranjeros se

les enseña el idioma desde el nivel cero en el primer semestre”.

In Peru the experience of studying abroad seems to be a very limited option, whether for the costs or the lack of knowledge of a second language. In other countries, spending at least one semester studying outside their national territory is required.

“In Peru, some universities are betting on internationalization, considered very important for the survival in a globalized world”, says Sheyla Salazar, coordinator of the International Relations Office at the Universidad del Pacífico.

On the other hand, Mr Faiz Kunaev, Director of the Representation of Russian universities to Latin America, argues that international academic experience is vital. “Foreign students from Russian universities are involved in the creation of student articles published in scientific journals, books and as monographs. That ensures the quality of the university education”, he adds.

For students, the lessons learned abroad help them to compare and apply what they have learned. “In many occasions, students have the opportunity to take courses not offered by their home university or specialize in specific subjects or areas”, Salazar comments.

Kunaev emphasizes that the belief that in order to study in a foreign country, the deep knowledge of its language is essential, is false. “In Russian universities for example, foreign students are taught the language from level zero starting from the first semester”.

*Estudiar en el extranjero fortalece las capacidades
Studying abroad reinforce our capabilities*





Universidad Ricardo Palma

Formamos seres humanos para una cultura de paz



Saluda a la Asamblea Nacional de Rectores (ANR)

por sus 25 años de exitosa trayectoria al servicio de las universidades y, a través de ellas, a la educación universitaria del Perú.



www.urp.edu.pe

Administración y Gerencia • Administración de Negocios Globales • Arquitectura • Biología • Contabilidad y Finanzas • Economía • Enfermería • Ingeniería Industrial • Ingeniería Informática • Ingeniería Mecatrónica • Medicina Humana • Medicina Veterinaria • Psicología • Traducción e Interpretación • Turismo, Hotelería y Gastronomía • **Nueva Carrera: Derecho y Ciencia Política**

Cepre[®]
descubre que llevas dentro

www.uss.edu.pe

INICIO DE CLASES
26 DE ENERO



Alternativas Profesionales

administración / arquitectura / contabilidad / ciencias de la comunicación / derecho
educación inicial / educación primaria / enfermería / idiomas / ingeniería civil
ingeniería industrial / ingeniería mecánica - eléctrica / ingeniería de sistemas
ingeniería agroindustrial y comercio exterior / psicología / turismo y negocios / urbanismo

Visítanos o comunícate con nosotros

Av. Luis González 2004 / Teléfono: 482619 - 461621
Km. 5 carretera a Miraflores / Teléfono: 49 1637



Inglés para exportar

English to export

Euroidiomas presenta un abanico de posibilidades para aprender Inglés

Euroidiomas offers several options to learn English

Aldo Lazo del Carpio, director General de Euroidiomas.
Aldo Lazo del Carpio, General Director of Euroidiomas.



dice Aldo Lazo del Carpio, Director General de Euroidiomas.

Concretar Negocios

Los programas de inmersión son una excelente alternativa para aquellos exportadores que deban asistir rápidamente a una feria internacional en el extranjero. Con una o dos semanas de estudio intensivo del inglés los participantes estarán preparados para realizar mejor sus negociaciones.

El inglés On Line es también una alternativa para llegar masivamente a sus empresas, sobretodo si las sedes se encuentran alejadas de las grandes ciudades, como por ejemplo las empresas mineras. Además el costo es bastante asequible.

“Nuestro objetivo es tratar de satisfacer la cada vez mayor demanda del idioma en Lima y provincias”, afirma Lazo del Carpio.

Euroidiomas, institución con 25 años de experiencia en la enseñanza del idioma inglés, cuenta con siete sedes en diferentes distritos de Lima, de las cuales dos están en grandes Centros Comerciales, como el Mega Plaza y Plaza Lima Sur. Acaba de adquirir para su sede central un amplio edificio, que se encuentra actualmente en remodelación y cuya inauguración se ha previsto para el mes de Abril.

English is considered as the Language of Business. If you wish to export or achieve a business abroad, knowing this language very well is essential. Aware of this reality, Euroidiomas offers especial and innovative programs so that businessmen can increase their exports through this language.

The seven a.m. programs allow businessmen to study English very early and return to their places of work one hour later. In the same way, the In

House programs are presented as an alternative for companies who want to train their employees on the use of English language, without leaving their offices.

“We have designed the programs according to the companies’ needs. We have programs and agreements with over 100 of the most important companies within the country. Likewise, several state companies, ministries and non-governmental institutions are training their staff at Euroidiomas”, says Aldo Lazo del Carpio, General Director of Euroidiomas.

Achieving new businesses

Immersion programs are an excellent choice to those exporters who have to attend an International Fair abroad in short time. With only one or two weeks of intensive study of the English language, these participants will be prepared to perform their negotiations in a better way.

On line English is also an alternative to reach their companies massively, especially if their headquarters are far from the big cities, as it is the case of the mining companies. Moreover, the costs are very accessible.

“Our objective is to satisfy the increasingly demand for English language in Lima and provinces”, affirms Lazo del Carpio.

Euroidiomas has 25 years of experience in the teaching of English language. It has seven premises in Lima, two of them located at big Shopping Centers such as Mega Plaza and Plaza Lima Sur. Euroidiomas has just acquired a large building for its head office, which is currently being remodeled. Its opening is scheduled for April.

El Inglés es considerado el Idioma de los Negocios. Si se quiere exportar o negociar en el exterior, dominarlo es imprescindible. Conocedor de esta realidad, Euroidiomas presenta programas especiales e innovadores para que, con la ayuda del inglés, puedan incrementar sus exportaciones.

Los programas de las siete de la mañana ofrecen la posibilidad de que los ejecutivos estudien muy temprano y puedan regresar una hora después a sus empresas. Igualmente los programas In House son una alternativa para que puedan capacitar a su personal en el idioma inglés, sin tener que salir de sus oficinas.

“Diseñamos los cursos a la medida de las necesidades de las empresas. Tenemos programas y convenios con más de cien de las empresas más importantes del país. De igual manera numerosas empresas estatales, ministerios e instituciones no gubernamentales vienen capacitando a su personal en Euroidiomas”,

Inicio sus actividades un 15 de octubre de 1958 como Instituto Libre de Periodismo y 50 años después la Escuela de Periodismo Jaime Bausate y Meza consiguió la denominación de Universidad. La Ley respectiva fue aprobada por el Congreso de la República el 16 de octubre del 2008 y promulgada por el presidente de la República Alan García Pérez.

El doctor José Casiano Collazos, director general de la Bausate y Meza, afirma que desde su fundación como Escuela, la institución forma profesionales competentes e idóneos para enfrentar los retos del futuro.

“Si nuestra Casa de Estudios asume el compromiso de promover el conocimiento, de transmitirlo y aplicarlo, el bausatino asume a su vez cuatro responsabilidades: alimentar su espíritu de persistencia por aprender, inquietud por la investigación, voluntad de servicio a la comunidad y lograr la excelencia profesional”, enfatiza.

Humanista e innovadora

UNCP cumple 50 años de intensa vida institucional, académica y científica

Gracias a su moderna infraestructura y sólida organización académica, la Universidad Nacional del Centro del Perú

(UNCP) atiende a más once mil estudiantes en la provincia de Huancayo y sus sedes de Junín, Tarma y Satipo.



Universidad de periodismo

Aspirantes a periodistas profesionales tienen una nueva opción para su formación

La hoy Universidad de Periodismo Jaime Bausate y Meza, le debe su nombre a un periodista autodidacta, nacido en Extremadura (España), en 1765, y cuyo verdadero nombre fue Francisco Anto-

nio Cabello y Mesa. En la actualidad, este centro de formación periodística tiene 1,208 estudiantes y funciona con todos los deberes y derechos que tienen las universidades del país.

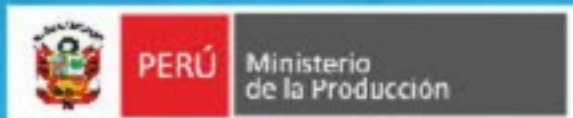
Pero además de ello afronta grandes retos, como la responsabilidad social, y la lucha contra la pobreza, la exclusión y el deterioro del medio ambiente.

Desde el año pasado la UNCP forma parte de la Red Peruana de Universidades que permite a los alumnos y docentes interactuar durante un semestre a través de mentorías y pasantías. De otro lado, sus distintas facultades ya iniciaron el proceso de acreditación, que busca una universidad competitiva y de excelencia.

Asimismo, docentes de la facultad de Agronomía de la UNCP ejecutan el megaproyecto “Monitoreo de la calidad de agua, suelo y aire del valle del Mantaro”, cuyo objetivo es controlar y garantizar el cumplimiento de las medidas de prevención y mitigación establecidos por la Organización Mundial de la Salud referido a los niveles de contaminación de los suelos, agua y aire en el valle del Mantaro. Como se puede ver, no son pocos los logros de la UNCP en este medio siglo de existencia.

PERÚ: Primera FERIA Internacional especializada en Acuicultura

Co-organiza:



2009 Expoacuicola

05 y 06 de Marzo del 2009

Club Regatas Unión, La Punta, Callao - Perú

Toda la tecnología aplicada para la Acuicultura, estará presente en la más importante Exhibición Especializada; brindando diversas soluciones e innovadoras propuestas para el desarrollo de una Acuicultura sostenible.

INGRESO LIBRE

Exhibición Tecnológica

(Maquinaria, Equipos, Suministros, Servicios)

¡Pre-inscribete como Visitante!

www.targetcomunicaciones.com.pe/expoacuicola

Organiza:



Patrocinador:



Informes:

Teléfono: (+511) 564-8851

Fax: (+511) 564-1856

Nextel: 426*2419

E-mail: expoacuicola@targetcomunicaciones.com.pe

Asociadores:



Medios de Difusión:



Colaboradores:





There are foods that are consumed as natural as the ones offered by nature: fruits, vegetables, meat, fish and eggs, among others. Other types of food require major processing before their consumption: yogurt, juices, canned food, pasta, etc. The food processing industry takes care of these processes.

Precisely, Gustavo Rivera specializes in this kind of process, who, until two years ago was in charge of the production management of an important production company in the food processing industry. Today, he is the operations manager in a new company: Native & Natural Foods Suppliers.

"There was a specific market niche for gourmet food, due to the growth of Peruvian gastronomy, and their use of raw materials. In the case of

Delicias envasadas

Bottled delicacies

La industria alimentaria sigue creciendo en el Perú, impulsado por la gastronomía

The food industry continues growing in Peru thanks to gastronomy

Existen alimentos que se consumen tal y como los brinda la naturaleza: frutas, verduras, carnes, pescados, huevos, entre otros. Otros alimentos necesitan una transformación importante para su consumo: yogures, zumos, conservas, pastas, etc. De esos procesos se ocupa la industria alimentaria.

Precisamente en estos procesos se especializa Gustavo Rivera, quien hasta hace dos años ocupaba la gerencia de producción de una importante empresa de industrias alimentarias. Hoy es el gerente de Operaciones de una nueva empresa: Native & Natural Foods Suppliers.

"Había un nicho de mercado específico para los alimentos gourmet, debido al crecimiento de la gastronomía peruana, así como sus insumos. En el caso de los alimentos gourmet, aparecieron

tiendas específicas que ofrecían dichos productos", recuerda Rivera.

Crecimiento y seguridad

Rivera afirma que para el proceso industrial contratan a una fábrica y le dan las fórmulas para que elabore los productos. "Esta fábrica cuenta con el sistema HACCP, así como el certificado de Buenas Prácticas de Manufacturas. Nosotros supervisamos todo el proceso", agrega.

Entre los proyectos de Native & Natural Foods Suppliers, están el contar con una planta de producción propia en este año, para poder manejar los procesos de producción de las distintas líneas de productos, entre las que destacan las salsas peruanas y las líneas de mermeladas. A mediano plazo también espera ingresar a Canadá, a Singapur y a Australia.

gourmet foods, specialized stores which offered these products appeared", recalls Rivera

Growth and safety measures

Rivera confirms that for the industrial process they hire a factory and provide it with the formulas to elaborate the products. "This factory uses the HACCP system, as well as the Certificate of Good Manufacturing Practices. We monitor the whole process", he adds.

Among the projects of Native & Natural Foods Suppliers are: to obtain its own production plant this year, to manage the production processes of diverse product lines, which include the Peruvian sauces and jams. In the medium term, it is also expecting to enter into Canada, Singapore and Australia



Respaldo a la minería

Support to the mining industry

Compañía Buenaventura espera mayor decisión política del Estado para impulsar inversión minera

Compañía Buenaventura expects political decision from the State to promote mining investment

La convulsión provocada por la crisis financiera en el mundo, ha tenido una gran repercusión en importantes sectores como el minero, al punto que se habla de paralización de proyectos de exploración. No es el caso de la Compañía de Minas Buenaventura que, sin embargo, espera medidas que no dificulten más el inquietante panorama de las inversiones de este dinámico sector.

El vicepresidente de la compañía, Carlos Gálvez, afirma que han hecho un trabajo correcto para enfrentar la crisis: "En una situación como esta, es importante invertir. Proyectos hay, pero el

Estado debe dar el respaldo político". En ese sentido, insta a agilizar los proyectos mineros de exploración aurífera Tartahuatay y La Zanja, ubicados en Cajamarca.

Proyectos en marcha

"Sería una bendición para el Perú desarrollar estos proyectos, porque el oro tiene un precio competitivo, da oportunidades de trabajo, genera divisas y generará tributos", agrega. El inicio de operaciones de ambos proyectos está previsto para el primer trimestre del año 2010 y demandará una inversión de 115,8 millones de dólares.

A Tartahuatay y a La Zanja se suman los proyectos energéticos Central Hidroeléctrica Marañón (Huánuco) y Central Hidroeléctrica Huarza (Lima). La inversión ascendería a 600 millones de dólares. "El proyecto hidroeléctrico Huarza esperamos iniciarlo el primer trimestre de este año. La construcción de Marañón está previsto para el tercer trimestre", señala.

Buenaventura registró en el tercer trimestre del 2008, ganancias netas de 195,3 millones de dólares, 4% más respecto al mismo período del 2007. "Esto se debe, principalmente, a la venta de mayores volúmenes de oro



y de plata, siendo lo contrario en el caso del estaño, zinc y cobre", explica Gálvez.

The upheaval caused by the global financial crisis, has had a major impact on key sectors such as mining to a point where several companies are talking about stopping further exploration projects. That is not the case for the Compañía de Minas Buenaventura; however, it expects political measures which help facilitating the disturbing investments panorama in this dynamic sector.

The company's Vice President, Carlos Gálvez points out that they have done a good job to face the crisis: "In a situation like this, it is important to invest. There are projects, but the State should give political support". In this sense, he urges expediting the development of the gold exploration mining projects Tantaquatay and La Zanja, located in Cajamarca.

Ongoing projects

"It would be a blessing for Peru to develop these projects, because gold has a competitive price, generates job opportunities and foreign currency and will generate taxes", he states. The beginning of operations on both projects is scheduled for the first quarter of 2010 and will require an investment of 115.8 million dollars.

The energy projects, namely, Hydroelectric Plants Marañón (Huánuco) and Huanza (Lima), have joined The Tantaquatay and La Zanja projects. The investment would rise to 600 million dollars. "We hope to start the hydroelectric project Huanza by the first quarter of this year. The construction of Marañón is scheduled for the third quarter", he says.

By the third quarter of 2008, Buenaventura showed net profits of 195.3 million dollars, that is, 4% more than in the same period 2007. "This is due, mainly, to the sales of greater volumes of gold and silver, whereas the opposite happens in the case of tin, zinc and copper", explains Gálvez.

Balance minero

Mining Balance

Según proyecciones del Ministerio de Energía y Minas, las exportaciones mineras, al cierre del 2008, llegarían a 19 200 millones de dólares, un 10,8% más con relación al 2007. Por lo pronto, se sabe que hasta noviembre, los envíos totalizaron 17 419 millones de dólares, un 11,7% más que similar periodo anterior.

En la bolsa total de exportaciones peruanas, la minería representó el 59,4%. Asimismo, llegó a representar más del 50% de la recaudación total por Impuesto a la Renta de Tercera Categoría del 2007.

Ante un escenario de crisis internacional, el presidente de ADEX, José Luis Silva Martinot, estima que los precios de los minerales se estabilizarán en niveles que no llegarán a afectar a nuestras empresas mineras y que, por lo tanto, les permitirían mantener o incrementar sus volúmenes de producción.

De otro lado, diversos analistas concuerdan que la evolución de las cotizaciones dependerá del comportamiento de economías como China, que es uno de los principales importadores mundiales de metales.

According to projections made by the Ministry of Energy and Mines, mining exports would reach 19,200 million dollars at the end of 2008, 10.8% more regarding the year 2007. Meanwhile, it is known that, until November, shipments totalized 17 419 million dollars, that is, 11.7% more than in the previous period.

Of the total value of Peruvian exports, mining accounted for 59.4%. Likewise, it represented over 50% of total revenues regarding the Income Tax of Third Category of 2007.

Given a panorama of global economic crisis, the president of ADEX, José Luis Silva Martinot, estimates that mineral prices will stabilize in a way that they will not affect our mining companies and therefore, will allow them to maintain or increase their production volumes.

Moreover, several analysts agree that the evolution of quotations depends on the performance of economies such as China, which is one of the world's largest importers of metals.





Una de las empresas dedicadas a la joyería que más ha exportado durante 2008, es Línea Nuova. El año pasado se ubicó entre las cinco más grandes exportadoras del sector. Su actividad principal es la producción de estampados de joyas en oro de 14 kilates y plata de 25 kilates. Rider Noriega, gerente de Producción, cuenta que iniciaron sus actividades en 1981, produciendo joyería nacional con lo último de la tecnología italiana. “Toda nuestra producción sale al extranjero directa o indirectamente”, indica.

Luego del boom pasajero que se dio en los 90 por la alta demanda de ‘cadenas cordón’ en Estados Unidos, vino la caída de precios por el exceso de oferta y muchas empresas desaparecieron por la gran competencia. Línea Nuova fue una de las pocas que sobrevivió.

“Antes, por la ‘cadena cordón’, que es un tipo de cadena que se teje y suelda ma-

Joyas del Perú

Peruvian Jewelry

Exportadores de joyería buscan nuevos clientes ante inestabilidad económica mundial

Jewelry exporters seek new customers given the global economic instability

tualmente, te pagaban muy bien. Y era tan fácil de hacer, que no se necesitaba de una fábrica, solo de un taller. El problema surgió cuando la oferta superó la demanda”, afirma Noriega. Fue entonces que decidieron centrarse en los estampados de joyas, es decir, más en los dijes de los collares que en la cadena en sí.

De cal y arena

Los años 2006 y 2007 fueron de suma importancia para Línea Nuova, pues no solo tuvo altos ingresos, sino que abrió

nuevos mercados. Pero en el 2008 la crisis en Estados Unidos los afectó notablemente debido a que el 70% de su producción se dirige hacia ese país. “Vendimos 40% menos respecto del 2007. Y es que la joyería no es un gasto indispensable. Uno compra joyas cuando tiene capacidad o dinero adicional. Definitivamente, si falta dinero no vas a dejar de comer para comprar una joya”, explica.

Para afrontar con éxito el 2009, la empre-





sa ha empezado a adaptar sus productos a la demanda del mercado. De esa manera, joyas de 5 gramos tratarán de hacerlo en 2,5 gramos, a fin de reducir los precios para el consumidor final. Noriega añade que también exploran el ingreso a Japón, Colombia, Chile y Venezuela.

One of the companies in the jewelry industry that has exported the most during 2008 is the company Línea Nuova. Last year it ranked among the five largest exporters within the sector. Its main economic activity is the production of jewelry printings in 14 carat gold and 25 carat silver. Rider Noriega, Production Manager, tells that this company started its activities in 1981, by producing national jewelry with the latest technology from Italy. "All our production goes abroad, directly or indirectly", indicates Noriega.

After the temporary boom in the 90's for the high demand of 'woven chains' in the U.S.A., prices fell down due to the offer surplus. Consequently, many companies disappeared as a result of fierce competition. Línea Nuova was one of the few companies that survived.

"In earlier times, the 'woven chain', which is a type of chain that is woven and welded by hand, was much quoted. And it was so easy to produce that it was not necessary a factory, but an atelier. The problem arose when the offer exceeded the demand", says Noriega. It was then decided to focus on jewelry printed fabrics, i.e. trinkets instead of necklaces or the chains itself.

Positive and negative

The years 2006 and 2007 were very important for Línea Nuova, since they not only obtained higher incomes, but also opened new markets. However, in 2008 the crisis in the United States affected them significantly, since 70% of its production goes to that country. "We sold 40% less than in 2007. And jewelry is not an indispensable item, people buy jewelry when they can and have money. Let's face it, if you are short on money you are not going to stop eating to buy jewelry", he explains.

To be successful in 2009, the company has started adapting their products to the market demand. In this way, jewelry of 5 grams will now be made with 2.5 grams to reduce costs for the

final consumer. Noriega also mentions that the company is exploring the possibility of entering the Japanese, Colombian, Chilean and Venezuelan markets.

Con altibajos

Ups and downs

Para el presidente del sector Joyería, de Pymeadex, Juan Pacheco, la falta de competitividad de la joyería peruana, provocada por algunos sobrecostos, así como por la crisis económica en Estados Unidos, han tenido sus efectos en las exportaciones de este sector. "El costo de los equipos especiales que usan los pequeños empresarios para transformar sus insumos se eleva mucho por los impuestos que tienen que pagar en Aduanas para ingresarlos al país", explica Pacheco.

For the president of the jewelry industry in Pymeadex, Juan Pacheco, the lack of competitiveness of Peruvian jewelry, caused by cost overruns, as well as by the economic crisis in the United States, have had their effects on the exports in the sector. "The cost of special equipment used by small businesses to transform their inputs is very high due to the taxes they have to pay in Aduanas to import the materials", says Pacheco.



Los envíos del sector Joyería, entre enero y agosto del 2008, ascendieron a 39 millones 917 mil dólares, un 7% menos que similar período del 2007, cuando se exportó por 41 millones 437 mil dólares. Pese a la crisis, Estados Unidos sigue siendo el principal comprador, con el 93% de participación, aunque si se compara con los primeros ocho meses del 2007, eso significa una contracción de 11%. Otros destinos de la joyería peruana son Italia, Bolivia, España, Reino Unido, Honduras y Alemania.

The exports of the jewelry industry, between January and August 2008, amounted to 39.917 million dollars, that is, 7% less than in the same period of 2007, when exports amounted to 41.437 million dollars. Despite the economic crisis, the U.S. is still the main purchaser, with a 93% share, although, if compared to the share in the first eight months of 2007, that would mean a contraction of 11%. Other export destinations for Peruvian jewelry are Italy, Bolivia, Spain, UK, Honduras and Germany.

A calzar el mundo

To provide the world with shoes

Empresas del sector calzado buscan nuevos mercados para contrarrestar los efectos negativos de la crisis mundial

Companies within the footwear sector seek new markets to compensate for negative effects of global financial crisis



El Grupo Atlas instaló su planta de producción, una de las más grandes de Sudamérica, en el distrito de Chosica, en 1960. Desde entonces, ha venido consolidándose como una de las principales empresas exportadoras de calzado del país. Su éxito se ve reflejado en los 10 millones de pares que produce al año, destinados, directa e indirectamente, a 20 países.

“En el primer trimestre del 2009 le venderemos a Tiendas Coppel, de México, el comercializador de calzado

más grande de ese país, por unos 350 mil dólares”, adelanta Jorge Aramburú, gerente general del Grupo Atlas. Los productos serán distribuidos en 750 puntos de venta.

Oferta y mercados

Los principales productos del Grupo Atlas consisten en calzados de lona con suela vulcanizada de caucho, de lona con suela de PVC y full plástico, ‘slaps’ de caucho y eva. Igualmente, aunque en menor escala, calzado para la industria. Sus clientes son dueños de reconocidas

marcas: Disney, Oshkosh, Críos, Bubblegummers, NorthStar, Bata, entre otras.

Para cumplir con sus clientes, la empresa posee una estrategia de integración vertical. Así, produce en su propia planta insumos como formulaciones de caucho, PVC, pegamentos, guayo o vivos y pegamentos. Además, la manipulación de telas, corte, costura, ojalillado, etc., se realiza internamente. “Ello incide en mejores costos, mayor flexibilidad y mayor rapidez para atender la demanda”, afirma Aramburú.



Los volúmenes más importantes de calzado se destinan a Estados Unidos, a Canadá y a la Unión Europea. Los mercados que han tenido un importante crecimiento en 2008, fueron Colombia, España y México.

Frente a la crisis mundial, el Grupo Atlas tiene previsto penetrar nuevos mercados y buscar mayor participación en los mercados ya establecidos. Un tema que le preocupa a la empresa, es que el reglamento del etiquetado y las medidas antidumping solicitadas hace más de dos años a Indecopi, aún no tienen fecha de salida.

In 1960, the Grupo Atlas established its production plant, one of the largest in South America, located in the district of Chosica. Since then, it has consolidated as one of the main shoe exporter companies in the country. Its success is reflected in the 10 million pairs produced per year, aimed, directly and indirectly, at 20 different countries.

"During the first quarter of 2009 we are going to sell our products to Cop-

pel stores, the largest footwear retailer in Mexico, for about 350.000 U.S. dollars", says Jorge Aramburú, CEO of the Grupo Atlas. The products will be distributed through 750 outlets.

Offer and markets

The main products of Grupo Atlas are canvas shoes with vulcanized or PVC rubber soles and full plastic, rubber and EVA 'slaps'. It also produces, although on a smaller scale, footwear for the industry. Their clients are owners of renowned brands like: Disney, Os-kosh, Crios, Bubblegummers, North Star and Bata, among others.

To meet its customer's needs, the company uses a strategy of vertical integration. It produces, on its own plant, raw materials such as rubber formulations, PVC, glues and adhesives. Moreover, the manipulation of fabrics, cutting, sewing and so on is done internally. "This led to an improvement in costs, greater flexibility and more responsiveness to meet demand", says Aramburú.

The largest volumes of shoes go to



the United States, Canada and the European Union. The markets which have shown a significant growth in 2008 were Colombia, Spain and Mexico.

To face the global financial crisis, the Grupo Atlas has in mind entering into new markets and looking for greater participation in existing markets. However, one issue that concerns the company is that the labeling regulation and anti-dumping measures applied before Indecopi two years ago have not been issued yet.

Con pasos firmes

With steady steps

Según cifras de PROMPERU hasta noviembre de 2008, las exportaciones del sector calzado superaron los 14 millones de dólares. Los principales envíos fueron: "calzado con piso de caucho y parte superior de materiales textiles" (5 millones 960 mil dólares), "calzado con piso de caucho y parte superior de cuero natural" (4 millones 40 mil dólares) y "calzado impermeable con piso y parte superior de caucho" (2 millones 380 mil dólares).

El principal destino de exportación fue Colombia, seguido de Ecuador, Estados Unidos, Chile, Venezuela, México, Inglaterra y España. Las empresas exportadoras líderes fue-

ron Calzado Atlas, Segurindustria y Z & Klon.

En el tercer trimestre, las exportaciones del sector cuero, calzado y complementarios, cayeron 6,22% en relación a similar periodo del 2007. Otros subsectores que decrecieron, fueron Pielés y Cuero, que tiene una participación del 41% en las exportaciones totales del sector, y Artículos Complementarios, que tiene una participación del 21%.

According to figures from PROMPERU, up to November 2008, exports of the footwear sector exceeded 14 million dollars. The main shipments were "footwear with rubber soles and upper parts of textiles" (5,960,000

U.S. dollars), "footwear with rubber soles and upper part of unprocessed leather" (4,040,000 U.S. dollars) and "waterproof footwear with upper parts of rubber" (2,380,000 U.S. dollars).

The main export destination was Colombia, followed by Ecuador, United States, Chile, Venezuela, Mexico, England and Spain. The leading exporters were Calzado Atlas, Segurindustria and Z & Klon.

By the third quarter of 2008, exports from the Leather, Footwear and Complementary products industry fell by 6.22% compared to same period of 2007. Other subsectors that declined were Fur and Leather, which has a share of 41% of total exports within the sector and Complementary items, with a share of 21%.



Negociación Futura S.A.C. (Nefusac) fue fundada en junio de 1988 como una empresa comercializadora de perfiles de PVC, lanzando al mercado la marca Rodoplast. “Ese producto pertenecía a una categoría desconocida en nuestro medio hasta ese momento”, recuerda el gerente general Pablo Yturry.

En la década de los 90, gracias a la investigación constante, la empresa se abrió paso a una mayor y variada línea de productos destinados a facilitar y complementar las tareas relacionadas con los acabados de construcción.

“Entre los productos que se lanzaron con éxito durante esa etapa, se encuentran las crucetas de precisión para instalación de cerámicos, los perfiles anti-deslizantes para escaleras, las canaletas para cables, los esquineros y los zócalos/canaleta”, añade Yturry.

Buen año

En opinión de Percy Osorio García, gerente de Ventas de Nefusac, el 2008 fue un año excelente, pues participaron en ferias internacionales con PROMPERU, entre ellas el Expocamacol 2008, que se realizó en agosto, en Medellín (Colombia). “Crecimos casi un 23% con

respecto al 2007, debido a que el rubro construcción lideró la buena marcha de la economía peruana”, comenta.

No obstante, Osorio es consciente que el 2009 no será un año fácil: “Sabemos que en los siguientes meses iremos poco a poco notando el efecto de la crisis, ya que las empresas que comercializan cemento, fierro y ladrillos han empezado a bajar el nivel de sus ventas. Más adelante, eso repercutirá en los trabajos de los acabados de construcción, que es por donde se mueven nuestros productos”.

En cuanto a las medidas que la empresa Nefusac adoptará para enfrentar la crisis con éxito, Osorio adelanta que le darán mayor prioridad a las exportaciones. Igualmente, diversificarán sus productos y reducirán sus costos de producción.

Sobre el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, sostiene que beneficia a las empresas que se dedican a la exportación de materiales para el

Buen acabado

Good finish

En 2008, el subsector de acabados de construcción creció un 23,7%

During 2008, the sub-sector of construction finishes grew by 23.7%





will not be an easy year. "We know that in the coming months we will gradually feel the impact of the crisis, as companies which trade cement, iron and brick have begun to experience lower sales levels. Later, that will affect the work of constructions finishes, in which our products are used".

As for the measures that the company Nefusac is taking to successfully confront the crisis, Osorio mentions that they will give priority to exports. They will also diversify their products and reduce their production costs.

Regarding the Free Trade Agreement with the United States, he comments that it benefits enterprises dedicated to the export of materials for construction finishes. "In particular, this FTA benefits us, because the United States is our biggest export destination", he says.

acabado de construcción. "En lo particular, este TLC nos beneficia, ya que Estados Unidos es nuestro principal destino de exportación", manifiesta.

construction sector led the positive development of the Peruvian economy", he says.

However, Osorio is aware that 2009

Negociación Futura S.A.C. (Nefusac) was founded in June 1988 as a trading company of PVC profiles and introduced the brand Rodoplast to the market. "This product belonged to an unexplored category at the time", recalls its CEO, Pablo Yturry.

In the 90's, thanks to constant research, the company opened its way for a greater and more varied line of products designed to facilitate and complement the work related to construction finishes.

"Among the products that were launched successfully at that time are the precision crossarms to install ceramics, anti-slip profiles for stairs, cable racks, corners and baseboards/tracks", adds Yturry.

A good year

According to Percy Osorio García, Sales manager of Nefusac, 2008 was an excellent year. Among other things, they took part at international fairs promoted by PROMPERU, including Expocamacol 2008 held in Medellín (Colombia) in August. "We grew almost 23% regarding 2007, since the

Calidad y bajo costo

Quality and low cost

Gustavo Trujillo, especialista del área de Manufacturas Diversas, de PROMPERU, afirma que las exportaciones de materiales y acabados de construcción alcanzaron los 260 millones de dólares en 2008, un 23,8% más respecto del 2007, cuando se hicieron envíos por 210 millones.

Esto fue resultado de la demanda creciente de países que componen la región andina (Bolivia, Ecuador, Venezuela, Colombia), así como de Estados Unidos, a los que se les envía, principalmente, griferías y cerámicos.

Trujillo dice, también, que las empresas peruanas pueden abrirse un importante nicho comercial en los mercados de Brasil, Costa Rica, Salvador y Guatemala, pues los productos nacionales tienen dos ventajas competitivas fundamentales: calidad y bajo costo.

Gustavo Trujillo, specialist in the area of Miscellaneous manufacturing products of PROMPERU, affirms that exports of materials and construction finishes reached 260 million dollars in 2008, that is, 23.8% more regarding the year 2007, when shipments totalized 210 million dollars.

This was the result of the growing demand by countries of the Andean region (Bolivia, Ecuador, Venezuela and Colombia) as well as the United States, which import, mainly, fittings and ceramics.

Trujillo also says that Peruvian companies can open themselves an important commercial niche in markets of Brazil, Costa Rica, Salvador and Guatemala, since national products have two key competitive advantages: quality and low cost.



De buena madera

Good wood

El valor agregado y el desarrollo sostenible del recurso caracteriza la producción de Maderera Vulcano.

The added value and sustainable development of the resource characterizes the production of the company Maderera Vulcano.

La inmensa selva peruana es una de las más exuberantes del mundo. En el desarrollo del país eso representa dos importantes retos: aprovechar de la mejor manera el recurso y hacerlo sostenible.

Siguiendo esa línea, Maderera Vulcano es una empresa pionera en el rubro del

negocio forestal. Pertenece al Grupo Forestal Vulcano formada, además, por las empresas H&E Maderas y Maexo, dedicadas, en conjunto, a la extracción, al aserrío, al secado, a la transformación (moldurado) y a la exportación de maderas tropicales y productos finales.

"Nuestro éxito se basa en los niveles de

transformación que le damos a los productos, siendo prioridad de la empresa el valor agregado completo", afirma Mirtha Balarín, gerente Administrativa. Agrega: "Los principales destinos de exportación son China, México, República Dominicana, Francia, Holanda, Estados Unidos y Canadá".

La oferta exportable de Maderera Vulcano va desde pisos de madera sólida, decks o tarimas para exteriores, mangos de escobas y herramientas, pallets, mats, hasta tableros de madera y maderas aserradas secadas artificialmente. Todo bajo estándares internacionales aplicados a cada producto.

Perspectivas

Maderera Vulcano pertenece a la comunidad de empresas con la prestigiosa certificación de cadena de custodia FSC. Ello asegura un riguroso control de procesos productivos y el serio com-

*La madera peruana convertida en productos de alta calidad
Peruvian wood turned into high-quality products*





broom handles, pallets and mats, to wooden boards and sawn timber dried artificially. Everything produced under international standards that are applied to every product.

Perspectives

Maderera Vulcano belongs to the business community, holding the prestigious "FSC Certification: Custody Chain". This ensures a strict control of production processes and the serious commitment to the environment and the sustainability of raw material.

"This year, we hope to match or surpass our sales regarding the previous year, a goal we set at the beginning of last year, when it was obvious that markets would reduce, like the U.S.", said Balarín.

promiso con el medio ambiente y con la sostenibilidad de la materia prima.

"Este año esperamos igualar o superar nuestras ventas con respecto al año anterior, objetivo que nos trazamos desde el inicio del último año, cuando ya era evidente que habría mercados que se contraerían, como el de los Estados Unidos", puntualiza Balarín.

The vast Peruvian jungle is one of the most abundant in the world. Within the development of the country, this represents two important challenges: to exploit the resource and make it sustainable.

Following that pattern, Maderera Vulcano is a pioneering company in the area of the forest industry. It belongs to the Grupo Forestal Vulcano, comprised also by the companies H & E Maderas and Maexo dedicated, together, to timber extraction, sawmilling, drying, processing (moulded) and the export of tropical timber and finished products.

"Our success is based on the level of transformation we give to the products, being the complete added value the priority of the company", says Mirtha Balarín, administrative manager. She adds: "The main export destinations are China, Mexico, Dominican Republic, France, Holland, USA and Canada."

The exportable offer of Maderera Vulcano goes from solid wood floors, outdoor decks or platforms, tools and

Maderas en la balanza

Wood in the trade balance

Según el último reporte de Aduanas, las exportaciones del sector maderero entre enero y octubre del 2008 fueron de 194 millones de dólares. En el mismo periodo, en 2007, los envíos totalizaron 177 millones de dólares.

El 84% de los envíos se centraron en tres mercados, siendo México el principal de ellos, ya que representó el 35% de las exportaciones. Otro importante mercado fue China, que representó el 27% del total de las exportaciones, con un crecimiento del 57%. Estados Unidos fue el tercer mercado de destino, alcanzando el 20% de participación. Sin embargo, presentó un decrecimiento de 33,5% con respecto al mismo periodo del 2007.

Los rubros con mayor crecimiento fueron productos semimanufacturados, con un incremento del 33%; madera chapada y contrachapada, con un incremento del 32%. Entre los productos que han decrecido en sus exportaciones, figuran la madera aserrada (5%) y

muebles y sus partes (23%).

According to the latest Aduanas report, exports of timber made between January and October 2008 totaled 194 million dollars. In the same period in 2007, shipments totaled 177 million dollars.

84% of shipments were focused on three markets; mainly in Mexico, which has already represented 35% of exports. Another important market was China, which accounted for 27% of total exports, with an increase of 57%. The United States was the third destination market, reaching 20% of share. However, it showed a decrease of 33.5% regarding the same period 2007.

The sectors with the highest growth were semi-manufactured products, with an increase of 33%; veneered wood and plywood, with an increase of 32%. Among the products that have decreased in exports are lumber (5%) and furniture and their parts (23%).

Cuando se habla de exportación de sistemas de software, se tiene la idea de que el Perú está rezagado en tecnología. La realidad es diferente y empresas como VisualSoft lo saben bien.

Y es que en once años de actividad, esta empresa se ha convertido en una de las más destacadas del sector, llegando a exportar su software a varios países de la región andina.

En un principio, estuvo orientada a buscar soluciones en sistemas de automatización de control telefónico. Posteriormente, desarrolló el producto PC-SISTEL, un completo sistema de administración telefónica que genera ahorro, brinda seguridad y fomenta la automatización a través de herramientas que facilitan el trabajo.

“Somos la única empresa peruana de este rubro con oficinas en tres países de la región andina: Bolivia, Colombia y Venezuela. Haber llegado al mercado colombiano, donde hay un gran desarrollo en tecnologías, nos ha servido para ingresar a Venezuela, donde logramos ganar el proyecto con el Banco Industrial”, explica Javier Suaquita, gerente Comercial.



Software dinámico

Dynamic software

Software para llamadas telefónicas desarrollado por empresa peruana, tiene gran demanda en la región

Telecommunication software developed by a Peruvian company is very demanded in the region.

Mercados y proyectos

VisualSoft, cuyas ventas bordean el millón y medio de dólares, trabaja con más de cinco mil empresas en la región andina. Destacan Telefónica del Perú, Banco de Crédito, Southern Perú, Sco-

tiabank, Ripley. “Esta es una prueba de que nos hemos convertido en una referencia para estas empresas, y para eso se necesita inversión”, afirma.

Al ya conocido producto PC-SISTEL

486R4+ (que permite tener un control de llamadas desde celulares), pronto se le sumará un nuevo producto, dirigido al control de acceso a páginas web. “La idea es que cada empresa tenga el reporte de las páginas visita-



das por sus empleados, entonces, cada jefe podrá bloquear directamente", finaliza Suaquita.

When you talk about software systems exports, the idea that Peru is far away from this technology comes to mind. However, in reality this is untrue, and companies like VisualSoft know this well. After its eleven years of operations, VisualSoft has become one of the most important companies in the technology sector, achieving to export its software to many countries of the Andean region.

At first the company aimed at developing solutions within automated telephone control systems. Later, they developed the PC-SISTEL product, a complete telephone management system that generates savings, offers security and automates the caller workflow.

"We are the only Peruvian company in this field with offices in three Andean countries: Bolivia, Colombia and Venezuela. Having reached the Colombian market, which has great technological development, helped us entering into Venezuela, where we achieved the project offered by the Banco Industrial", explains Javier Suaquita, Commercial Manager.

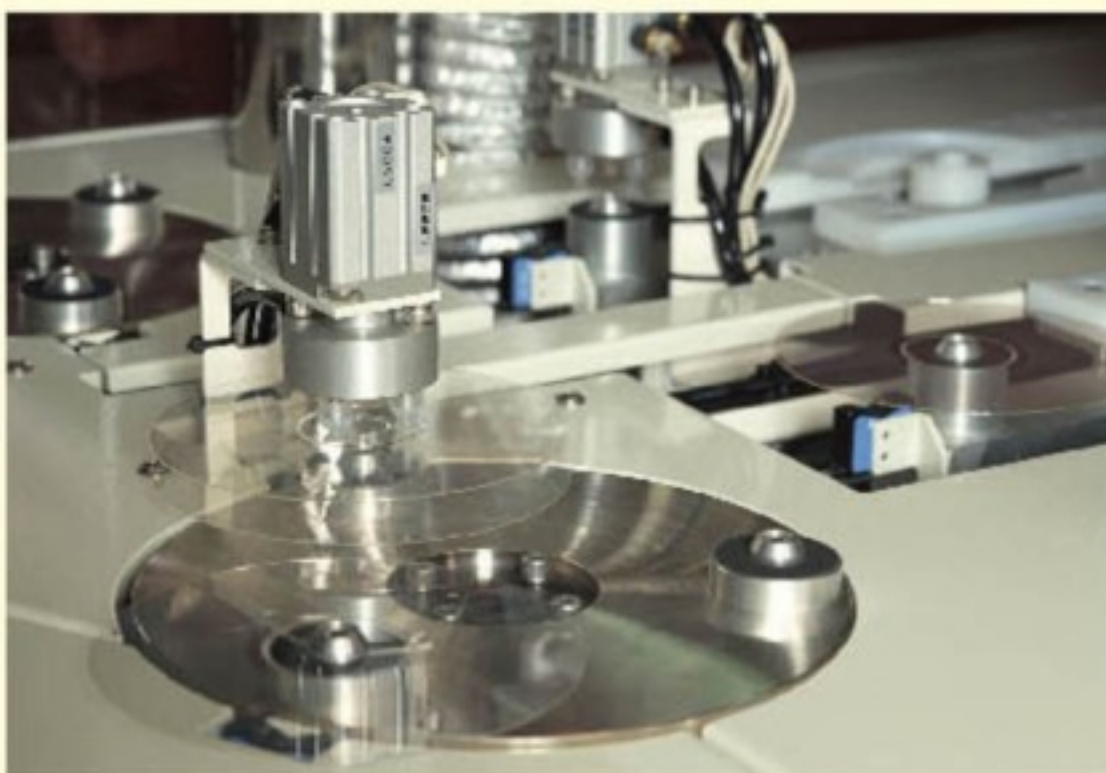
Markets and Projects

VisualSoft has sales for over 1.500.000 dollars, and it works with more than 5.000 companies in the Andean region. Telefónica del Perú, Banco de Crédito, Southern Peru, Scotiabank and Ripley are among the main companies. "This proves that we have become a reference for these companies and for that, we need investment", he says.

The well-known product PC-SISTEL 486R4+ (a program that allows control of calls from a cell phone) will soon be followed by a new product aimed at controlling website access. "The idea is that each company can generate a report of the pages visited by employees and then each manager can block unwanted pages directly", says Suaquita.

Todo bajo control

Everything under control



Al cierre del 2008, las exportaciones de software ascenderían a veinte millones de dólares, lo que representaría un crecimiento de 20% respecto de 2007, según proyecciones de Apesoft.

Los principales mercados fueron Estados Unidos, la Comunidad Andina y Centroamérica. Entretanto, los sectores que hicieron mayor demanda de estos productos fueron la industria, el comercio y la banca. Entre las empresas más representativas, figuran Lolimsa, Novatronic, Cosapi Soft, Royal Systems y VisualSoft.

"A pesar de la crisis financiera, se prevé un crecimiento del sector para el 2009", señala Yosif Humala Acuña, gerente general de Apesoft. Agrega que si bien la crisis amenaza con golpear a diversos sectores, el software peruano podría verse beneficiado, ya que las corporaciones estadounidenses buscan disminuir sus costos en el área de programación. "Este es un buen momento para que nuestras empresas de software aprovechen la mayor demanda en Estados Unidos", concluye Humala.

According to projections by Apesoft, software exports in 2008 amounted to 20 million dollars, representing a growth of 20% compared to 2007.

The main markets are the United States, the Andean Community and Central America. Meanwhile, the sectors that had the highest demand for these products were industry, trade and banking. The most representative companies were Lolimsa, Novatronic, Cosapi Soft, Royal Systems and VisualSoft.

"Despite the financial crisis, it is foreseen a growth of the sector by 2009," says Yosif Humala Acuña, CEO of Apesoft. He adds that while the crisis threatens to affect various sectors, Peruvian software could benefit because U.S. corporations are seeking to reduce their costs in the programming area. "This is a good time for our software companies to take advantage of the increased outsourcing demand from the U.S.", concludes Humala.



Vitrinas para el Perú

Showcases for Peru

Importantes ferias internacionales marcan la pauta de la agenda empresarial

Major international trade fairs set the guidelines on the corporate agenda

Prêt à Porter Paris

Del 30 de enero al 2 de febrero, se realizará la primera edición anual de Prêt à Porter Paris, feria francesa que reúne a diseñadores de moda y de accesorios creativos de todo el mundo. En la última edición (septiembre del 2008), diseños elaborados con algodón peruano recibieron grandes elogios. El Perú participa en esta feria gracias a un convenio firmado hace cinco años entre PROMPERU y la Federación Prêt à Porter.

Fruit Logistica

Del 4 al 6 de febrero, más de 2 100 representantes de las industrias del sector de frutas y hortalizas de 65 países se reunirán en Berlín (Alemania), en la Feria Internacional para el Marketing de Frutas y Hortalizas Fruit Logistica 2009. En esta feria, las industrias del sector pueden presentar su rango de servicios, desde la siembra hasta la venta. Igualmente, pueden intercambiar experiencias sobre marketing.

Magic Marketplace 2009

Es la feria internacional de la moda por excelencia. Este año se realizará del 17 al 19 de febrero, como siempre, en el Centro de Convenciones Las Vegas y en el Hilton Las Vegas (Estados Unidos). En esos dos escenarios, compradores, vendedores y profesionales del sector tendrán a su disposición, en los diferentes stands, las últimas tendencias en ropas y accesorios para hombres, mujeres y niños.

BioFach 2009

La edición número veinte de la mayor feria de productos orgánicos del mundo, BioFach, se realizará del 19 al 22 de febrero en Nuremberg (Alemania). El año pasado esta feria registró 46 500 visitantes profesionales y 2 764 expositores,

quienes intercambiaron experiencias y establecieron relaciones comerciales. Como en cada edición, BioFach ofrece

conferencias y exposiciones acerca de las tendencias de los productos orgánicos y la cosmética natural.



**Fitur 2009**

Esta feria, la más grande del circuito internacional, se realizará del 28 de enero al 1 de febrero en el Centro de Itema (Madrid). Se espera contar con unos 150 mil visitantes de 170 países, por lo que se ha ampliado el recinto a 200 000 metros cuadrados. Modernas salas para jornadas y reuniones, y un largo etcétera, hacen de Fitur una apuesta de futuro y una oportunidad de integrarse a esta red de contactos empresariales.

BIT 2009

Del 19 al 22 de febrero, vuelve la vitrina mundial del producto turístico italiano. El recinto de Fiera (Milán) acogerá a más de 5 000 compañías de 152 países. Será una oportunidad de negocios sin límite. Organizada con la fórmula "multitarget" (cuatro días para un público específico), esta feria tendrá desde congresos, seminarios y laboratorios didácticos, hasta degustaciones y espectáculos.

ANATO 2009

La Feria de Turismo Internacional de Colombia, realizará su versión número 28 en el Centro Internacional de Negocios y Exposiciones Corferias, en Bogotá, del 25 al 27 de febrero. Este evento, de carácter profesional y cerrado al público, atrae cada año una mayor cantidad de expositores: agencias de viaje, mayoristas, hoteles, aerolíneas, operadores, proveedores turísticos, entre otros.

Prêt à Porter Paris

From January 30th to February 2nd, the year's first French fashion fair, Prêt à Porter Paris, will take place. This fair gathers fashion designers and designers of innovative accessories from all over the world. In its latest edition (September 2008), the designs made with Peruvian cotton were very praised. Peru is participating in this fair thanks to an agreement signed five years ago between PROMPERU and the Prêt à Porter Federation.

Fruit Logistica

Between February 4th to February 6th, over 2.100 representatives from the fruit and vegetables industry in 65 countries



will meet in Berlin (Germany) for the International Fair for Fruits and Vegetables Marketing called Fruit Logistica 2009. At this fair, the industries of this sector will be able to present their line of services, from sowing to sales, and also exchange experiences about marketing.

Magic Marketplace 2009

This is the international fashion show par excellence. This year, and, as always, it will be held from 17th to 19th of February, at the Convention Center Las Vegas and at the Hilton Las Vegas (USA). In these two places, buyers, sellers and industry professionals will be able to appreciate the latest trends on clothing and accessories for men, women and children.

BioFach 2009

The 20th edition of the largest fair in the world for organic products, BioFach, will take place from 19th to 22th of February in Nuremberg (Germany). Last year, this fair had 46.500 professional visitors and 2.764 exhibitors who shared experiences and established new business relationships. As in every edition, BioFach will offer conferences and exhibitions on the trends of organic products and natural cosmetics.

Fitur 2009

This fair, which is the largest on the in-

ternational circuit, will take place from January 28th to February 1st at the Center of Itema (Madrid). It is expected to receive about 150.000 visitors from over 170 countries, so the place has been expanded to 200.000 square meters. There are modern rooms for conferences and meetings, which makes Fitur a sure bet for the future and an opportunity to join this network of business contacts.

BIT 2009

From 19th to 22nd of February, the global tourism product showcase of Italy returns. The venue is Fiera (Milan), and it will host over 5.000 companies from 152 countries. It will be a business opportunity without limits. Organized under the formula "multitarget" (four days for a specific audience), this show will offer from conferences, seminars and learning workshops, to food tasting and shows.

ANATO 2009

The 28th International Tourism Fair of Colombia will be held at the International Business and Exhibition Center Corferias, in Bogota from 25th to 27th of February. Every year, this professional event, which is closed to the public, attracts a greater number of exhibitors: travel agencies, wholesalers, hotels, airlines, operators and tourism suppliers, among others.



Innovación tecnológica



La Universidad Señor de Sipán (USS) fue distinguida con el Networkers Innovation Awards por la empresa transnacional de telecomunicaciones Cisco, por su innovación y efectividad en el uso de tecnologías de la información y de las comunicaciones.

El premio se entrega a las organizaciones que lideran la adopción de tecnología nueva y avanzada, y es un reconocimiento al trabajo conjunto de

los funcionarios de la Dirección de Tecnologías de la Información (DTI) y del Centro de Informática y Sistemas (CIS) de la USS.

La plataforma tecnológica desarrollada por la USS le permitió establecer alianzas estratégicas con las principales compañías líderes en tecnologías de información del mundo, además de Cisco, Microsoft, Hewlett Packard y Epson.

La USS es la primera y única Academia Regional de Cisco en provincia. Desde el 2007, está a cargo de la formación de academias locales y aporta el soporte necesario para su funcionamiento y el entrenamiento a sus instructores.

En su plataforma utiliza servidores y computadoras HP conectadas a una



red informática, y ejecutan el SEUSS - Sistema Estandarizado y Unificado de la USS-, que proporciona soluciones tecnológicas para apoyo a las gestiones académicas y administrativas.



Gestión moderna



Con una inversión de 700 mil dólares, la Universidad Andina del Cusco inició la implementación de un Sistema Integrado de Gestión Administrativa y Académica, con una sola plataforma de información. Este hecho constituye un paso de singular trascendencia en el proceso de modernización del servicio educativo ya que se automatizará la información

institucional y se conseguirá unificar todos los procesos, tanto en la parte académica como en la administrativa.

“Esta implementación traerá grandes beneficios, pero se necesita la participación de nuestro personal, en términos de capacitación y evaluación”, afirma la rectora Gloria Charca Puente de la Vega.

El innovador sistema cuenta con los

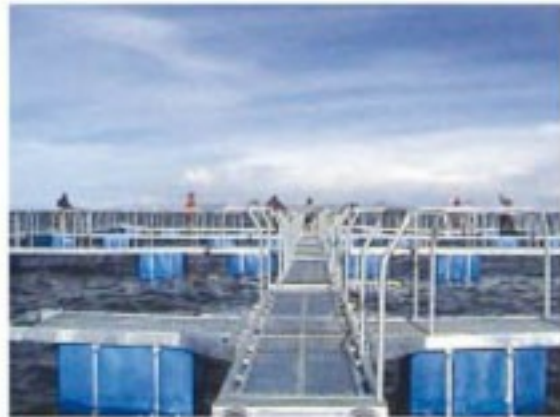


últimos adelantos de la tecnología de la información y de las comunicaciones, lo que permite la flexibilidad en la administración de datos, escalabilidad en el tiempo y la máxima optimización de los recursos, gracias a que posee las tecnologías de última generación en software y hardware.

La implementación la realiza la Dirección Universitaria de Telecomunicaciones y Tecnologías de Información de la UAC (DTTI) y la empresa System Support & Service.

Jaulas flotantes

En los últimos años, la acuicultura peruana ha crecido de manera considerable. Paralelamente, la tecnología para este sector ha experimentado innovaciones, en especial, en las industrias proveedoras de jaulas flotantes.



Desde hace 8 años, la empresa PROSERV S.A.C., especializada en la construcción de jaulas flotantes, ha contribuido con innovadores productos, dejando obsoletas a las precarias

jaulas artesanales de madera, que no permitían la producción en gran escala ni brindaban seguridad sanitaria en el proceso.

Esta empresa ofrece jaulas metálicas que vienen en diversos formatos, ya sea para alevinaje, engorde o transporte de cosecha viva. Las jaulas permiten acoplar plataformas, que también pueden servir de oficinas flotantes o guardiarías, si hubiera necesidad de almacenar la cosecha.

La innovadora tecnología que ofrece PROSERV S.A.C., permite desarrollar un cultivo eficiente, moderno, limpio y aplicar tecnologías de última generación en alimentación, en clasificación y en cosecha, según las exigencias de los mercados de exportación.

La innovadora tecnología que ofrece



PROSERV S.A.C. le permite al inversionista acuícola optar por desarrollar un cultivo eficiente, moderno, limpio y aplicar tecnologías de última generación en alimentación, clasificación y cosecha, según las exigencias de los mercados de exportación.



VENTA Y SERVICIO TÉCNICO DE EQUIPOS INFORMÁTICOS

Tel.: 719-0110

Fax: 719-0111

Cel: 999658325

E-mail:

ventas@bepcom.net



CONSULTING & SOLUTIONS GROUP S.A.C.

Especialistas en VoIP y cuenta con 19 años en el mercado de Telecomunicaciones. Brindamos Centros Telefónicos en formato OPEN SOURCE como IP PBX ASTERISK.

REPARAMOS Y CONFIGURAMOS Centros Telefónicos PBX. Especialistas MERIDIAN (IT) Northern Telecom, A*ST, Lucent Technologies, AVAYA, Panasonic, Samsung, ALCATEL, NEC



SERVICIOS

Sistemas Operativos:

- Linux software Libre Open Source
- Control Telefónico IP Asterisk 1.4
- Interfaz de Administración FreePBX
- Adaptación de los troncos analógicos, digitales e IP.
- Configuración de menús de bienvenida o IVR
- Configuración de plan de marcado básico.
- Conectividad LAN/WLAN/Calidad de Servicio QoS.
- Access Point
- Distribución de grupo de llamadas.
- Restricción de llamadas de salida.
- Cursos de Telefonía para empresas.

TAMBIÉN BRINDAMOS:

- Servicio de CALL CENTER
- Televentas, Telemarketing y Contact Center, con 50 posiciones escritorio por Ud.

PRODUCTOS



Para mayor información Visítanos o Llámanos:
Av. Brasil 453 Jesús María Tel: (011) 424-0360 Cel: (011) 993490655

www.csgsac.com



CREATIVIDAD EMPRESARIAL 2008

Por décimo tercer año, la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas premió el trabajo de las empresas que se esfuerzan en mejorar e innovar en beneficio de sus clientes o usuarios.

En la Categoría Oficina y Hogar, ILARIA se hizo acreedora al premio por su exitosa experiencia empresarial en su línea de platería, a partir de la elaboración creativa de artículos de alta calidad que combinan la plata con talla de madera.



El Gran Premio a la Creatividad Empresarial, fue adjudicado a Hoteles Casa Andina, elegida entre todas las empresas ganadoras, por el impacto generado por su experiencia turística de estándares internacionales.



CELEBRACION DE LA UIGV

Con ceremonia protocolar y almuerzo de confraternidad la Universidad Inca Garcilaso de la Vega celebró 44 años de fructífera labor académica en beneficio del país. Su rector, Dr. Luis Cervantes acompañado por un grupo de condecorados en esa ocasión y con el Dr. Enrique Bedoya, rector de la Universidad Tecnológica del Perú.



PATRONATO UNI PREMIA:

Alejandra Villanueva recibe el Premio Manuel Pardo y Lavalle 2008 de las manos del Mg. Aurelio Padilla, rector de la UNI, al haber obtenido el promedio ponderado más alto en la especialidad de Ingeniería Naval de la Universidad Nacional de Ingeniería, durante seis ciclos continuos.



PREMIOS AL EXPORTADOR 2007

Reconocimiento al trabajo de las empresas peruanas por sobresalir en el competitivo mundo del comercio exterior, que ADEX y el BCP organizan anualmente.

Agroindustrias AIB S.A., obtuvo el "Mercurio de Oro al Principal Exportador de Manufacturas". Roberto Falcone, gerente general de la empresa que exporta espárragos, mangos y alcachofas a todos los continentes, posa con el premio.



Vito Rodríguez, presidente de Gloria S.A., recibió el premio Perú Exporta, de ADEX como el Empresario más destacado del Año 2007.



25 AÑOS ANR:

El día central de celebración por los 25 años de la ANR, su presidente, Dr. Iván Rodríguez, acompañado por sus colaboradores; por el secretario ejecutivo de la ANR, Dr. Nicanor Colonia, y por el Dr. Luis Izquierdo, rector de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.



En el desarrollo económico de un país, el crecimiento exportador es una evidencia de competitividad. Así, si un comprador en cualquier parte del mundo compra un producto peruano, lo hace comparándolo con otras alternativas. Lo elige porque es competitivo en precio, en calidad y en oportunidad de entrega.

A continuación, algunas señales positivas de competitividad y de exportaciones.

- Desde 1998, las exportaciones peruanas vienen creciendo en forma sostenida.
- Entre el 2004 y el 2006, el Perú se situó dentro de los cinco países de mayor crecimiento exportador en el mundo.
- En los últimos cinco años, 794 productos se sumaron a la canasta exportadora del país.
- En los últimos cinco años, los productos peruanos llegaron a 26 mercados nuevos.
- En los últimos cinco años, 1 906 empresas más exportan en forma directa desde el Perú. Hoy suman 6 656.

Competitividad y exportaciones

Competitiveness and exports

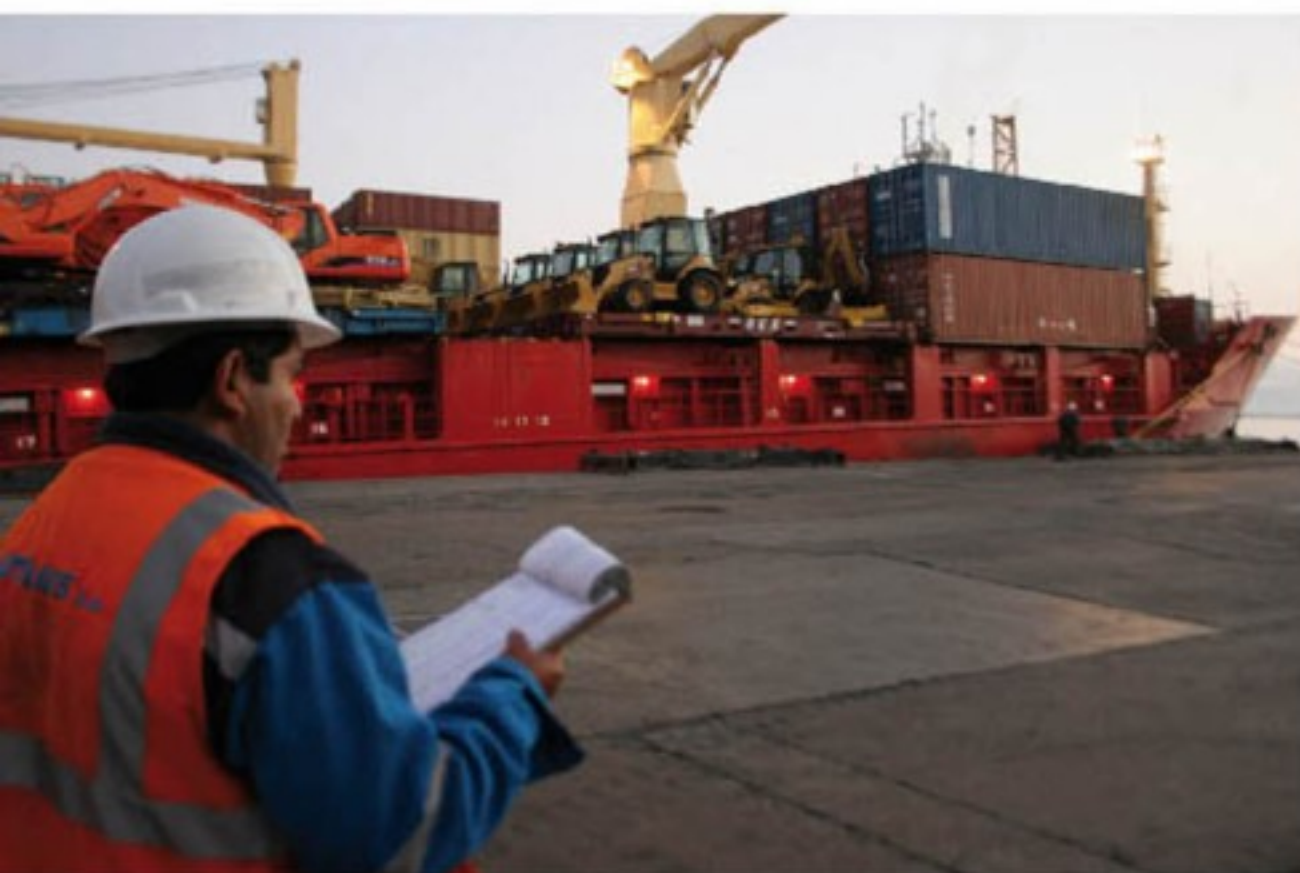
- Creció la demanda interna con mayores retornos para las empresas.
- En el 2007 el retorno sobre el patrimonio de las principales empresas peruanas (Top 1000) se estimó en 30%, frente a 18,3% en el 2006.
- Mayor contratación laboral y más descentralizada. En el 2007, el empleo urbano en empresas de diez o más trabajadores creció 8,3% respecto del 2006 y 16,2% respecto del 2005, según Apoyo S.A.

Within the economic development of a country, the exporting growth is an evidence of competitiveness. Thus, if

a buyer purchases a Peruvian product anywhere in the world, he does it comparing it to other alternatives. He chooses that Peruvian product because it is competitive regarding its price, quality and delivery time.

We are detailing here below some positive signs of competitiveness and exports, as follows:

- *Since 1998, Peruvian exports are growing steadily.*
- *Between 2004 and 2006, Peru was among the five countries with the largest exporting growth in the world.*
- *During the last five years, 794 products joined the country's export portfolio.*
- *During the last five years, Peruvian products entered 26 new markets.*
- *During the last five years, over 1.906 enterprises started to export directly from Peru. Nowadays, they total 6.656.*
- *The domestic demand increased, with higher returns for companies. In 2007, the return on the patrimony of the main Peruvian companies (Top 1000) was estimated by 30%, compared to 18.3% in 2006.*
- *Higher and more decentralized employment. According to Apoyo S.A., in 2007 urban employment within companies with ten or more employees grew by 8.3% regarding 2006 and 16.2% regarding the year 2005.*



EUROIDIOMAS

INGLÉS QUE HACE LA DIFERENCIA



TE ABRIMOS LAS PUERTAS AL MUNDO DE LOS NEGOCIOS

Estudia con nosotros, tenemos programas a la medida de tus necesidades



- Ⓜ Inglés de negocios
- Ⓜ Cursos intensivos
- Ⓜ Programas Inhouse para empresas
- Ⓜ Cursos de inmersión
- Ⓜ Packs individuales



METODOLOGIA
PERSONALIZADA

Ventas Corporativas **358-7838 / 436-0921 (112)**

CAMACHO: Av. La Floresta 103, Surco T. 435-3463 / 435-3464
SAN ISIDRO 1: Av. Santa Cruz 272 T. 422-7070 / 422-8857
MIRAFLORES: Av. Santa Cruz 111 T. 421-4418 / 422-5269
SAN ISIDRO 2: Av. F. Sánchez Carrión 215 T. 421-4854 / 422-0621

SAN MIGUEL: Av. Universitaria 888 T. 283-7754 / 283-7756
CHORRILLOS: C.C. Plaza Lima Sur T. 252-7899 / 467-1761
LIMA NORTE: C.C. Mega Plaza T. 250-2514 / 250-2515

Solicita información en cualquiera de nuestros 7 locales.

CONOCE TU NIVEL DE INGLÉS...

EVALÚATE CON NOSOTROS GRATIS ONLINE

www.euroidiomas.edu.pe



UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

133 años

*Al servicio de la Ciencia
y la Tecnología*

ADMISIÓN 2009-I

**La UNI forma profesionales
competentes e innovadores**

Inscripciones

www.admision.uni.edu.pe

Del 02 al 30 de enero

**Venta de Prospectos: En la UNI y en Teleticket de WONG y METRO
En provincias en agencias del Banco Financiero en Tumbes, Piura,
Sullana, Cajamarca, Chiclayo, Trujillo, Huancayo
A partir del 02 de enero**

**EXAMEN DE ADMISIÓN:
16, 18 y 20 de febrero**

En tiempos de cambios las ideas no te faltarán

¡La UNI te espera ...!

Información General:

OFICINA CENTRAL DE ADMISIÓN

Telefax: 482-3804 / 481-1070 anexo 253

inscripciones@uni.edu.pe

