

EDICIÓN BILINGUE
BILINGUAL EDITION

EXPORTAR

ECONOMIA, NEGOCIOS & TURISMO

Año XIII - N° 68 - Edición Internacional
XIII - 68 - International Edition

**PRIMER
ROUND**

**La pelea de los
exportadores**

**FIRST
ROUND**

**The exporters'
fight**



Informe especial



Estados Unidos \$ 4.00 Colombia \$ 4.00 Chile \$ 4.00 Ecuador \$ 4.00 Venezuela \$ 4.00 Perú \$ 12.00

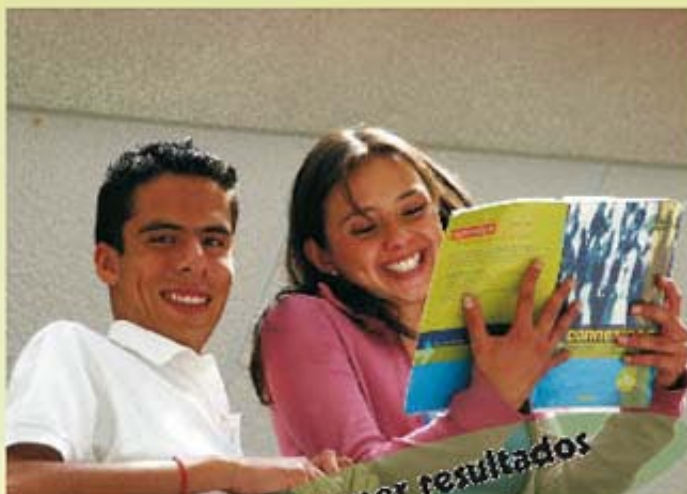
*En este mundo competitivo...
el tiempo es dinero...!*

LECTURA INTELIGENTE

Es el Programa de Capacitación más avanzado y ameno para el desarrollo intelectual y la excelencia académica.



**Sea un profesional
más competitivo...!!**



**Obtener resultados
brillantes**

Beneficios Académicos:

- Asesoría psicopedagógica especializada (8 meses)
- Enseñanza personalizada (máximo 6 alumnos por aula)
- Participación activa y dinámica del alumno en clase
- Club de lectura y biblioteca
- Evaluación y apoyo semanal dirigido
- Horarios flexibles: 1 hora a la semana (lun-sab)
- Certificado con valor oficial

Logros Garantizados:

- ✓ 100 % Comprensión
- ✓ 100 % Retención
- ✓ 100 % Concentración
- ✓ Alta capacidad de análisis y síntesis
- ✓ Agilidad Mental y velocidad de respuesta
- ✓ Optimización máxima del tiempo
- ✓ Leer a más de 2,000 palabras por minuto

- Planes Individuales
- Planes Familiares (universitarios y estudiantes mayores de 8 años)
- Planes Corporativos

62%
Dcto. Promocional

¡ Llame ahora !

☎ 264-9467
263-1500



• SAN MIGUEL
Av. La Marina 1453
Telf.: 264-9467 / 263-1500

• SAN ISIDRO
Av. Cádiz 233 (Alt. cdra 23 Av. Salaverry)
Telf.: 263-1800

• MIRAFLORES
Av. Aroquipa 4437
Telf.: 263-9690

LECTING
LECTURA INTELIGENTE

<http://lecting.premiumole.net>



Renta Anual 2008

Declárala fácil en:

www.sunat.gob.pe

Verifica tu fecha de vencimiento

Central de Consultas: 0-801-12-100



Director / Director
Julio César Llaque Moreno

Editor Periodístico / Journalistic Editor
Javier Gutierrez Caballero

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

Diseño de Carátula / Title Page Design
Javier Salas

Diseño y Diagramación / Design and Diagramming
Nancy Sandoval

Fotografía / Photography
Alex Ramón
Segundo Santa Cruz
José Vilca
PROMPERU

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



Entre dos fallos

Between two verdicts

ADEX fija posición en uno de los momentos más difíciles del sector exportador

ADEX sets its position in one of the most difficult moments of the exporter sector

8



12

Dos miradas

Two viewpoints

En medio de la polémica, el Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile acaba de cumplir su primer mes de vigencia

In the middle of controversy, the Free Trade Agreement between Peru and Chile has just turned its first month of validity



A imponer marcas

To establish brand names

PERUMODA 2009 prioriza mercados y consolidación de marcas peruanas

PERUMODA 2009 prioritizes markets and consolidation of Peruvian trademarks

16



48



Las maravillas del sabor

The wonders of flavor

Elección de los siete platos más representativos del Perú despierta gran expectativa

The election of the seven most representative dishes of Peru arouses great expectations



Informe especial CONAFU



A enfriar la crisis

To cool down the crisis

Déficit de infraestructura de frío en empresas peruanas incentiva inversión en tecnología frigorífica

Deficit of refrigeration infrastructure in Peruvian companies incentivizes investment in cold storage technology

50



Puente aéreo directo

Direct air link

Establecer vuelos directos entre Perú y China es una necesidad urgente

Establishing direct flights between Peru and China is an urgent need

56



54



Potencialidad acuícola

Aquaculture potentiality

Estrategias para elevar la calidad y la competitividad de los productos acuícolas

Strategies to increase the quality and competitiveness of aquaculture products



60



Megaconstructor responsable

Responsible Mega-builder

Haug S.A. es reconocida internacionalmente por su responsabilidad social

Haug S.A. is recognized worldwide by its social responsibility





Primeros efectos

Las salvaguardias ecuatorianas aplicadas a determinadas partidas peruanas en busca de superar el déficit de su balanza de pagos, empiezan a cobrar sus primeras víctimas en nuestro país. Se sabe del caso de una empresa que obtuvo un préstamo bancario para comprar maquinarias y materiales para fabricar productos con miras a exportar a Ecuador. Hoy esa empresa está por quebrar, ya que no tiene dónde colocar su mercadería. Otra empresa ha despedido al 50% de su plantilla porque su principal destino de exportación era el país del norte.

Recientemente, la Secretaría General de la CAN falló a favor de Ecuador para que mantenga las sobretasas arancelarias de 30% y 35% a algunos productos, así como sobrecargas, en el caso de calzado, de 10 y 12 dólares por



par; y en el caso de las confecciones y cerámicos, por kilo. Igualmente, se mantienen las cuotas de 65% y 70%, lo que perjudica a productos como los cerámicos, impresos, galletas, bombones y bisutería, entre otros.

Esto ha provocado que, en febrero, las exportaciones de las partidas afectadas caigan casi en 70%. Y, en algunos ca-

sos, se están sustituyendo productos manufacturados en el Perú por productos manufacturados en otras regiones.

Perú es el principal socio comercial de Ecuador y de eso no cabe duda. En cifras redondeadas, en 2008 le vendimos productos por 503 millones de dólares y le compramos por 1 620 millones de dólares.

Anchoa peruana

En el inconsciente colectivo, la anchoveta es sinónimo de harina de pescado, y la harina de pescado es un alimento para animales. Esta creencia podría cambiar si el sector pesquero y el Gobierno logran reposicionar la imagen de este pelágico, como lo hizo Nueva Zelanda con el kiwi que, dicho sea de paso, es una fruta originaria de China.

En un principio, el kiwi fue lanzado al

mundo como 'la fruta del loro'. Con ese nombre, en Europa, pocos se animaban a comprarla y menos a consumirla, porque lo



relacionaban de inmediato con lo que comía ese animal. Algo similar ocu-

rre con la anchoveta.

Ante estos resultados, Nueva Zelanda replantea la estrategia promocional para exportarla, y por su similitud con el ave emblemática del país, lo rebautiza como kiwi. De allí en adelante, todo fue éxito. Hoy es el primer productor de esta fruta.

¿Se puede hacer lo mismo con la anchoveta? Todo indica que sí. Todo depende de una decisión política. Por lo pronto, ADEX sugiere denominarla sardina peruana. Otros, anchoa peruana.

Tabla de salvación

Hasta hace algunos años, Venezuela era un mercado al que Perú no le daba demasiada importancia, ya que la mirada de los exportadores peruanos estaba centrada en Estados Unidos y en los países europeos. Hoy, la nación llanera es uno de los principales destinos de nuestras exportaciones y, hasta hace poco, ha sido la tabla de salvación de los sectores confecciones y metalmeccánica, tras la retracción de las compras estadounidenses.

Lo que llama poderosamente la atención, es que los productos que se colocan en el mercado venezolano son, en un 90%, productos no tradicionales o con valor agregado, es decir, son fuertes generadoras de mano de obra. Generalmente, las exportaciones están compuestas en un 75% de productos pertenecientes al sector primario y el 25% al sector no tradicional.

Con Venezuela no hay propiamente un TLC, sino, un mecanismo similar de preferencias arancelarias que data de cuando este país era miembro de la CAN.



Crece en crisis

Este año, las compras de empresas mineras a sus proveedores llegarían a tres mil millones de dólares, creciendo un 20% en comparación al 2008. ¿Cómo se

explican estas mayores transacciones en tiempos en que la crisis afecta al sector minero más que a cualquier otro?

Jorge León Benavides, presidente de la Asociación Peruana de Proveedores de Minas (Appromin), explica que las grandes mineras como Artamina, Yana-

cocha y Southern Peru, van a tener que producir más para contrarrestar la baja del precio de los minerales. La ampliación de las operaciones mineras obligará a comprar más maquinarias. Y la entrada en operación de nuevas minas, como Chinalco y Gold Fields La Cima, impulsará más compras en el sector.

Otro dato interesante, es que hasta hace unos diez años el 60% de las compras se realizaba a los proveedores nacionales. "Hoy se compra hasta el 70%, lo que demuestra hemos mejorado nuestra oferta", afirma León.

Appromin tiene como mineras asociadas a Yanacocha, Minas Buenaventura, Minsur, Marcobre, Volcan, Doe Run, Panamerican Silver, Minera IRL, Consorcio Minero Horizonte, Gold Fields La Cima, Minera Poderosa, Southern Peru, Minera Santa Luisa y Hochschild Mining - Ares.



Virus del salmón

En Chile, la industria salmonera pasa por su peor momento debido a los graves daños causados por el virus ISA (Anemia Infecciosa del Salmón, por

sus siglas en inglés). Según Álvaro Jiménez, gerente general de Marine Harvest Chile, una de las principales empresas del sector, recuperar el nivel de producción registrado en 2007 podría tardar hasta cinco años.

Entre tanto, varias salmónicas llegaron a un acuerdo con diversas entidades bancarias para refinanciar sus deudas, las que oscilan entre los 1 600 y 1 800 millones de dólares. Pero allí no acaba todo. A los brotes del virus ISA se suma otra amenaza: el florecimiento de algas nocivas en varios centros de cultivo.

Marine Harvest Chile, que hoy tiene prácticamente congelada su producción de salmón, proyecta que bajará su producción en el presente año a un tercio respecto de lo que anotó en 2008, pasando de unas 90 mil toneladas a menos de 30 mil. Jiménez estima que la industria vivirá una situación similar y, para el 2010, teme que se toque fondo, para retomar la producción hacia 2012.



Mercados alternativos

El 15 de diciembre de 2008, la anterior administración gubernamental de Estados Unidos le suspendió a Bolivia los beneficios de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Drogas (ATPDA, por sus siglas en inglés).

Ante este cierre de puertas del mercado norteamericano, el país altiplánico ha intensificado sus estrategias para incrementar sus exportaciones a otras plazas.

Así, el gobierno y los empresarios exportadores alistan una gama de productos para promocionarlos en una feria que se realizará en Japón, en septiembre. Para ello, prepara un reglamento con la finalidad de seleccionar los productos de mayor calidad y competitividad.

Los productos a promocionarse per-



tenecen, en su gran mayoría, a los sectores textil, marroquinería, joyería, artesanía, agroindustria y agrocomercio.

Igualmente, del 15 de abril al 15 de mayo, se efectuará otra feria de productos bolivianos (la mayoría textiles) en Paraguay.

Se viene lo peor

Si algo va a afectar realmente a los argentinos, más allá de la goleada por 6 a 1 que le propinó Bolivia en las eliminatorias mundialistas, es la crisis económica mundial. Según un estudio de la consultora Finsoport, la recesión de la economía argentina impactará con mayor fuerza sobre el consumo privado a partir de abril y mayo. Esa fase de contracción se extendería durante todo el 2009.

Brasil, el otro gigante sudamericano, correría la misma suerte, pero en el terreno de las exportaciones, que este año pueden caer en 20% y situarse en unos 160 mil millones de dólares, como consecuencia del impacto de la crisis global en el comercio. El año pasado las exportaciones brasileñas sumaron 197 mil 900 millones de dólares impulsado, sobre todo, por los alimentos y las materias primas, cuyos precios

alcanzaron, en algunos casos, máximos históricos.

Según el secretario de Comercio del

Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior, Welber Barral, sería la primera vez que las exportaciones se frenen, desde 1999.



Menor inversión

El sector petrolero ha sido uno de los más dinámicos de la economía colombiana

en los últimos años, gracias a las reformas legales introducidas por el gobierno de Álvaro Uribe, y la mayor seguridad en el país cafetero, factores que han estimulado las labores de exploración. Sin embargo, el panorama

para este año no es muy alentador: se prevé una disminución de 11% en las inversiones de exploración y producción de petróleo en comparación a 2008, por la caída de los precios internacionales del crudo y la crisis financiera global.

El presidente de la Asociación Colombiana del Petróleo, Alejandro Martínez, precisa que las inversiones bajarán unos 400 millones de dólares, hasta ubicarse en unos 3 300 millones de dólares.

No obstante, según el gobierno, la producción de petróleo podría subir ligeramente a unos 660 000 barriles diarios. En 2008 era de 590 000.

Colombia se encuentra entre los cinco mayores productores de petróleo de América Latina y las exportaciones de la materia prima son el primer renglón de ventas del país y una importante fuente de ingresos fiscales.



ADEX
N DE EXPORTADOR

ADEX
CION DE EXPORTADORES

Presidente de ADEX, José Luis Silva Martinot: "Advertimos de la crisis hace dos años. Hoy vemos que se toman ciertas medidas apuradas por falta de previsión".

President of ADEX, José Luis Silva Martinot: "We warned about the crisis two years ago. Today, we can see how certain measures are being hastily taken due to the lack of foresight".



Entre dos fallos

Between two verdicts

ADEX fija posición en uno de los momentos más difíciles del sector exportador | *ADEX sets its position in one of the most difficult moments of the exporter sector*

Los exportadores peruanos viven una coyuntura particular: por un lado, tienen que lidiar con la crisis económica mundial; y, por otro lado, tienen que asumir las salvaguardias impuestas por Ecuador a diversos productos peruanos. Al fallo de la secretaría general de la CAN sobre el tema, se suma otro fallo: el de la Corte Internacional de La Haya sobre la demanda interpuesta por el Perú contra Chile por los límites marítimos. Sobre estos y otros temas dialoga con EXPORTAR, el reelecto presidente de ADEX, José Luis Silva Martinot.

Después de la demanda peruana, ¿se puede seguir afirmando que lo político y lo comercial con Chile van por cuerdas separadas?

En el Perú los temas económicos y comerciales han ido caminando a un ritmo distinto a los temas políticos. El empresario peruano, entendido como aquel que tiene entre diez y treinta trabajadores, no está preocupado por ese tipo de detalles. Ellos generan el 97% de los empleos en el Perú, tienen el 100% de su capital invertido en el país y no tienen la oportunidad de llevarse su capital. Yendo a tu pregunta de si el empresario está preocupado todos los días de ver el tema político, normalmente no.

Esto podría entenderse como un desinterés sobre la marcha política del país...

No, porque cada uno tiene un rol y debe cumplirlo. El empresario está preocupado por generar riqueza, trabajo, valor. El político, por generar condiciones adecuadas para que esta riqueza se comparta. Es más, debe generar las condiciones adecuadas para que haya mayor inversión. A mayor inversión, más y mayor bienestar.

¿Qué consecuencias comerciales podría traer el fallo?

No lo sé. Estamos hablando de un tema que va más allá de lo comercial o lo económico. Es un tema de relaciones entre dos países. Yo creo que todos los peruanos estamos convencidos de que tenemos una posición justa y que el fallo será a favor nuestro. No sé cómo podría afectar las relaciones entre los dos países.

¿Este tema lo conversa con sus pares chilenos?

Muy poco. Muy poco, porque tocar este tema sería entrar en discusión. Los temas de conversación con los empresarios chilenos van más por la búsqueda de fórmulas para hacer crecer las relaciones comerciales.

Las diferencias con Ecuador sí son netamente comerciales. ¿Cómo se solucionarán?

Creemos que el Gobierno debe tomar medidas de retaliación, porque en una relación comercial debe haber reciprocidad. Entendemos que el Gobierno está esperando una decisión del secretario general de la CAN, Freddy Ehlers, que esperamos se despoje de todo toque nacionalista cuando emita su fallo. Que lo haga en función de las normas de la CAN.

¿Perú está preparado para un escenario adverso?

En el caso de un fallo en contra, podemos acudir al tribunal de la CAN, lo cual tomaría un año o un año y medio. En realidad, sería inútil, ya que la medida ecuatoriana es por un año. Pero podría ser, también, que Ecuador, pasado el año, diga que sigue sin superar su problema de balanza de pagos y por lo tanto, prolonga la medida.

Guerra avisada

¿Cuál es el panorama exportador para el 2009?

Las tres cuartas partes de nuestras exportaciones son mineras o primarias. Hay productos cuyas cotizaciones bajaron hasta en 70%, y eso arrastrará a las exportaciones primarias, que caerán en 30%. En los productos no tradicionales el panorama es distinto, por la diversidad de productos y mercados. La uva, la palta y los cítricos pueden tener un crecimiento importante, al igual que las confecciones.

ADEX advirtió de la crisis, pero se dijo que nuestra economía estaba blindada. ¿Qué se siente al no haber sido escuchado?

Frustración, porque de repente no hemos sabido transmitir correctamente el mensaje o porque no hemos sido escuchados. Normalmente en los gobiernos existe una tendencia a escucharse pero entre ellos, a escuchar lo que suena bonito. Nosotros, a pesar del crecimiento de las exportaciones, alertamos que se venían tiempos difíciles, porque estamos en contacto directo con el mercado internacional. Hoy vemos que se tienen que tomar ciertas medidas apuradas por no haber previsto algunas cosas con anticipación.

De repente solo hay una visión política y no técnica.

No. Yo creo que la visión que había antes de que se admitiera la crisis, en octubre del año pasado, ha cambiado. Tan es así, que en cinco días se tomaron decisiones en los planteamientos que hicimos respecto al drawback, a las líneas de créditos al sector exportador, al precio del petróleo. Lamentablemente, estas decisiones se demoran en ser adoptadas por la gente que está abajo. Por ejemplo, los



*Exportaciones primarias caerían 30% este año.
Primary exports would fall by 30% this year.*

reglamentos para poder dar las líneas de crédito aún no salen.

Para usted, ¿cuáles son los defectos de los exportadores?

Diría que el defecto del peruano, en general, no del exportador: sin darnos cuenta, nos ponemos cabe. Si un empresario abre un mercado, salen otros al mismo mercado y, por tratar de conquistarlo, bajan sus precios. Eso, a la larga, afecta a todos. En otros casos, hay mucho conformismo, no se busca crecer cuando se ha llegado a un volumen de ventas interesante. Felizmente, estos son casos puntuales, no es lo común. Un problema que sí considero grave, es que no hemos sabido posicionarnos marcas. Ese es el mayor defecto que tenemos en el sector exportador. Nos hemos concentrado en la exportación de productos primarios o con valor agregado, pero sin marca.

Peruvian exporters are living a particular situation: on the one hand, they have to deal with the world economic crisis, and, on the other hand, they have to comply with the security standards established by Ecuador to diverse Peruvian products. The deci-

sion issued by the General Secretary of the ACN on this matter, is followed by another one: the decision of the International Court of The Hague about the demand filed by Peru against Chile regarding the maritime limits. About these and other matters, the reelected president of ADEX, José Luis Silva Martinot, dialogues with EXPORTAR.

After the Peruvian demand, can we still affirm that the political and business aspects with Chile go through separate ways?

In Peru, economic and business subjects have been going in a different rhythm compared to political matters. The Peruvian businessman, known as that who has between ten and thirty workers, is not concerned for this kind of details. They generate 97% of the jobs in Peru; they have 100% of their invested capital in the country and they do not have the opportunity of taking their capital with them. Answering your question about whether the businessman worries everyday about the political aspect, they usually don't.

This can be taken as a lack of interest on the political course of the country...

No, since each one has a role which must be complied. The businessman is worried about generating wealth, job, value. The politician, instead, about generating the adequate conditions so that this wealth is shared. In fact, he must generate the adequate conditions to promote more investment. To more investment, more and greater welfare.

What business consequences might the decision bring?

I do not know. We are talking about a theme which goes beyond the business or the economic matter. It is a subject of relationships between two countries. I believe that all Peruvians are convinced that we have a fair position and that the decision will be granted to our favor. However, I do not know how this could affect the relationships between both countries.

Have you talked about this issue with your Chilean counterparts?

Not much. Not much, because talking about this matter would be entering into a discussion. The conversation topics with Chilean businessmen are about the search for formulas to boost business relationships.

The differences with Ecuador are merely commercial. How will they be solved?

We believe that the Government must take retaliation measures, since, reciprocity must exist in a business relationship. We understand that the Government is awaiting a decision from the General Secretary of the ACN, Freddy Ehlers, and we hope he separates all nationalist touch at the time of dictating its decision. He must do it based on the ACN regulations.

Is Peru prepared for adverse scenery?

In the case of a negative decision, we can appeal before the ACN's Court, which would take between one and one and a half year. Actually, it would be useless, since the Ecuadorian measure is for one year. Nevertheless, it could also be the case that Ecuador, after the year, states that it has not overcome its balance of payments yet, and, therefore, extends the measure.



Warned war

What is the exporter panorama for 2009?

The three fourth parts of our exports are mining or primary exports. There are products whose quotation decreased by 70%, and that will pull the other primary exportations, which will decrease by 30%. Regarding non-traditional products, the panorama is different, due to the diversity of products and markets. The grape, the avocado and the citrus fruits could have a significant growth, just like garments.

ADEX warned about the crisis, but it was said that our economy was reinforced. How do you feel about the fact that no one listened?

I feel frustration, because maybe we did not forward the message correctly or because we were not listened. Usually, within the governments there is a tendency to listen, but between them, to listen to what sounds nice. We, despite the exports growth, warned that difficult times were about to come, since we have direct contact with the internatio-

nal market. Today, we see that certain measures must be taken promptly because some things were not foreseen in advance.

Perhaps, there is only a political vision and not a technical one.

No. I think that the last vision before the crisis was admitted on October of last year has changed to the extent that, in five days, decisions were taken on the proposals we made regarding the drawback, the credit lines to the exporter sector and the oil price. Unfortunately, these decisions take some time before they are adopted by people down below. For instance, the regulations to be able to provide credit lines are still on hold.

To you, which are the defects of exporters?

I would say that the defect of the Peruvian, in general, not of the exporter is: unconsciously, we put obstacles between us. If a businessman opens a market, other businessmen go to the same market, and, in their attempt to capture it, they diminish their prices. That, in



the long term, affects everyone. In other cases, there is plenty of conformity; people do not look to grow when they have reached an interesting level of sales. Luckily, these are punctual cases, it is not common. A problem I do consider serious is that we have not learned how to position a brand name. That is the biggest defect we have within the exporter sector. We have concentrated in the exportation of primary products or products with added value, but without a brand name.



Fabricación de hilados y mezclas para tejidos de punto, planos y labores. Hilados industriales, semi industriales, manuales y de fantasía.

- Alpaca • Algodón Pima • Algodón Tangüis • Lana
- Viscosa • Modal • Seda • Angora • Cashmere • Lino
- Poliamida • Nylon • Acrílico • Lycra • Hilado D'Denim
- Bamboo • Microfibra • Coolmax

VENTAS

☎ 348-9292, Telefax: 348-2726

Av. Separadora Industrial 2593 - Urb. Sta. Raquel
ATE (LIMA - PERÚ)

FÁBRICA

☎ 348-7997 • 348-1002, Fax: 348-1003

Av. Separadora Industrial 2583 - Urb. Sta. Raquel
ATE (LIMA - PERÚ)

Usted pone el ingenio y nosotros la calidad

ventas@itessa.com.pe • sales@itessa.com.pe

www.itessa.com.pe



Dos miradas

Two viewpoints

En medio de la polémica, el Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile acaba de cumplir su primer mes de vigencia

In the middle of controversy, the Free Trade Agreement between Peru and Chile has just turned its first month of validity

La entrada en vigencia -desde el primer día de marzo del Acuerdo de Libre Comercio entre ambos países, que sustituye al Acuerdo de Complementación Económica (ACE 38) suscrito el 22 de agosto de 2006, ha generado una ola de críticas en varios sectores. Y una salva de aplausos en otros tantos. Las discrepancias incluyen la naturaleza y las consecuencias del documento. Para unos es un acuerdo, para otros un tratado.

Desde el punto de vista constitucional, los detractores sostienen como principales argumentos que el documento entró en vigencia sin haber sido aprobado por el Congreso de la República. Desde los ángulos económico y comercial, más de un especialista en comercio exterior afirma que el gran beneficiado es el país vecino.

En cuanto a la legalidad del Acuerdo, el constitucionalista Francisco Eguigu-

ren Praeli sostiene que la aprobación de algunos de sus puntos se debió evaluar en el Congreso. Agrega que la demanda de inconstitucionalidad presentada por algunos congresistas contra el Acuerdo podría prosperar. Por lo pronto, ya el Tribunal constitucional la dio como admitida.

Entretanto, el ex canciller Manuel Rodríguez Cuadros sostiene que "el TLC" con Chile no es equitativo y que su procedimiento de aprobación fue inconstitucional: "Todo tratado comercial debe reunir tres requisitos: debe beneficiar a los dos países, no debe tener cláusulas contrarias a la Constitución y los tratados deben ser aprobados respetando la Constitución". Agrega que las obligaciones contraídas en sus cláusulas deben resguardar los intereses del Estado y de la sociedad.

Visión comercial

En el aspecto en el que confluyen los especialistas, es en el desarrollo de la inteligencia de mercado, es decir, la

identificación de los sectores específicos, donde las inversiones peruanas podrían tener un importante desarrollo. Cabe recordar que la balanza comercial en el año 2008 fue positiva para el Perú por 650 millones de dólares.

A fin de incrementar la colocación de productos peruanos con valor agregado en el mercado chileno, el ex presidente de PERÚCAMARAS, Alan Kessel del Río, afirma que invirtiendo en pequeñas industrias con nuestros productos estratégicos y exportando intensivamente, se generará un gran volumen de ganancias.

El economista Juan Carlos Mathews afirma que un tratado de libre comercio genera oportunidades para ambas partes. Sin embargo, destaca que Chile, gracias a las inversiones que superan los seis mil millones de dólares en nuestro país, podría sacar mayor provecho. Cabe indicar que, según Comex, las inversiones peruanas en Chile podrían crecer un 50 % en el mediano plazo (actualmente no llega a los 25 millones de dólares).

“La estrategia de Chile es desarrollar mercados y, una vez que sus productos están posicionados, negocian acuerdos de complementación y tratados de libre comercio para mejorar su competitividad. Así, el aprovechamiento es inmediato. En cambio, en el caso del Perú, el proceso es inverso”, explica Mathews.

Agrega que hay dos conceptos clave para sacar el máximo provecho al TLC

con Chile: mejorar los niveles de competitividad y generar mecanismos para la asociatividad, sobre todo, en las pequeñas y medianas empresas para tener mayor escala de producción con calidad en tierras chilenas.

En vista que el Acuerdo de Libre Comercio establece un intercambio rápido de información sobre prevención, investigación y represión de las infracciones aduaneras, dependerá de ambos países el mayor aprovechamiento en beneficio de sus respectivas industrias. Como se puede ver, este Acuerdo no es la meta, sino, el punto de partida desde donde los empresarios peruanos, pequeños, me-

dianos y grandes, deberán mostrar todo su potencial para lograr un desarrollo frente a sus semejantes chilenos.

The Free Trade Agreement between Peru and Chile, which came into force on March 01st, 2009, and, which replaces the Economic Complementation Agreement (ACE 38), signed on August 22nd, 2006 has provoked a series of criticisms in many sectors, and a round of applauses in many others. Discrepancies include the nature and consequences of the document. For some it is an Agreement; for others, a treaty.

From a constitutional point of view, de-



PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS PERUANAS A CHILE
MAIN PERUVIAN EXPORTER COMPANIES TO CHILE
 (Millones de dólares FOB / Million dollars FOB)

	EMPRESA / ENTERPRISE	2007	2008
1	Compañía Minera Antamina S.A.	346 547 091	486 053 354
2	Southern Peru Copper Corporation	444 990 658	477 690 432
3	Pluspetrol Norte S.A.	392 334 623	167 504 042
4	Refinería La Pampilla S.A.	0	86 425 223
5	Empresa Siderúrgica del Perú S.A.A.	42 452 002	63 569 717
6	BBP Billiton Intayta S.A.	79 448 085	44 936 151
7	Quimpac S.A.	23 466 250	41 565 294
8	Tecnológica de Alimentos S.A.	23 936 879	36 141 516
9	Soc. Minera Ref. de Zinc Cajamarquilla S.A.	18 194 308	25 392 417
10	Repsol YPF Marketing S.A.C.	12 093 411	20 562 710

tractors state as their main arguments that the document entered into force without being approved by the Congress of the Republic first. From an economic and business points of view, more than one specialist in Foreign Trade affirm that the only benefited is our neighbour country.

Regarding the legality of the Agreement, the constitutionalist Francisco Eguiguren Praeli states that the approval of some of its points should have been evaluated in the Congress. He adds that the demand of unconstitutionality filed by some members of the Congress against the Agreement might thrive. For now, the constitutionalist Court has already accepted it.

Meanwhile, the former Chancellor Manuel Rodríguez Cuadros declares that "the FTA" with Chile is not fair and that its approval procedure was unconstitutional: "Every trade agreement must rewrite three requirements: it must benefit both countries, it should not have clauses which contradict the Constitution, and the Agreements should be approved obeying the Constitution". He adds that the obligations contained within its clauses must safeguard the interests of both, the State and the society.

Business outlook

The aspect in which specialists agree is on the market intelligence development, that is, the identification of specific sectors, in which Peruvian investments might have an important development. It is very worthy to mention that the trade balance was positive for Peru in 2008, with 650 million dollars.

In order to increase the positioning of Peruvian products with value added within the Chilean market, the former president of PERÚCAMARAS, Alan Kessel del Río affirms that by investing on small industries with strategic products and, by exporting massively, a great volume of profit will be generated.

The economist Juan Carlos Mathews states that a free trade agreement generates opportunities for both parties. However, he emphasizes that Chile, thanks to the investments, which surpass the six million dollars in our country, can take more advantage. It is very fit to point out that, according to Comex, Peruvian investments in Chile could increase by 50% in the medium term (at present, they do not reach the 25 million dollars).

"Chile's strategy is to generate markets, and, once its products are positioned, they will negotiate complementation agreements and free trade agreements in order to improve its competitiveness. Thus, the use is immediate; however, in the case of Peru, the process is the other way around", explains Mathews.

He adds that there are two key concepts to benefit from the FTA with Chile: improving the competitiveness levels and generating association mechanisms, especially, within the small and medium sized companies, so that we can be provided with a greater quality-production scale in Chilean lands.

Since the Free Trade Agreement establishes a rapid information interchange on prevention, investigation and repression of Customs' infringements, the best use, to the benefit of its respective industries will depend on both countries. As anyone can see, this agreement is not the goal, but, the starting point from which small, medium-sized and large Peruvian entrepreneurs will have to show all of their potential in order to achieve a development before their Chilean counterparts.





Le Cordon Bleu Perú
tu punto de partida
es la meta de otros

Somos la primera sede Le Cordon Bleu de habla hispana en el mundo, nuestra preparación de excelencia garantiza a nuestros egresados ocupar puestos importantes en las mejores empresas del mundo.

Centros de Hospitalidad:

- Administración de Hoteles, Restaurantes y Afines (3 años)
- Bar y Coctelería (7 meses)

Centros de Gastronomía:

- Cocina (2 años)
- Pastelería (2 años)
- Gastronomía y Arte Culinario (3 años)

Centros de Industrias:

- Gastronomía Industrial (3 años)

Programas:

- Especialización en Alta Cocina Peruana e Internacional denominado Master Cuisine
- PEC - Programa de Educación Continua




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



Comercial Castañeda S.A.C.
MATERIALES PARA SASTRES Y CONFECCIONISTAS

ENTRETELAS FUSIONABLES - KUFNER - BRINCO
- FABRICATO - DHJ - POPELINAS - PLÁSTICA - CERDA - LONA - BRIN DE YUTE - TRICOTEX - SATIN - PIE DE CUELLO - FORROS - FULAR - TWILL - POLYTAFF - TAFFETA - PANQUEQUE - HOMBRERAS - BAN ROL - GANCHOS - TIZAS - CIERRES REY - BOTONES Y OTROS.




Distribuidor Mayorista

Horario de atención:
Lunes a Viernes de 9a.m a 7p.m
Sábado 9a.m a 4p.m

Prolongación Huánuco 1908 - La Victoria - Lima - PERÚ
Telefax: (511) 474-0709 Nextel: (511) 99-835*2613

El evento más importante de la educación superior en el Perú

ÚLTIMOS STANDS

Todo la oferta educativa en un solo lugar

8 AÑOS
DE EXPERIENCIA
EN LA INDUSTRIA

EXPO UNIVERSIDAD
Del 3 al 6 de junio de 10am a 8pm - www.exponiversidad.net
NACIONAL - INTERNACIONAL - PREGRADO Y POSGRADO

Del 3 al 6 de junio
C.C. Jockey Plaza

en simultáneo

TECNODIDÁCTICA
Primera Feria del Material Educativo
4 - 5 - 6 de junio C.C. Jockey Plaza

Relación de participantes, plenos en:
www.exponiversidad.net
Telf: 226-0885 / Informes@inventy.com.pe





La feria de confecciones, calzado, accesorios y joyería PERUMODA que, en su duodécima edición se realizará del 22 al 24 de abril, es uno de los eventos mundiales que mayor prestigio ha ganado en los últimos cinco años. En esta oportunidad congregará a unas 400 empresas exportadoras locales y 500 empresas importadoras de Estados Unidos, Europa, Latinoamérica y Asia.

“Este año, debido a la difícil coyuntura internacional, tenemos un reto muy especial: superar los 73 millones de dólares en transacciones logrado en 2008. Por eso estamos trayendo a los principales retailers de México, Argentina, Brasil y Chile, a fin de que los exportadores negocien directamente con el último de la cadena comercial”, afirma Igor Rojas, coordinador del sector Textil y Confecciones de PROMPERU, entidad organizadora de este evento.

Nombre propio

Para PERUMODA 2009 los mercados priorizados han sido Canadá, en Norteamérica; y Reino Unido, España, Francia y Alemania, en Europa. De igual modo, se priorizará el posicionamiento de las marcas peruanas. “Hay marcas que están logrando este último objetivo en el mercado local, como Michelle Belau o Creditex. Otras empresas, en cambio, desarrollan sus productos bajo el esquema del branding (técnicas de marca)”, manifiesta Rojas.

Agrega que PERUMODA permitirá a los importadores no solo conocer a los exportadores peruanos, sino, conocer su capacidad industrial. “Eso no se concreta en el primer año de visita a la feria. Eso se logra con el seguimiento”, manifiesta el funcionario.

Un plus de esta importante feria, es que participarán empresas cuyos nichos de mercado apuntan a los productos de algodón orgánico. “Habrá prendas de algodón orgánico a las que el mercado premia pagando un 35% más sobre el precio de una prenda normal. También tendremos empresas que están en nichos de ropa para niños y bebés, con bastante valor agregado”, finaliza Rojas.

A imponer marcas

To establish brand names

PERUMODA 2009 prioriza mercados y consolidación de marcas peruanas

PERUMODA 2009 prioritizes markets and consolidation of Peruvian trademarks





The trade fair for garments, footwear and jewellery PERUMODA, which, in its twelfth edition, will be carried out from the 22nd to 24th of April, is one of the international events which most prestige has earned within the last five years. In this opportunity it will gather 400 exporter companies and 500 importer companies from The U.S.A., Europe, Latin America and Asia

"This year, due to the difficult international situation, we have a very special challenge: surpass the 73 million dollars in transactions achieved in 2008. For that reason, we are bringing the main retailers from Mexico, Argentina, Brazil and Chile, so that exporters can

negotiate directly with the latest of the business chain", affirms Igor Rojas, coordinator of the Textiles and Dress-making sector of PROMPERU, organizing entity of this important event.

Own trademark

To PERUMODA 2009, the priority markets are Canada, in North America; and United Kingdom, Spain, France and Germany, in Europe. Likewise, the positioning of Peruvian trademarks will be prioritized. "There are brand names that are achieving this last objective within the local market, like Michelle Belau or Creditex. However, other companies make their products under the branding method (brands techniques", states Rojas.

He adds that PERUMODA will allow importers not only knowing Peruvian exporters, but also, knowing their industrial capacity. "That is not attained in the first year of visit to the trade fair. That is achieved through the monitoring", manifests the officer.

A plus of this important trade fair is that the participating companies have market niches which are aimed to organic-cotton products. "There will be organic-cotton garments to which the market prizes by paying 35% more than the price of a regular garment. We will also have companies which are involved in the children and baby clothing niches, with a lot of value added", concludes Rojas.

Moda a la francesa

French fashion

Una de las marcas más prestigiosas de prendas de vestir y de accesorios para damas del Perú, es Michelle Belau, empresa que se ha consolidado en el mercado local y cuyo próximo paso es expandir sus horizontes a nivel regional. Su propuesta está inspirada en las más famosas boutiques parisinas, combinando las tendencias actuales con las creaciones propias.

"Michelle Belau es una marca con personalidad propia, orientada a mujeres modernas que saben lo que quieren. Nuestro negocio no es vender prendas, es vender emociones, sensaciones, herramientas para que una mujer se vea y se sienta espectacular", afirma Lucía María Cavero Belaunde, su gerenta general.

Lo que distingue a esta empresa, además de sus diseños innovadores y colecciones llenas de color, es el agradable ambiente de sus ateliers. "Tenemos diseños vanguardistas y apostamos por colecciones con muchísimo color, ya sea en verano o en invierno. La arquitectura también está pensada para que sea una mezcla de

tienda y hogar", señala la diseñadora.

Con 13 años de existencia, en Michelle Belau no solo tienen la premisa de conquistar con sus diseños a nivel local - cuenta con 4 sedes: Surco, San Isidro, Miraflores y balneario de Asia-, sino, de posicionar la marca internamente.

"Estamos en Chile desde hace cinco años, con cinco Shop-in-Shops ubicados en las más exclusivas zonas de Santiago. Para este año se tiene proyectado concluir las negociaciones para ampliar la presencia a dos países más de la región, mediante el otorgamiento de franquicias", concluye Cavero Belaunde.

One of the most prestigious trademarks in Peru for women's clothing and accessories is Michelle Belau, company which has consolidated within the local market and whose next step is to expand its horizons regionally. Its offer is inspired on the most famous Parisian boutiques, combining current trends with their own creations.

"Michelle Belau is a brand name with own personality, aimed at modern wo-

men who know what they want. Our business is not about selling clothing, it's about selling emotions, sensations and tools which allow women to look and feel spectacular", affirms Lucía María Cavero Belaunde, General Manager of this boutique.

What distinguishes this company, apart from its innovative designs and full-colored collections, is the lovely environment of its ateliers. "We have avant-garde designs and we bet for multicolored collections, whether it is summer or winter. The architecture is also set to represent a mixture between store and home", refers the designer.

With 13 years within the market, Michelle Belau does not only want to conquest the country with its designs - it has 4 premises: Surco, San Isidro, Miraflores and the beach resort of Asia, but also to position its trademark worldwide.

"We have been in Chile for 5 years, with five Shop-in-Shops located within the most exclusive zones of Santiago. For this year, we have projected to finish the negotiations in order to expand our presence to two more countries of the region, by means of the granting of franchises", concludes Cavero Belaunde.



El sector alpaquero peruano atraviesa por un momento difícil a causa de la crisis económica mundial. Las exportaciones de fibra de alpaca han caído en 30% y eso ha hecho que los industriales dejen de comprar esta materia prima, al punto que el precio por kilo de fibra llegó a descender de once soles a tres soles. Esto ha generado el desconcierto en 120 mil familias que viven de actividades vinculadas a esos camélidos.

Ante esta realidad, y por iniciativa de la Sociedad Peruana de Criadores de Alpacas y Llamas (SPAR), el gobierno puso a disposición de las asociaciones

de criadores, créditos por 25 millones de soles. Los préstamos se canalizarán a través de AGROBANCO, que otorgará un promedio de cuatro soles por kilo de fibra, los que se podrán pagar hasta en 12 meses con el 4% de interés anual. Cada asociación podrá solicitar créditos por un equivalente de cinco quintales, inclusive.

Críticas y propuestas

Según el presidente de la SPAR, Héctor Carrasco Flores, el crédito sólo ha favorecido al sector industrial y no a los criadores y, por ello, no lo aceptaron en primera instancia. Hoy, en que se paga seis soles por kilo de fibra, la SPAR ha



Reto a la fibra de alpaca

La crisis económica internacional se empieza a sentir en el sector alpaquero





pedido que el Estado lo valore entre cinco y once soles, dependiendo de la categoría del producto.

Por su parte, Gerardo Freiberg, gerente general de Michell y Cía. S.A., una de las más importantes exportadoras de fibra de alpaca del Perú indica que el problema más grave de la crisis es la incertidumbre, pues no se puede hacer proyecciones acertadas. "Pese a la reducción de las exportaciones, los industriales seguirán comprando la materia prima, aunque sea a un precio bajo. Además, las crisis no matan, fortalecen", dice.

Freiberg agrega que, a diferencia de los grandes bancos mundiales, los bancos peruanos están "bien armados" ante la crisis: "Han implementado una buena cartera de clientes internacional, con un mejor manejo que la banca de Estados Unidos. En ese sentido, no tenemos problemas de créditos para exportaciones, pero no queremos arriesgarnos a vender a empresas que no cuenten con un seguro de exportación".

Sobre las acciones que el gobierno debe emprender para reducir el impacto de la crisis, Carrasco sugiere que, a través de PROMPERU, la FAO realice en el país una feria de alpacas, teniendo en cuenta que este es el Año Internacional de las Fibras Naturales. "Además, tanto el gobierno como las empresas mineras deben construir una planta procesadora para que los criadores comercialicen hilo procesado, aumentando sus ganancias", indica.

Al respecto, Freiberg sostiene que tienen que trabajar juntos el gobierno, el sector industrial y los productores, promocionando permanentemente la fibra de alpaca en el exterior, tal como se hizo con la vicuña, durante 30 años, y tal como se hace hoy con el pisco. "PROMPERU está haciendo un buen trabajo, pero es necesario impulsar políticas de largo plazo, y promoción externa permanente y agresiva. Además, capacitar adecuadamente a los funcionarios del Inrena, de quienes ahora dependen los camélidos sudamericanos".

ITESSA líder

ITESSA Leader

Empresa exporta hilos de fibra de alpaca y de algodón

Company exports alpaca's fiber and cotton threads

Próxima a cumplir 18 años de existencia, ITESSA marcha a la vanguardia en la fabricación de finos hilos de fibra de alpaca y de algodón (pima y tangüis). Producidos con la más moderna tecnología, estos hilos son solicitados por empresas confeccionistas nacionales y extranjeras para la elaboración de prendas de vestir.

"Constantemente renovamos maquinarias y utilizamos todas las fibras que van saliendo al mercado para aplicarlas en diferentes productos, ya que trabajamos para marcas líderes del mundo", dice José Crosato, gerente general de la empresa.

En los dos últimos años ITESSA incrementó sus ventas en un 25%. "De estas, el 60% van al mercado local y el 40% a la exportación. Los principales destinos son Sudamérica, Norteamérica, Europa y Asia", explica Silvia Crosato, gerente de Ventas.

Esta empresa peruana cuenta con la certificación OEKO-TEX, garantía de que sus productos no contienen sustancias nocivas para el uso de los niños. "Este certificado cubre las nuevas exigencias de la aduana americana para el ingreso de productos que usan los niños sin tener que hacer ninguna prueba de laboratorio", manifiesta Aldo Crosato, gerente financiero.

Near to its 18 years within the market, ITESSA is on the vanguard regarding the manufacture of refined threads made of alpaca's fiber and cotton (Pima and tangüis). Produced with the most modern technology, these threads are demanded by national and international dressmaking companies for the elaboration of clothing.

"We constantly renovate machinery and we use all the fibers which go into the market to apply them in different products, since we work for leading trademarks worldwide", says José Crosato, owner of said company.

Within the last two years, ITESSA increased its sales by 25%. "60% of this goes to the local market and 40% to exports. The main destinations are South America, North America, Europe and Asia, explains Silvia Crosato, Sales Manager.

This Peruvian company has the OEKO-TEX certification, warranty that its products do not contain toxic substances for the use of children. "This certificate covers the new demands of the American Customs regarding the entrance of products used by children, without having to perform any laboratory test", manifests Aldo Crosato, Financial Manager.





La exportación de artesanía con manos peruanas ha ido en aumento con el transcurrir de los años, pero en enero último la crisis económica la redujo en un 25,5 % en comparación al primer mes del año pasado, según cifras de ADEX.

Para amortiguar esta situación, los especialistas recomiendan la búsqueda de nuevos mercados a través de misiones comerciales y ferias promocionales. En esa línea se encuentra Perú Gift Show 2009, la feria de artículos de regalo y decoración más importante del país.

Razones de calidad

En Perú Gift Show los clientes son los importadores de gran parte del mundo: Estados Unidos (80%), Europa (10%) y América Latina (10%). Con el fin de expandir el mercado, para esta versión de la feria han confirmado su participación importadores de lugares tan diferentes y distantes como Sudáfrica, Hong Kong y El Salvador.

Según Miguel Viaña, encargado del

Mostrar y vender

Exhibit and Sell

Perú Gift Show 2009 incidirá en la calidad de los expositores más que en la cantidad

Peru Gift Show 2009 will be about the quality of the exhibitors rather than the quantity

área de artesanía de PROMPERU, esta vez serán solo 130 los expositores, 40 menos que en la edición pasada. La explicación es muy sencilla: "Hemos sido más exigentes a la hora de evaluar a las empresas participantes a fin de que obtengan mejores resultados y para que puedan mostrar su mejor oferta posible a los compradores", dice Viaña. Eso sí, vendrán de todo el país, como en el 2008.

Los principales artículos que se exhibirán serán las líneas de cerámica decorativa y utilitaria, textiles del hogar,

productos de vidrio pintado, muebles y accesorios de madera. Los productos de las regiones de Arequipa, Ayacucho, Cusco, Piura y Junín son los que tienen un mayor potencial exportador.

Uno de los tantos casos exitosos del Perú Gift Show 2008 fue el de Miniaturas Colecciones Militares, empresa dedicada a la elaboración de juegos de ajedrez con características muy particulares: sus piezas son de metal, están hechas y pintadas íntegramente a mano, y tienen temáticas de historia, deportes y personajes ilustres. "Luego de parti-

cipar en la feria, nuestras ganancias subieron un 20%. Hicimos negocios con compradores de España, Inglaterra y Estados Unidos. El año pasado llegamos a vender por 60 mil dólares”, manifestó Jaime Jordán, gerente general de la empresa.

Respecto a las metas económicas, Víaña adelanta que se espera alcanzar un nivel de negociaciones de cinco millones de dólares. “En esa perspectiva, estamos poniendo mucho énfasis en la diversificación de mercados”, indica.

Perú Gift Show 2009 tendrá por segundo año consecutivo el Perú Home, nuevo concepto de la artesanía peruana que responde a las tendencias del mercado, valorando nuestras técnicas ancestrales y la producción artesanal con diseños exclusivos y de edición limitada. Este concepto será elaborado por un reconocido diseñador internacional, cuyo nombre aún se mantiene en secreto.

Peruvian handicrafts exports have increased with the pass of time; however, due to the world economic crisis, in January these decreased by 25,5%, in comparison to the first month of last year, according to figures provided by ADEX.



In order to lessen this situation, specialists recommend the search for new markets through business missions and promotional trade fairs. Within this line is included Peru Gift Show 2009, the most important trade fair for gift and decoration products of the country.

Quality reasons

At Peru Gift Show, the clients are importers from different parts of the world: U.S.A. (80%), Europe (10%) and Latin America (10%). In order to expand the market, for this version of Peru Gift Show 2009, importers from so many different and remote countries such as South Africa, Hong Kong and El Salvador have confirmed their participation.

According to Miguel Víaña, responsible for the handicrafts area of PROMPERU, this time there will only be 130 exhibitors, that is, 40 exhibitors less than in the last edition. The explanation is very simple: “We have been more demanding at the time of evaluating the participating companies, so that they can obtain better results and show their best possible offer to buyers”, says Víaña. But, they will arrive from all over the country, just like in 2008.

The main articles to be exhibited will be the product lines of decorative and practical ceramics, home textiles, painted glass products, furniture and wood

accessories. The products from the regions of Arequipa, Ayacucho, Cusco, Piura and Junín are the ones with a greater exporter potential.

One of the so many successful cases of Peru Gift Show 2008 was Miniaturas Colecciones Militares, company dedicated to the manufacture of chess sets with very particular features: their pieces are made of metal, completely hand-painted, with themes of history, sports and distinguished characters. “After taking part of the trade fair, our profits increased by 20%. We achieved businesses with buyers from Spain, England and The U.S.A. Last year we reached 60 thousand dollars in sales”, states Jaime Jordán, General Manager of this company.

Regarding economic goals, Víaña anticipates that it is expected to achieve a five-million-dollar business level. “In this perspective, we are putting a lot of emphasis on the markets diversification”, he indicates.

Peru Gift Show 2009 will have Peru Home for the second consecutive year, a new concept of Peruvian handicrafts which responds to the trends of the market, valuing our ancestral techniques and handicrafts production with unique limited-edition designs. This concept will be elaborated by a well-known international designer, whose name is still a secret.



Escenario turístico

Touristic Scenery

Perú Travel Mart 2009 busca superar cifras alcanzadas en la edición anterior

Perú Travel Mart 2009 seeks to surpass the figures reached on its last edition

Para este año, PROMPERU y la Cámara Nacional de Turismo (CANATUR) han planificado una serie de eventos que buscan superar los resultados de 50 millones de dólares recaudados en llegadas internacionales del año pasado. Uno de estos eventos es el Perú Travel Mart (PTM) 2009, el más importante en lo que respecta a la promoción turística del país y que se realizará del 24 al 26 de abril en el Museo de la Nación.

"A pesar de la crisis, esperamos un incremento de 4%. Nuestra expectativa mínima es llegar a los mismos resultados del año pasado", afirma María José Jonquera, la coordinadora general del PTM 2009. Por lo pronto, han confirmado su participación 115 tour operadores, 33 más que en 2008. El país invitado es Brasil.

Sobre el particular, la directora de Promoción de Turismo de PROMPERU, Mariella Seminario, explica que el mercado brasileño constituye una gran oportunidad para el Perú: "Por las condiciones geográficas, puede ser una puerta de entrada a diversos mercados donde no tenemos vuelos directos".

Respecto a la llegada de un mayor número de turistas extranjeros por el aeropuerto Jorge Chávez (entre enero y febrero fue de 94 mil, mientras que en similar periodo del 2008 fue de 80 mil), el presidente del PTM, Fernando Puga, señala que es resultado de la elección de Machu Picchu como una de las siete maravillas del mundo. "A ello hay que agregarle que aún se está cumpliendo con las reservas que los turistas tenían para este año", finaliza.

For this year, PROMPERU and the National Chamber of Tourism (CANATUR) have



planned a series of events which seek to surpass the total of 50 million dollars collected at international arrivals from last year. One of these events is Perú Travel Mart (PTM) 2009, the most important event regarding touristic promotion of the country, which will be held from 24th to 26th of April, at the Museo de la Nación.

"Despite the crisis, we expect an increase of 4%. Our least expectation is to achieve the same results obtained last year", affirms María José Jonquera, General coordinator of PTM 2009. Meanwhile, 115 tour operators, that is, 33 more regarding the year 2008, have confirmed their participation. The guest country is Brazil.

In this regard, the Tourism Promotion Director of PROMPERU, Mariella Seminario, explains that the Brazilian market is a great opportunity for Peru: "Thanks to its geographic conditions, it can be an entrance door to diverse markets in which there are no direct flights".

With respect to the arrival of a greater number of foreign tourists through the airport Jorge Chávez (between January and February, it was 94 thousand, whereas in 2008 it was 80 thousand), the president of the PTM, Fernando Puga, states that it is due to the election of Machu Picchu as one of the seven wonders of the world. "We must add that we are still complying with the reserves tourists had for this year", he concludes.

Asamblea Nacional
de Rectores

CONAFU

CONSEJO NACIONAL PARA LA AUTORIZACIÓN
DE FUNCIONAMIENTO DE UNIVERSIDADES



EXPORTAR
ECONOMÍA, NEGOCIOS & TURISMO

INFORME ESPECIAL

I+E=SFX

Innovación + Emprendimiento = San Francisco Xavier



GENERANDO VALOR A LAS PERSONAS, GENERANDO VALOR A LAS EMPRESAS.

SAN FRANCISCO XAVIER
— ESCUELA DE NEGOCIOS —

INFORMES:

San Francisco Xavier, Escuela de Negocios. Calle Misti 412
Yanahuara - Arequipa

Teléfono: (054) 273626 - Telefax: (054) 607316 RPM: 669595
E-mail: info@sfx.edu.pe www.sfx.edu.pe

Consortio Educativo
"SANTO DOMINGO DE GUZMÁN"
"Nacimos para ser los Mejores"

SALUDAN LA CREACIÓN Y FUNDACIÓN DE LA:

UNIVERSIDAD
"SANTO DOMINGO DE GUZMÁN"
"Formadora de Profesionales Innovadores"

"SANTO DOMINGO DE GUZMÁN"
"El que nació para ser grande y mejor"
LAS FLORES - UGEL 05
Teléfono: 439-8419 / 458-7000

"SAN AGUSTÍN"
"Formando el presente y futuro con disciplina y trabajo"
CANTO REY - UGEL 05
Teléfono: 387-5489 / 3873601

PEDAGÓGICO "SANTO DOMINGO"
"Formando Pedagogos. Futuro del Perú"
LAS FLORES - LIMA 36
Teléfono: 458-7601

TECNOLÓGICO "S&D"
"Formando Profesionales que el Perú necesita"
LAS FLORES - LIMA 36
Teléfono: 458-7601

"SANTO DOMINGO, EL PREDICADOR"
"Los Líderes de Hoy, Mañana y Siempre"
SAN MARTÍN DE PORRES - UGEL 02
Teléfono: 836-3482 / 982002583

Resolución
N° 125 - 2008-CONAFU

"SANTO DOMINGO"
"El que nació para triunfar"
CHORRILLOS - UGEL 07
Teléfono: 254-3203 / 254-4479

LICEO SANTO DOMINGO"
"El glorioso de hoy, mañana y siempre"
EL PINAR - COMAS - UGEL 04
Teléfono: 557-1075 / 557-3287

"SANTO DOMINGO DE GUZMÁN"
"El que nació para ser el orgullo del Perú"
CARABAYLLO - UGEL 04
Teléfono: 487-4839 / 995451214

"SANTO DOMINGO, EL APOSTOL"
"Formando Jóvenes. Líderes que el Perú necesita"
SAN MIGUEL - UGEL 03
Teléfono: 715-6006 / 715-6007

"SANTO DOMINGO" JICAMARCA
"El que nació para ser el glorioso de siempre"
SECTOR EL VALLE - UGEL 15
Teléfono: 996779530 / 998078161

Sede principal:
Jr. José Antonio Encinas 490 - Las Flores - Lima 36
Tel.: 459-8419 / 458-7601 / Telefax: 459-6361

Campus Universitario:
Quebrada Canto Grande - SJL - Lima 36
Tel.: 458-7600 / 458-7601 / 459-8419

CONAFU

14 años al servicio de la educación superior

Si hay un organismo en el Perú que debe tener como instrumentos estratégicos los principios de transparencia, de ética, de eficiencia y de responsabilidad en el cumplimiento de sus funciones, ese es el Consejo Nacional para la Autorización de Funcionamiento de Universidades (CONAFU), órgano autónomo de la Asamblea Nacional de Rectores, que acaba de cumplir 14 años de existencia.

Y es que sus atribuciones son de las más importantes: tiene que garantizarle a la sociedad, por ejemplo, que las instituciones educativas universitarias públicas y privadas brindan un servicio de calidad. Sin duda, un reto muy

difícil, sobre todo si se tiene en cuenta que la educación no debe ser considerada solo como un negocio, sino, como una herramienta que mejore la condición socioeconómica de un país.

La educación debe alcanzar a todo aquel habitante del Perú, sin importar el lugar en donde viva, la raza a la que pertenezca o la religión que profese. De lo contrario, se convertirá en un instrumento más de exclusión. Allí tiene el CONAFU otro gran reto, porque su función no solo es autorizar la existencia de una universidad sino, también, evaluarla en su funcionamiento u ordenar su cierre, de ser necesario. De allí la importancia de actuar con transparencia.





El doctor Jorge Benites Robles preside el Consejo Nacional para la Autorización de Funcionamiento de Universidades

El Consejo Nacional para la Autorización de Funcionamiento de Universidades tiene como una de sus funciones principales dar luz verde (o roja) a los proyectos y solicitudes de autorización de funcionamiento de las nuevas universidades públicas y privadas, cualquiera que sea su régimen legal. Su presidente, el doctor Jorge Benites Robles, evalúa estos 14 años de actividad.

¿El Perú realmente necesita mayor número de universidades o universidades de mejor calidad?

El número no importa; es bueno que la empresa privada invierta en educación superior, porque la educación está en función del Estado. Mientras existan más universidades, habrá más competencia y, por lo tanto, la que brinde un mal servicio se quedará sin postulantes. La primera instancia que acredita a las universidades

Escala superior

El CONAFU cumple 14 años evaluando el nacimiento de las nuevas universidades

es la sociedad: dice si es buena, mala o regular, y por qué lo es. Eso dependerá de si el alumno terminó sus estudios, si tuvo la posibilidad de conseguir un trabajo, de hacer una empresa exitosa, etc.

¿Por qué deben crearse más universidades?

La creación de nuevas universidades acorta las distancias y es mejor para los jóvenes. No es como antes que había en Lima tres universidades: en el norte una, y en el sur una o dos más. Con la creación de nuevas universidades no existen problemas de acceso a nivel nacional.

En estos 14 años, ¿cuáles han sido los principales logros del CONAFU?

Hemos implementado todos los requisitos que exige la calidad educativa universitaria, especialmente en los últimos cuatro años de nuestra gestión. Coordinamos y administramos todos los parámetros, desde el proyecto de desarrollo institucional de una nueva universidad, su implementación y ejecución, hasta otorgarle la autorización provisional para que, luego de cinco años de autoevaluación, se le pueda dar el funcionamiento definitivo. De esta forma, somos cautelosos con las nuevas universidades.

¿Cómo han mejorado los procesos de evaluación y de certificación de las nuevas universidades?

El CONAFU es un organismo constituido por cinco ex rectores. El desempeño, bueno o malo, depende de cada consejero. Por ley, para ser consejero, se necesita haber sido rector, pero eso no nos convierte en expertos en evaluación. Por eso nos capacitamos permanentemente, y no solamente nosotros sino, también, los docentes universitarios del país. Este año seguiremos un diplomado de ocho meses con la Universidad Católica de Milán sobre evaluación y acreditación de universidades, y estamos por publicar nuestro Manual del CONAFU, con un nuevo enfoque sobre la gestión de la calidad educativa universitaria.

¿Qué deben innovar las nuevas universidades?

En el CONAFU tenemos muy en cuenta la cadena de valores, que comienza con la demanda de auscultar las necesidades de la región, de la nación, de la sociedad. Eso se plasma en la misión de cada universidad. Esa misión conlleva a determinar los perfiles profesionales que necesita el país, y el tipo de profesional depende de la demanda social. Las universidades tenemos que identificar nuestras fortalezas, para consolidarlas, y las debilidades, para convertirlas en fortalezas, basado en tres pilares fundamentales: conocimiento, aptitud y actitud.

¿Cuáles son los retos del CONAFU para los próximos años?

El mandato por el que hemos sido elegidos termina aproximadamente en un año, pero nosotros seguiremos mejorando acorde a las necesidades de la nación y de las regiones, capacitándonos y sirviendo a las universidades que están formándose. Y es que somos cinco consejeros provincianos bastante identificados y preocupados por la calidad de la educación universitaria.

¿Cuántas universidades han institucionalizado hasta el momento?

En catorce años hemos institucionalizado a doce universidades a las que se les ha hecho entrega de las resoluciones de



Miembros del CONAFU: matemático Rafael Castañeda, ingeniero César Cruz, doctor Jorge Benítez, doctor Luis Carpio y doctor Elio Delgado.

firmativas. La más reciente en institucionalizar ha sido la Universidad Peruana Las Américas.

¿Bajo qué criterios se realiza la autoevaluación en cada universidad?

Nuestros indicadores salen de la rea-

lidad, porque somos conscientes de que el trabajo de las universidades del país tiene que tener pertinencia en las necesidades de la demanda de la sociedad peruana. Esa es la misión de la universidad. En base a ella se realiza la evaluación.





La cada vez más creciente demanda de profesionales altamente capacitados que requiere el mercado laboral, tiene estrecha relación con la calidad exigida a las nuevas universidades. En el Perú, para la creación de una universidad, se tiene que seguir un proceso exhaustivo que, de ser satisfactorio, al cabo de cinco años de autoevaluación, es aprobado por el CONAFU.

Creado en 1995 mediante Ley N° 26439, el CONAFU es el órgano autónomo encargado de evaluar los proyectos y las solicitudes de autorización de

funcionamiento de nuevas universidades. De igual manera, tiene la función de elaborar instrumentos y documentos indispensables para cumplir con el paso previo para autorizar o denegar el proyecto de universidad.

Requisitos

Los documentos requeridos para la presentación de proyectos, son los siguientes: guía para la presentación de proyectos institucionales de nuevas universidades, formatos para la presentación de proyectos institucionales de funcionamiento de nuevas universida-

des, tablas para la evaluación de proyectos institucionales de funcionamiento de universidades. Igualmente, tablas para la evaluación de carreras profesionales, guía para la autoevaluación, manual del autoevaluador, reglamento para la autorización de funcionamiento de nuevas universidades, reglamento de funcionamiento y evaluación periódica de universidades con autorización provisional de funcionamiento.

Este procedimiento incluye la solicitud de opinión técnica de la Asamblea Nacional de Rectores, de los colegios

La semilla del saber

Mecanismos y procesos para la creación de nuevas universidades nacionales y particulares



PROYECTOS DE UNIVERSIDADES ADMITIDOS A TRÁMITE

N°	Universidad	Resolución	Fecha Resolución	Sede
01	Universidad Peruana de Investigación y Negocios	N° 015-2008-CONAFU	15/01/2009	Lima
02	Universidad Interamericana para el Desarrollo	N° 497-2008-CONAFU	11/12/2008	Lima
02	Universidad de Lambayeque	N° 473-2008-CONAFU	26/11/2008	Chiclayo
04	Universidad Privada Santa María Magdalena	N° 113-2008-CONAFU	15/10/2008	Ayacucho
05	Universidad Privada Santa Fe	N° 395-2008-CONAFU	11/06/2008	Ayacucho
06	Universidad Global de Cusco	N° 262-2008-CONAFU	16/07/2008	Cusco
07	Universidad Autónoma San Francisco	N° 174-2008-CONAFU	23/05/2008	Arequipa
08	Universidad Peruana de Arte Dreal	N° 354-2008-CONAFU	22/05/2008	Lima
09	Universidad Santo Tomás de Aquino	N° 035-2008-CONAFU	29/01/2008	Huanayo
10	Universidad Científica de Ayacucho	N° 399-2007-CONAFU	04/12/2007	Ayacucho
11	Facultad Internacional de Post Grado	N° 041-2009-CONAFU	26/01/2009	Lima
11	Facultad de Post Grado "San Francisco Xavier"	N° 047-2009-CONAFU	26/01/2009	Arequipa
11	Escuela de Post Grado "GERENS"	N° 016-2009-CONAFU	11/01/2009	Lima

profesionales y de otras entidades relacionadas con la educación.

Criterios de evaluación

Es importante señalar que la evaluación del proyecto institucional de una nueva universidad que realiza el CONAFU se apoya en cuatro aspectos: el Proyecto de Desarrollo Institucional (PDI), información de la promotora y de las personas responsables del proyecto institucional, integrantes de la entidad promotora y versatilidad de los miembros de la Comisión Organizadora.

Los contenidos del PDI que deben ser contemplados son: misión y compromiso institucional, que debe guardar concordancia con sus fines políticos; gestión institucional, que se establece con los fines y objetivos; carreras profesionales y número de vacantes que la institución debe planificar para garantizar la eficacia requerida.

Asimismo, la plana docente debe contar con una calificación óptima en sus respectivas áreas de especialización, para atender las necesidades de enseñanza en las carreras profesionales; y el alumnado podrá tener acceso a procedimientos adecuados para acceder a becas y a otros beneficios, mientras que las universidades deben realizar actividades de investigación y de creación intelectual y artística, así como establecer una política clara que oriente estos propósitos.

Entretanto, la proyección social y cultural será un aspecto fundamental de la misión de las universidades mediante las actividades correspondientes; la institución deberá contar con un adecuado programa de bienes y servicios para beneficio de los estudiantes; y la infraestructura física y recursos educacionales (campus universitario, locales, aulas, laboratorios, talleres y biblioteca) deberán garantizar la buena formación profesional y cumplir con el proyecto de desarrollo institucional.

Otro punto importante es que las universidades deberán demostrar que cuentan con suficientes recursos financieros para garantizar su estabilidad dentro del ámbito estipulado en su misión.





Universidad para todos

Descentralización y especialización es el panorama de la universidad peruana

Hasta hace algunas décadas, estudiar una carrera universitaria viviendo en, por ejemplo, Iquitos, era toda una proeza. Implicaba viajar a la capital de otro departamento, mayormente costeño, para acceder a la educación superior. O, en el mejor de los casos, significaba migrar a Lima y postular a las universidades más centenarias.

En cierta medida, la creación del CONAFU y las distintas leyes que se dieron para el fomento de la educación universitaria, están ayudando a superar esta situación.

Así, desde 1995, el CONAFU ha institucionalizado doce universidades privadas y está próximo a dar la resolución definitiva de funcionamiento a tres naciona-

les: Universidad Nacional Amazónica de Madre de Dios (Madre de Dios), Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza (Chachapoyas) y Universidad Nacional Micaela Bastidas (Apuímac).

Descentralización y especialización

Actualmente, el CONAFU ha otorgado autorización provisional de funcionamiento a 25 universidades, de las cuales nueve se ubican en Lima, cuatro en el sur, tres en el norte, tres en el centro y cuatro en la amazonía. Es decir, si es que todas culminan sus procesos de autoevaluación satisfactoriamente, en unos cinco años el Perú contará con 95 universidades, entre públicas y privadas. Actualmente existen setenta.

Del total de universidades bajo la auto-

rización provisional del CONAFU, 18 son privadas y siete públicas, ubicadas en distintas ciudades del país como Chincha, Trujillo, Pucallpa, Andahuaylas, Abancay, Puno, etc.

A decir del doctor Jorge Benites, presidente del CONAFU, las cifras demuestran el avance del proceso de descentralización de la educación superior y "no habrá problemas de acceso a nivel nacional".

La autorización para el funcionamiento de nuevas universidades no sólo está colaborando con la igualdad de posibilidades de acceder a la educación superior, también está permitiendo el nacimiento de una serie de universidades centradas en determinadas profesiones.

UNIVERSIDADES PRÓXIMAS A LOGRAR SU AUTORIZACIÓN DEFINITIVA DE FUNCIONAMIENTO

N°	Proyecto	Resolución	Fecha Resolución	Sede
01	Universidad Nacional Amazónica Madre de Dios	N° 068-2001-CONAFU	16/05/2001	Madre de Dios
02	Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza	N° 114-2001-CONAFU	25/05/2001	Chachabepayas
05	Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac	N° 110-2002-CONAFU	25/04/2002	Abtaoy

Es decir, se están especializando los estudios superiores.

Es así que entre los documentos presentados al CONAFU existen proyectos de universidades especializadas en tecnología, en ciencia, en gastronomía, en negocios, en salud, en artes; incluso, un proyecto de universidad marítima.

Cuando estos proyectos se implementen, el Perú contará con especialistas

en áreas de gran trascendencia para su economía y su desarrollo.

Pero el CONAFU no sólo se encarga de autorizar universidades de pregrado. Su misión también es velar por el posgrado y los estudios de especialización superior. Actualmente, los cinco consejeros del CONAFU se encuentran evaluando cinco proyectos de escuelas de posgrado que, de ser aprobados, se ubicarán dos en Lima, dos en Arequipa y una en Tacna.


UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZONICA DE MADRE DE DIOS
FELIZ XIV ANIVERSARIO CONAFU

La Universidad Nacional Amazónica de Madre de Dios, expresa su saludo fraterno al Consejo Nacional para la Autorización de Funcionamiento de Universidades (CONAFU), con ocasión de su XIV Aniversario Institucional, reconociendo la importante función que cumplen para garantizar a la sociedad que las instituciones educativas universitarias públicas y privadas brinden un servicio de calidad.

En esta fecha especial, saludamos a sus autoridades, funcionarios y trabajadores de dicha institución, quienes encaminan la creación y funcionamiento de acuerdo a ley de nuevas universidades, apoyando y estimulando su desarrollo y obtención de resultados satisfactorios y eficientes en la gestión universitaria; velando en todo momento por el orden, la paz y la armonía en todas las universidades de su jurisdicción; propiciando la excelencia universitaria.

Sirva la oportunidad para reafirmar nuestro compromiso de seguir trabajando en la mejora continua de la calidad de la educación superior al servicio de la humanidad.

Puerto Maldonado, marzo 2009.
Dr. Guillermo Omar Burga Mastacera
PRESIDENTE DE LA COMISIÓN DE GOBIERNO DE LA UNAMAD

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 Huetpetuhe-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 / 082-572652
www.unamad.edu.pe

CONAFU

CONSEJO NACIONAL PARA LA AUTORIZACIÓN DE FUNCIONAMIENTO DE UNIVERSIDADES



UBICACIÓN UNIVERSIDADES CON AUTORIZACIÓN PROVISIONAL



Cuestión de excelencia

Pautas para que los proyectos de universidad logren el sello de calidad

Todas las instituciones, para demostrar que son aptas para realizar sus funciones, tienen que seguir un pormenorizado control de calidad.

En el caso de los proyectos que aspiran a ser universidades, se hace un proceso de calificación que se inicia con la presentación del Proyecto de Desarrollo Institucional (PDI) que, de ser aprobado, pasa a la etapa de evaluación que dura 5 años.

Si el PDI coincide con el informe de autoevaluación, el CONAFU da la autorización definitiva para el funcionamiento de la universidad.

“Nosotros monitoreamos la calidad

hasta que sale con autorización definitiva. El tema es complejo, pues se utilizan tablas que miden diferentes aspectos de las universidades. Se califica a los promotores, quiénes lo conforman, si son personas vinculadas con el aspecto académico, etc.”, señala Luis Carpio Ascuña, consejero de Asuntos Administrativos del CONAFU.

Concordancias y similitudes

La presentación de un PDI se resume en la sustentación de la visión, de la misión y de los objetivos que tendrá la promotora para poder hacer realidad el sueño de la nueva universidad.

El CONAFU da la debida orientación y exige los requisitos respectivos, los que se deben cumplir exhaustivamente.

Asimismo, supervisa si se cumple con aspectos como idónea plana docente, infraestructura física, recursos financieros, entre otros.

“El CONAFU interviene supervisando, por ejemplo, el concurso de docentes, para saber si tienen grado, título o capacitaciones que sean afines a las carreras que van a enseñar. También, se comprueba si las aulas y laboratorios reúnen las condiciones y si concuerdan con lo que dice el PDI. Si no es así, se le deroga la autorización provisional”, explica Carpio Ascuña.

De cumplir con los requisitos, la universidad será supervisada por un período de cinco años: realizará informes de autoevaluación e informes anuales, los





cuales serán contrastados con el PDI.

“En estos cinco años los informes tienen que ser similares. Solo así se dará el funcionamiento definitivo de esa

universidad. Para cada año el CONAFU nombra una comisión encargada de supervisar la calidad del alumnado, de los laboratorios, de la inversión, etc.”, finaliza el consejero.



Luis Carpio Ascuña, consejero de Asuntos Administrativos del CONAFU

El momento crucial

La etapa final que conduce a la aprobación de los proyectos para el funcionamiento de las nuevas universidades, está desarrollado en base al logro de metas y el análisis de las debilidades y fortalezas.

En este nivel, la Comisión de Evaluación y Consolidación (CDEYC) propone al Pleno del CONAFU (conformado por cinco ex rectores) una calificación con cuatro escalas.

Las escalas para la certificación universitaria son las siguientes:

- 1.- Satisfactorio.
- 2.- Satisfactorio, con deficiencias superables en un periodo de treinta días.

3.- Aceptable, con algunas deficiencias superables en un periodo de sesenta días, dentro de una situación general de desarrollo institucional que no llega a ser deficiente.

4.- Deficiente, por las graves carencias encontradas, con advertencia de cancelación de autorización provisional si no supera la situación encontrada en un periodo de ciento veinte días.

Por acuerdo del Pleno se otorga a la universidad una certificación del resultado de la evaluación anual. Al final de la quinta evaluación (mínimo 5 años), se otorga la certificación de Institucionalización Definitiva o Acreditación de Autonomía.

Universidad Nacional
Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas
www.unamazonas.edu.pe

Saluda al CONAFU por el éxito alcanzado en la función previa para garantizar la calidad en las universidades del país

CARRERAS PROFESIONALES

Educación Primaria
Enfermería
Ingeniería Agro Industrial
Turismo y Administración

Dr. Manuel Alejandro Soto Aranda
Rector

Dr. Raúl Pareda Quiroz, Decano
Vicerrectorado Académico

Ing. Francisco Paul Sandoval
Vicerrectorado Administrativo

www.unamazonas.edu.pe

Universitas

Universitatis

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 A Yriga de Saraguro 4-5-4, Teléfono: (051) 453599
E: I.S.T. Luis E. Valdez, Pampa Molino, Teléfono: (051) 499335
www.unam.edu.pe



En un mundo globalizado como el de hoy, para garantizar la calidad y la excelencia de las carreras universitarias se necesita un adecuado sistema de acreditación, un proceso por el cual una institución sea reconocida conforme a normas preestablecidas.

Países vecinos como Colombia y Argentina tienen sistemas nacionales de acreditación que velan para que las universidades cumplan con los requisitos de calidad. En el Perú, el Sistema Nacional de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad Educativa (SINEACE) tendría las mismas funciones que estos modelos regionales.

Calidad para todos

El SINEACE, creado en 2007 y aún en proceso de implementación, será el encargado de acreditar instituciones y programas educativos, así como certificar competencias laborales y



Camino a la acreditación

Garantizar la calidad de la educación universitaria es una tendencia cada vez más creciente

profesionales. Lo conformarán tres órganos: el Instituto Peruano de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad de la Educación Básica y Técnico-Productiva (IPEBA), el Consejo Nacional de Evaluación y Acreditación de la Educación Superior No Universitaria (CONEACES) y el Consejo Nacional de Evaluación y Acreditación de la Educación Superior Universitaria (CONEAU).

La acreditación universitaria tendrá en CONEAU a un ente estrictamente orientado a contribuir a alcanzar niveles óptimos de calidad en los procesos, en los servicios y en los resultados de la educación superior universitaria.

“En la actualidad, la mayoría de las universidades, tanto públicas como privadas, no siguen procesos de acreditación. Recién con este nuevo organismo se podrá certificar la calidad de todas

las carreras profesionales”, señala Elio Delgado Azañero, consejero de Asuntos Internacionales del CONAFU.

Se han priorizado las carreras de salud y de educación para seguir los procesos de evaluación y de acreditación. Alberto Silva del Águila, ex presidente del CONAFU, adelanta que, en el futuro, todas las universidades querrán acreditarse, porque eso beneficiará al sistema educativo en general. “La tendencia mundial hará que todas las carreras universitarias sean evaluadas y acreditadas”, manifiesta.

Modelos y funciones

El CONEAU ha elaborado el Modelo de Calidad para la Acreditación de las Carreras Profesionales Universitarias, a partir de un estudio comparativo de distintos modelos nacionales e internacionales. También se contó con la participación de un comité técnico ad

hoc y la colaboración de especialistas en el tema de distintas universidades peruanas.

El modelo se basa en el enfoque sistémico, aplicando en cada uno de los procesos involucrados, el ciclo: “planificar-hacer-verificar-actuar”. Está diseñado para convertirse en un instrumento que contribuya a la mejora de la calidad de las carreras profesionales universitarias y, a la vez, para un mejor control de los procesos que implementará el CONEAU para la acreditación.

El Consejo Directivo del CONEAU, que preside José María Viña Pérez, tiene entre sus principales funciones y objetivos aprobar las normas que regulan la autorización y el funcionamiento de las entidades evaluadoras con fines de acreditación, y de las entidades certificadoras; y definir los estándares e indicadores de evaluación para el proceso de acredita-

ción de las instituciones y programas de educación superior universitaria.

Igualmente, aprobar los estándares y criterios de certificación de competencias profesionales, elaborados en concordancia con la Asamblea Nacional de Rectores y con los colegios profesionales correspondientes; y promover la evaluación de las instituciones de educación superior universitaria y de sus filiales a cargo de entidades evaluadoras autorizadas y registradas por el CONEAU. Asimismo, publicar los resultados de las acciones de evaluación y de acreditación, supervisar las actividades de las entidades evaluadoras y certificadoras y proponer sanciones en caso de infracción, autorizar y registrar a las entidades evaluadoras con fines de acreditación y a las certificadoras.

Etapas clave

El proceso que conduce al reconocimiento formal del cumplimiento por una institución o programa educativo, de los estándares y criterios de calidad establecidos por el órgano operador, está com-

puesto por las etapas de autoevaluación, de evaluación externa y de acreditación.

Autoevaluación

Es un proceso participativo interno de reflexión y de evaluación que, siguiendo una metodología previa, busca mejorar la calidad. Da lugar a un informe escrito sobre el funcionamiento, los procesos, los recursos y los resultados de una institución o programa de educación superior. Cuando la autoevaluación se realiza con miras a la acreditación, debe ajustarse a criterios y a estándares establecidos por la agencia u organismo acreditados.

Evaluación externa

También denominada evaluación por pares. Puede ser de una institución o un programa. Normalmente le sigue a la evaluación interna o autoevaluación. Está compuesta de dos fases: revisión de la documentación entregada por la institución, y visita de un equipo de pares académicos que termina con un informe escrito y recomendaciones.

Acreditación

Los hay de varios tipos. Así, el de la acreditación institucional de una universidad o institución de educación superior, garantiza un nivel global, aunque con grados diferentes. El proceso de acreditación supone la evaluación respecto de estándares y criterios de calidad establecidos previamente por una agencia externa u organismo acreditador, o por una autoridad oficial educativa.



Elio Delgado Azañero, consejero de Asuntos Internacionales del CONAFU

Administración Hotelera y Ecoturismo - Ingeniería Teleinformática - Ingeniería Comercial



Sede Principal:
Torres Paz 199 - Telf. 225763

Bienestar Universitario:
Luz y Cercero 508
Chiclayo - Perú



Autorización de Funcionamiento Resolución N° 322 2005 CONAFU

¡Trabajamos con responsabilidad social porque somos otra forma de Educar!



UNIVERSIDAD PERUANA DEL CENTRO

Saluda al CONAFU por sus 14 años de creación institucional evaluando y autorizando el funcionamiento de nuevas universidades.

CARRERAS PROFESIONALES

• Enfermería • Obstetricia • Derecho



Jr. Moquegua 474 Huancayo
Teléfono: (064) 202005
uniperucentro@yahoo.es



Entre los objetivos y las metas planteadas en el seno del Consejo Nacional para la Autorización de Funcionamiento de las Universidades, está el velar para que la sociedad reciba una educación universitaria acorde a los más altos estándares de calidad. De igual manera, se piensa dar la debida importancia a los proyectos de universidad presentados en el interior del país.

Para Luis Carpio Ascuña, consejero de Asuntos Administrativos del CONAFU, la única forma de sacar del subdesarrollo mental a la sociedad, es mediante la educación: "El compromiso que tenemos con ella, es darle una educación de calidad, firme y sólida. Solo así nuestra misión de evaluar a las nuevas universidades tendrá sentido".

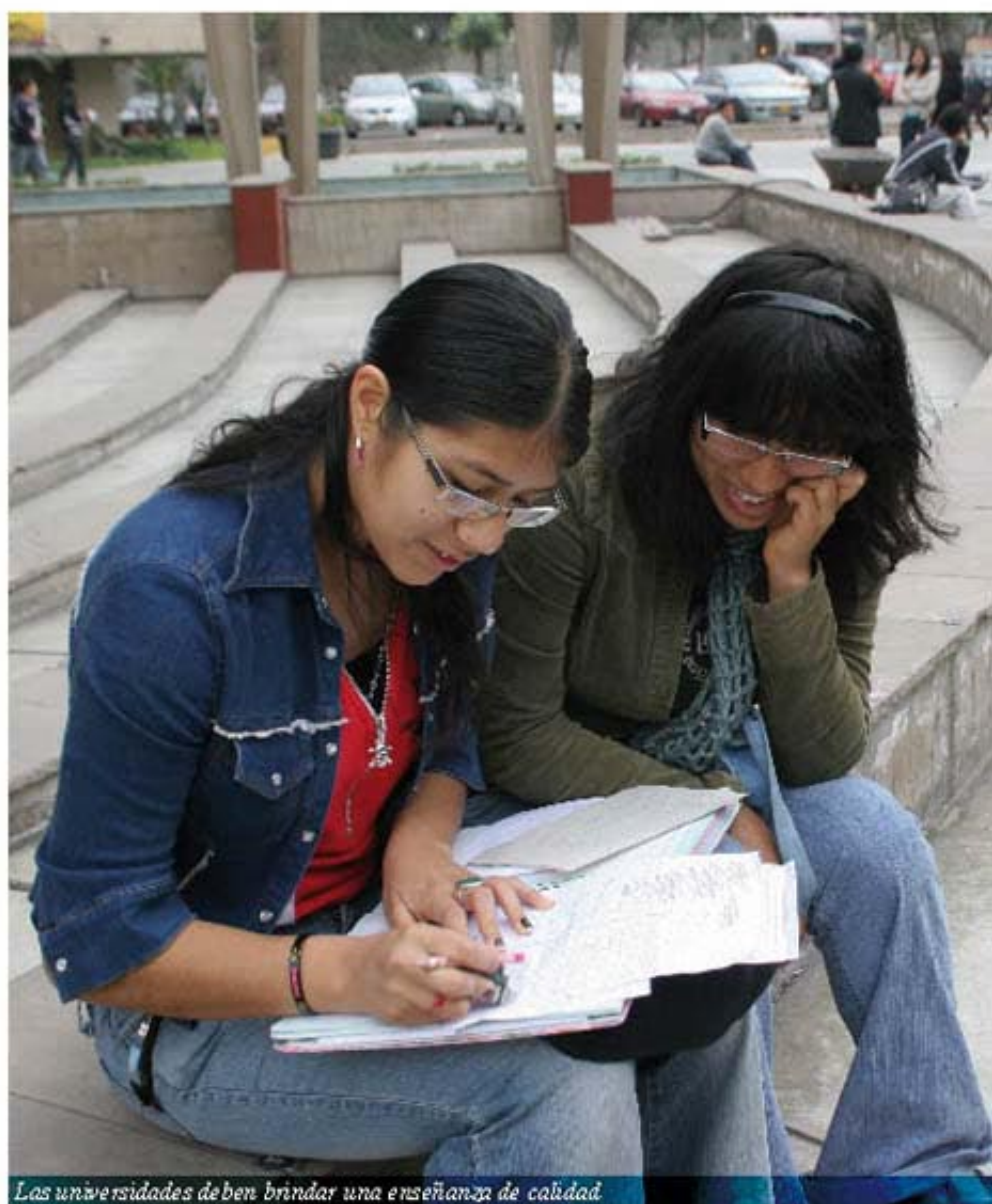
Educación para todos

Cuando se habla de la creación de nuevas universidades se piensa, también, en los beneficios que alcanzarán a las ciudades en donde estas se ubiquen. Al respecto, Alberto Silva del Águila, ex presidente del CONAFU, considera que es positivo que se presenten proyectos tanto en Lima como en el interior del país. "Lo importante es que las carreras que se ofrezcan sean de calidad. Cuanto más se instruya la población, será mejor", indica.

Carpio Ascuña considera que el tema no es la creación de más universidades, sino que el número de estudiantes está aún lejos de los estándares de los países desarrollados. "¿Por qué no podemos llegar a esos niveles? Si en deportes hablamos de calidad, ¿por qué no podemos hacerlo en la educación?", se pregunta.

Una de las propuestas para mejorar la calidad universitaria, es la de fomentar la investigación. "Las universidades deben invertir más en las profesiones que requieren de investigación. Esa es la clave. Tal vez cueste mucho, pero los resultados se darán en un proceso largo", afirma Silva del Águila.

Por su parte, Carpio Ascuña manifiesta que en los últimos años se ha incremen-



Las universidades deben brindar una enseñanza de calidad

Comunidad en desarrollo

Los compromisos y responsabilidades que asume el CONAFU con la sociedad peruana son de suma importancia

tado la cantidad de proyectos universitarios en las regiones del interior del país y esperan que el número aumente, en beneficio de los pobladores de esos lugares. "Hay proyectos en Iquitos,

Huancayo, Ayacucho. Esperamos a que se presenten más proyectos en el interior, básicamente, porque a los pobladores les va a converir estudiar cerca a su comunidad", finaliza.

Universidad y exclusión

Una mirada crítica a la realidad universitaria en el Perú de hoy



Por:
Dr. Manuel Borja Alcalde

Por más que se pregone que la educación en nuestro país es inclusiva, los hechos demuestran lo contrario. Basta dar un vistazo por las zonas alejadas de la sierra y más aún, de la amazonía, para constatar que esa afirmación es una falacia. Nuestro sistema es fuertemente exclusivo. Pero dejemos los niveles no universitarios para fijar nuestra atención en el nivel superior universitario. Los exámenes de admisión no son tales, son, en los hechos, exámenes para excluir, porque más son los que quedan fuera que los que ingresan y la universidad tiene que subordinarse al factor económico que, desde siempre, excluye a los más pobres.

La universidad nacional tiene un magro presupuesto y la privada es siempre para los que más tienen. El comportamiento de las universidades, en su interior, no se inclina tampoco por la inclusión, no sólo dentro del propio sistema, sino -lo que es más grave-, no trabaja para la inclusión de sus egresados dentro de la economía de su región o del país. Todavía existen universidades, sobre todo las ubicadas en zonas marginadas de selva y sierra, que han expulsado de su currículo de estudios a los idiomas nativos y siguiendo un modelo extraño a los intereses de las poblaciones y de su contexto forman profesionales para servir en otros ámbitos, menos en el suyo.

Otras creen que solamente el profesional de educación debe conocer los

idiomas nativos y con ese criterio los médicos, los enfermeros, los ingenieros solamente se forman para trabajar en ciudades y no aceptarán jamás servir en comunidades huambisas awajún o quechuahablantes. Tampoco hacen mucho por robustecer el idioma castellano que traen los nativos que se han incorporado al claustro universitario y los dejan simplemente ser expulsados por el sistema. Nuevamente la exclusión interna y externa. Lo fácil es excluir, lo difícil, pero honesto, es trabajar, enseñar para incluir.

Mucho se ha dicho y escrito sobre la relevancia de la universidad, sobre la urgencia de integrarse a su entorno para contribuir a resolver los problemas que agobian a la sociedad que los acoge y trabajar en planes conjuntos con los

demás organismos públicos o privados. Pero los resultados aún son remotos y, en muchos casos, la universidad solamente se ha convertido en un centro laboral dentro del cual los que actúan sólo se preocupan de preservar su trabajo sin pensar en el rol fundamental que la sociedad les ha confiado.

El modelo de exclusión se sigue replicando: los países poderosos económicamente nos excluyen, y hasta nos expulsan; el gobierno excluye a través del presupuesto a las universidades y las universidades excluyen a la población de su contexto.

* **Presidente de la Comisión de Gobierno de la Universidad Nacional "Toribio Rodríguez de Mendoza"- Amazonas.**



UNIVERSIDAD PERUANA DE INTEGRACIÓN GLOBAL

R.N.º 099-2007-GONAFU

Excelencia Académica para un Mundo Globalizado

Saluda al CONAFU, con motivo de su XIV aniversario institucional.



ADMISIÓN 2009-I
19 DE ABRIL

- Ingeniería de Sistemas e Informática
- Marketing y Negocios Internacionales
- Ingeniería Civil
- Enfermería

Sede Central: Av. Circunvalación 653 Urb. San Ignacio de Monterrico Surco, Telf.: 2751304 / 2759500
Telefax: 223-6530 Sede Gálvez: Av. Lima 1725 paradero 9 1/2, José Gálvez - VMT Telf: 2930000 / 2525746

www.upig.edu.pe



Resguardo del conocimiento

El CONAFU vela por el cumplimiento de la visión y de la misión de las universidades

La palabra universidad proviene del latín *universitas*, que significa "universal" o "universo", porque en ella se expande la ciencia y el saber en el hacer de docentes y de alumnos. El conocimiento es la base de toda universidad que, como alma a máter, engendra y transforma al hombre en el saber y en el hacer. Bien dicen los filósofos que la universidad no nace, se hace, y se expande al ritmo del universo.

El CONAFU, en su misión esencial de autorizar, es cauteloso en que las instituciones que quieren convertirse en universidad no sólo sean centros de

enseñanza sino, también, se conviertan en generadoras de conocimiento y de tecnología. La Comisión de Verificación vela para que las universidades con autorización provisional cumplan con sus autoevaluaciones, cuenten con la infraestructura y con el personal docente necesario, y sean capaces de ser llamadas universidades.

Según las directivas del CONAFU, toda nueva universidad debe mostrar un desempeño eficiente, que sea continuo en el tiempo y pertinente para la sociedad. Cada año la autoevaluación expone la situación de los centros de estudios, sus aciertos y sus deficien-

cias, en pro de su mejora pues, así como expide autorizaciones, también puede cancelarlas.

"Hemos suprimido ciertas universidades que, luego de recibir la autorización provisional de funcionamiento, no se preocuparon de su mejora: desaprobada la primera autoevaluación y la segunda, entonces, la misma sociedad las obliga a cerrar", explica el doctor Jorge Benites, presidente del CONAFU.

Calidad certificada

Según Alberto Silva, ex presidente de la institución, el CONAFU vela porque

Toda nueva universidad debe mostrar un desempeño eficiente y duradero en el tiempo.



constantemente la calidad educativa de la universidad que está bajo su supervisión, sea mejorada y esté en función al proyecto de desarrollo que ha sido aprobado.

En sus 14 años de funcionamiento, el CONAFU ha recibido numerosas solicitudes de aspirantes a universidades. Hasta la fecha, sólo ha institucionalizado doce, previa evaluación anual y tras la obtención de calificaciones positivas.

También existen universidades que obtuvieron la autorización provisional de funcionamiento, pero al desaprobar las autoevaluaciones y no contar con la infraestructura o el nivel de calidad educativa exigido, perdieron la autorización.

Entre estos centros de estudios superiores desautorizados están la Universidad Privada Juan XXIII (Chepén), Universidad Cristiana del Perú María Inmaculada (Lima), Universidad Privada de Jaén (Jaén), Universidad Nuestra Señora de la Paz (Chiclayo) y la Universidad Samuel Pastor (Camaná).

Medallas y diplomas

Universidad Privada Telesup recibió condecoraciones

La Universidad Privada Telesup recibió el premio al mérito nacional "Los Mejores del Perú 2008", al haber sido elegida como la "Universidad de la Globalización".

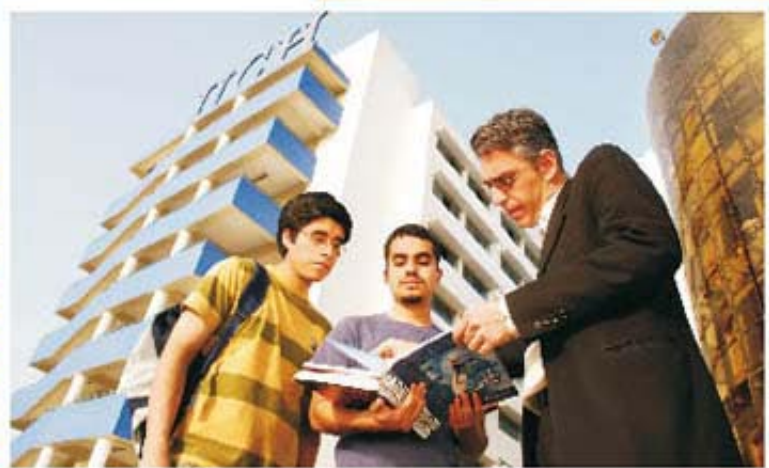
La condecoración fue entregada al presidente del directorio, Dr. José Luna Gálvez, quien recibió las distinciones Medalla de Oro, Diploma de Honor y el trofeo Birrete de Plata en una ceremonia encabezada por el doctor Iván Rodríguez, presidente de la Asamblea Nacional de Rectores (ANR) y la doctora Margarita Pajares Flores, decana del Colegio de Doctores de Educación del Perú. "Hay que reconocer la gran contribución de Telesup al país y su emoción pedagógica,

responsabilidad social, inclusión y equidad, con programas que están dirigidos a los sectores de la población que necesitan de formación y de educación", afirmó Rodríguez.



Asimismo, destacó que esta universidad es la única en Sudamérica que brinda adicionalmente, en todas sus carreras y sin costo alguno, el Diplomado en Gestión en Comercio Internacional, y estudios de inglés y chino mandarín. "Es una universidad orientada hacia el comercio internacional. Además, Telesup tiene un profundo sentido social y humano, que se confirma con la entrega de becas integrales en el examen de admisión", finalizó el presidente de la ANR.

Av. Universitaria 5175 Los Olivos T. 5280948



UCH

Universidad de Ciencias y Humanidades

Saluda a CONAFU
en su
XIV aniversario

www.uch.edu.pe

- Ingeniería de Sistemas e Informática
- Contabilidad con mención en Finanzas
- Enfermería
- Educación Primaria e Interculturalidad
- Ingeniería Electrónica con mención en Telecomunicaciones

UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS E INFORMÁTICA
La Universidad de la Tecnología

La comunidad Universitaria de la UPCI saluda por sus 14 años de vida Institucional al Consejo Nacional para la Autorización de Funcionamiento de Universidades- CONAFU

Carreras Profesionales:

- Ingeniería de Sistemas e Informática
- Contabilidad, Auditoría y Finanzas

Sede: J. Talara 748-752 Jesús María (Frente al Ministerio de Trabajo)
Teléfonos: 454-1832 / 335-7092 / 331-2000 www.upci.edu.pe



Carreras con visión

Universidad Arzobispo Loayza apuesta por la investigación y la proyección social en beneficio del desarrollo del país

Ingeniero Adolfo León López, director general de la Universidad Arzobispo Loayza



La aprobación de proyectos de universidades conlleva una serie de requerimientos y obligaciones que muchas veces no llegan a cristalizarse. Sin embargo, en los últimos años el número de universidades que llegan a recibir la autorización definitiva se ha incrementado en virtud del cumplimiento de las exigencias del CONAFU.

A este grupo se podría unir la Universidad Arzobispo Loayza (UAL), que ha recibido la autorización provisional, dando énfasis a carreras que exige el mercado laboral.

Las labores académicas comenzarán en 2010 con las carreras profesionales de Enfermería, Obstetricia y Computación. "Cada una de ellas ofrecerá 300 vacantes. Lo interesante de esta propuesta es que con estas profesiones que tienen gran demanda laboral, queremos preparar a la gente para que trabaje en el país y en el extranjero", señala el ingeniero Adolfo León López, director general de esta casa de estudios.

Ingeniero Alberto Silva del Águila, presidente de la Comisión Organizadora de la UAL



Por su parte, el ingeniero Alberto Silva del Águila, presidente de la Comisión Organizadora, afirma que la UAL apunta al posicionamiento de sus carreras, teniendo varias ventajas a su favor: "La universidad cuenta con clínica propia (Señor de los Milagros), para que los alumnos puedan realizar sus prácticas; y un instituto superior tecnológico (Arzobispo Loayza), que tiene 33 años de funcionamiento. Esas son fortalezas que pocas universidades tienen".

Apuesta integral

Otras de las fortalezas de la UAL son los convenios con instituciones locales y universidades extranjeras. "Tenemos un convenio marco con el



Doctor Jorge Benites entrega la resolución de autorización de funcionamientos al Ingeniero Adolfo León López

Ministerio de Salud, la Clínica Cayetano Heredia, la Beneficencia de Lima y el hospital Hipólito Unanue que queremos afianzar”, manifiesta León López.

Silva del Águila adelanta que se promoverá la firma de convenios con uni-

versidades extranjeras. “Queremos hacer trabajos de investigación en forma conjunta para que nuestros docentes y alumnos conozcan otras realidades y, por qué no, buscar alianzas estratégicas con otras instituciones”.

Asimismo, se proyecta la enseñanza de

idiomas. “Educarémos a nuestra juventud para que conquiste el mundo, por eso pensamos implementar el centro de idiomas. Nuestros estudiantes deben hablar por lo menos cuatro idiomas”, asegura León López.

La inclusión de actividades extracurriculares también forma parte de la formación que ofrecerá esta institución de educación superior. “El estudiante se debe desarrollar a través de la proyección social, de extensión, de investigación y aspectos colaterales, como participar en teatro, danzas, etc.”, dice Silva del Águila.

Por último, León López destaca que marcarán la diferencia con otras universidades al formar no solo profesionales sino, también, empresarios. “Para eso, primero debemos hacer que el estudiante universitario conozca nuestra realidad, nuestras costumbres, nuestra gastronomía. Solo así estarán capacitados para ser profesionales y empresarios”, concluye.

Nos aunamos a las celebraciones del CONAFU al conmemorarse su XIV aniversario institucional, acreditando la calidad universitaria del país



Universidad Marítima del Perú

Resolución N° 044-2009-CONAFU

Revolucionando la educación universitaria en el Perú y ante la demanda de profesionales especializados en el mar nace la UNIVERSIDAD MARÍTIMA DEL PERÚ con carreras totalmente innovadoras como:

- Derecho del Mar y Servicios Aduaneros
- Ingeniería de la Producción e Industrialización de Recursos Hidrobiológicos
- Ingeniería de Navegación y Marina Mercante
- Ingeniería de Sistemas y Telemática
- Ingeniería del Transporte Marítimo y Gestión Logística Portuaria

“Nuestro mayor objetivo es formar profesionales marítimos capaces de hacer empresa”

Oficina Central:
Urb. La Taboadita Mz. R1 - Lt. 41 - Bellavista - Callao
Teléfono: 420-8564



La Comisión Organizadora de la **Universidad Privada Ciencias de la Salud**, saluda al **CONAFU** por su décimo cuarto aniversario de vida Institucional, felicitándolos por su magnífica labor; llevando al Perú por el camino del Progreso y Paz a través de la Excelencia Educativa.

Programas:

- Enfermería
- Obstetricia
- Turismo, Hotelería y Gastronomía

Telefax: (054) 405639
Arequipa - Perú



Un sur con proyección

La UNTECS promueve la investigación científica y la proyección social en beneficio del cono sur de Lima

La Universidad Nacional Tecnológica del Cono Sur (UNTECS), creada mediante Ley del Congreso de la República N° 27413, el 10 de enero de 2001, fomenta el desarrollo profesional de los jóvenes de Villa El Salvador y la zona sur de Lima. Para ello, realiza proyectos de investigación científica, actividades de extensión cultural y acciones de proyección social.

A fin de cumplir estos objetivos, la UNTECS inició sus actividades con cuatro carreras: Ingeniería Electrónica y Telecomunicaciones, Ingeniería Mecánica y Eléctrica, Ingeniería de Sistemas y Administración de Empresas, estrechamente ligadas a las necesidades de la población, caracterizada por su espíritu emprendedor. Prueba de ello es el prestigio alcanzado por su Parque Industrial.



Plana directiva de la UNTECS: Dr. Lucio Huerta, vicepresidente académico; Dr. Francisco Piscocoya, presidente de la comisión organizadora; y Dr. Jesús Huari, vicepresidente administrativo

Haciendo la casa

Por ahora, la UNTECS cuenta con autorización de funcionamiento provisional y viene cumpliendo con las exigencias del CONAFU. La comisión organizadora de la universidad, presidida por el doctor Francisco Piscocoya Hermsola, está abocada a la tarea de implementar esta casa de estudios a través de un pormenorizado cronograma.

Las actividades académicas se iniciaron el 25 febrero del 2007 con el primer examen de admisión para cubrir 240 vacantes. Para el dictado de clases se construyó un pabellón de dos niveles con 14 aulas y se instaló un laboratorio de cómputo con 20 equipos. Además, se seleccionó por concurso público, una plana docente calificada y con experiencia universitaria.

Para el segundo examen de admisión se amplió el número de aulas, se imple-

mentaron los servicios de la biblioteca y la Oficina de Bienestar Universitario (que brinda servicio médico, servicio social, deportes y actividades artístico culturales). También se construyeron tres pabellones de aulas y un pabellón con 15 laboratorios, un moderno local de dos niveles para la biblioteca, un pabellón para los servicios académico administrativos y un miracomplejo deportivo.

Convenios y proyección social

Para asegurar la buena formación de sus alumnos, la UNTECS ha firmado convenios de cooperación con la Universidad Nacional de Ingeniería y la Universidad Nacional del Callao, a donde asisten a desarrollar sus trabajos prácticos y de laboratorio. La universidad cuenta con un millar de alumnos.

La UNTECS también tiene convenios

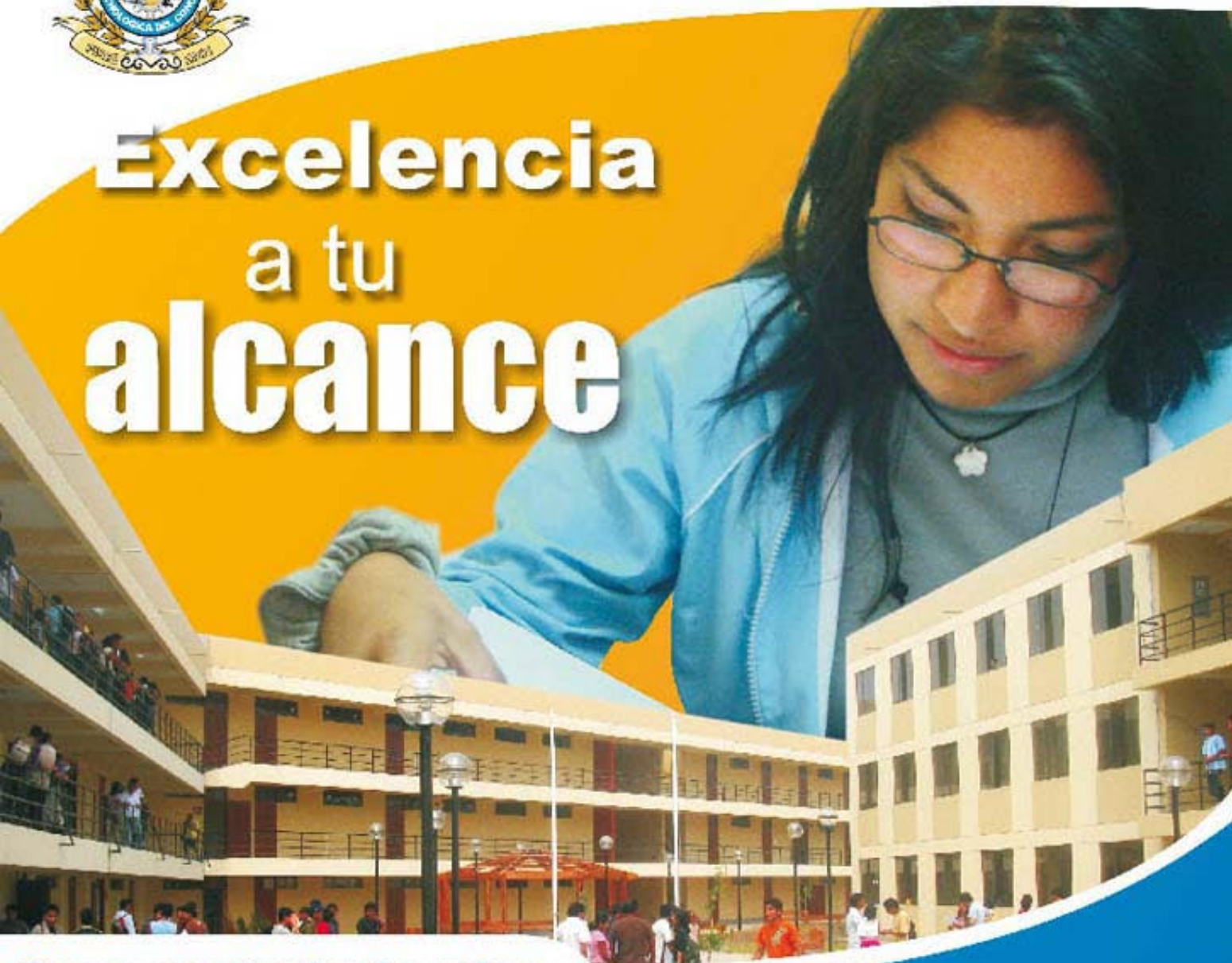
con APEMIVES y OSIPTEL para que sus estudiantes realicen sus prácticas preprofesionales, vinculándose rápidamente al mundo laboral. Igualmente, está gestionando diversos convenios con universidades afines de otros países para establecer intercambio de docentes y de alumnos, o buscar becas para fortalecer la formación profesional.

El desarrollo de la proyección social de la UNTECS en estos dos años, ha sido amplio y de trascendencia, pues ha desarrollado diversas actividades y campañas de apoyo a la población de Villa El Salvador y a los distritos de Lima Sur. Así, tiene a su cargo el Programa Nacional de Formación y Capacitación Permanente, gracias a un convenio con el Ministerio de Educación. Allí se ha capacitado a 420 profesores de los niveles inicial, primaria y secundaria. **(Pub. librereportaje).**



UNIVERSIDAD NACIONAL
TECNOLÓGICA DEL CONO SUR DE LIMA

Excelencia
a tu
alcance



Carreras Profesionales:

- ⇒ Administración de Empresas.
- ⇒ Ingeniería Mecánica y Eléctrica.
- ⇒ Ingeniería Electrónica y Telecomunicaciones.
- ⇒ Ingeniería de Sistemas.

La UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DEL CONO SUR DE LIMA - UNTECS, la única Universidad Estatal de Lima Sur, invita a toda la juventud a formar parte de esta nueva generación de profesionales. Una excelente infraestructura, docentes de primer nivel y laboratorios altamente equipados con la mejor tecnología son nuestro mejor argumento para garantizar una enseñanza universitaria acorde a las exigencias del mundo competitivo de hoy, los esperamos.



UNTECS

Campus Universitario:
Av. Central y Bolívar - Villa El Salvador
Telf: 719-5694 / 719-5693
www.untecs.edu.pe

Un gran paso

Universidad Peruana de Las Américas ya cuenta con autonomía universitaria

El 11 de marzo será una fecha inolvidable para el mundo académico, para el Perú y su juventud, y es que la doctora Lastenia Fernández Pérez de Hurtado y el doctor Luis Hurtado Valencia, forjadores de la Universidad Peruana de Las Américas obtuvieron la autonomía universitaria, un sueño por el que trabajaron incansablemente por más de diez años.

Las Américas termina, así, un período de exhaustivas evaluaciones y comienza uno nuevo lleno de retos y de compromisos en pro de la calidad educativa. La formación integral del estudiante y el fomento de la investigación académica, son aspectos primordiales que esta casa de estudios desarrollará.

“Si bien se obtuvo la ansiada autorización definitiva, el momento del gran compromiso con la juventud peruana recién empieza”, afirma la doctora Fernández Pérez. “Desde un principio, el sentimiento ha sido trabajar con ahínco para los jóvenes del Perú. Trabajar bajo

las exigencias del CONAFU ha sido un placer porque, de esa forma, cada día nos comprometíamos más y ahora que tenemos la autonomía tenemos una gran responsabilidad”, agrega.

Por su parte, el doctor Hurtado, flamante rector de Las Américas, afirma que es consciente que se presenta un gran desafío con el país: “Recibir la autonomía universitaria es parte de ese compromiso por donde debe ir hoy el humanismo. En este gran momento, lo importante es crear futuro y nuestra intención inquebrantable es poner nuestra universidad al servicio del Perú”.

Oferta educativa

A fin de satisfacer la demanda de este mundo globalizado que cada día requiere de profesionales altamente competitivos y con visión emprendedora, Las Américas ha implementado cinco carreras académicas: Ingeniería de Computación y Sistemas, Administración y Gestión de Empresas, Contabilidad y Finanzas, Marketing y Negocios Internacionales, y

Administración de Servicios Turísticos.

Esta institución universitaria ofrece, también, un servicio permanente en laboratorios con equipos de última generación, integradas en red y conectadas con Internet. Igualmente, una completa biblioteca con información bibliográfica actualizada y una infraestructura moderna construida con aulas y mobiliario de primera, y adecuado equipamiento en tecnología de punta.

El doctor Hurtado adelanta que los profesionales que se forjen en Las Américas estarán preparados en todos los campos del saber: “Formaremos profesionales muy competentes que reciben una formación integral en conocimientos y valores, unidos a un gran espíritu de liderazgo, personas con seguridad de sí mismas, con espíritu emprendedor, un elevado nivel de autoestima, logrando un corazón valiente ante la adversidad, es decir, conocimientos e inteligencia emocional para afrontar nuevos retos con innovación y creatividad. El saber leer no tiene que servir sólo

En la ceremonia de reconocimiento de Las Américas participaron el doctor Luis Hurtado, primer rector; doctor Jorge Benites, presidente del CONAFU; doctora Lastenia Fernández, presidenta fundadora de Las Américas, y el doctor Iván Rodríguez, presidente de la ANR.





La doctora Lastenia Fernández, recibe la resolución de institucionalización de Las Américas.

para poder leer los manuales de tecnología de información y comunicaciones sino, también, para leer, por ejemplo, a Shakespeare, a Homero, etc. Alimentar nuestro espíritu es el verdadero conocimiento”.

Cultivar un modelo de educación en la que tenga preponderancia la disciplina y el desarrollo integral de la persona, es otra de las ambiciones de esta alma máter. “El profesional de hoy tiene que ser multidisciplinario, tiene que dominar diferentes conocimientos, una visión internacional. En definitiva, entender que el pensar, el ser, el saber hacer se orientan al desarrollo humano y a vivir en comunidad”, puntualiza el doctor Hurtado Valencia.

El doctor Luis Hurtado Valencia, rector de Las Américas, cuenta con cuatro carreras profesionales, tres maestrías y dos doctorados. Es economista sanmarquino, administrador de empresas, abogado y, además, licenciado en Educación para el Desarrollo (Pontificia Universidad Católica del Perú), cuenta con un MBA Magister en Administración (ESAN), una maestría en Ciencias Políticas y en Administración Universitaria. Asimismo, es doctor en Administración y en Educación graduado en la Universidad Federico Villarreal. Como deportista, ha sido Campeón Nacional de Karate, ostentando el quinto dan de Cinturón Negro, y nos manifiesta que es un convencido de la cita latina del poeta romano Juvenal “Mens sana in corpore sano” en su sentido original, que es el de la necesidad de un espíritu equilibrado en un cuerpo equilibrado. (Publirreportaje).

Amor por la educación

Con 39 años de fructífera labor como educadora y empresaria, la doctora Lastenia Fernández es un ejemplo de tenacidad a carta cabal.

Desde joven, tuvo ideas y objetivos muy claros. Su máxima preocupación fue que los jóvenes tuvieran una educación de calidad, llena de valores éticos y morales y con proyección moderna. Con el tiempo, se dio cuenta que a su innata labor de educadora le podía dar un valor agregado. Es así que desarrolló un gran talento para los negocios y empezó a formar empresas exitosas relacionadas siempre al ámbito educativo.

Licenciada en Ciencias Físicas, Matemáticas y Educación por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, su labor como profesora la inició a los 17 años, en la academia de su hermano. Allí asesoraba y daba clases a los alumnos de la misma universidad. Al cabo de unos años, creó la Academia Militarizada Pedro Paulet, en homenaje al ingeniero y precursor peruano de la era espacial.

Como en su mente bullían más proyectos relacionados a la educación, en 1978 decide fundar el Grupo de Colegios María de los Ángeles para “formar personas líderes y emprendedoras con visión de futuro”, según recuerda. Este centro educativo promueve la formación integral desde la infancia, dando cabida a la práctica de valores como la disciplina, la constancia, la perseverancia, la tenacidad, el carácter, la confianza y el trabajo en equipo. Bajo esta misma propuesta crea los nidos Mi Pequeño Universo.

Con una academia militarizada, un grupo de colegios y nidos, el siguiente proyecto que vio la luz fue el Instituto Superior Tecnológico CIMA'S, centro especializado en las áreas de informática, contabilidad y secretariado. Su preocupación por la formación humanística, así como la adquisición de modernas instalaciones con laboratorios de cómputo de última generación, le empezaron a valer el reconocimiento nacional e internacional, participando como conferenciante en temas orientados a la educación y al empresariado.

La gran reputación conseguida le sirvió para concretar su empresa más ambiciosa: la Universidad Peruana de Las Américas. Y, como todo triunfo merece su recompensa, llegó el momento de las condecoraciones. Así, recibió el premio de Peruana de Opinión Pública como Empresaria del Siglo. También, recibió el galardón Trofeo de Oro a las mejores educadoras del siglo XX, otorgado por FIJET AMÉRICA, distinción máxima que da el Consejo Iberoamericano en Honor a la Calidad Educativa.



Doctora Lastenia Fernández Pérez



La educación integral



Por:

Doctor Héctor Vilca Palacios*

Todo proceso educativo aspira a desarrollar una educación integral, entendida como la formación científica, tecnológica y humanista. Busca que la teoría y la práctica conformen una unidad. En el caso concreto del Perú, hay que tomar

en cuenta la pluralidad cultural y el multilingüismo.

La educación integral la alcanzan solo los países que tienen suficientes recursos económicos y una clase política de clara visión estratégica y de Estado. Justamente, los elementos claves de los que el Perú carece. A ello hay que sumarle el problema de la identidad, que determina una desarticulación en contenidos y objetivos. Así, entre la educación inicial, la primaria, la secundaria, superior y la universitaria, no hay puntos de encuentros sustantivos. Además, hay estudiantes y profesionales de dos calidades: los egresados de centros educativos estatales y los egresados de centros educativos particulares.

Pero hay un problema mayor en nuestro proceso educativo que tiene que ver con lo que hoy se denomina intelligen-

cia emocional y, en su proyección, inteligencia social. Razón tiene la genética cuando sostiene que la base de todo conocimiento es el aspecto afectivo, el que se logra internalizar en los cinco primeros años de la vida de un ser humano. Debido a esta carencia es que, lamentablemente, por ejemplo, se multiplican los niños de la calle.

La educación integral, entonces, sigue siendo, como diría el gran historiador y maestro Jorge Basadre, una hermosa posibilidad. Para hacerla realidad, hay que seguir luchando desde donde nos encontremos: la escuela, la fábrica, la iglesia, la municipalidad, el club, el barrio y la familia. Esta es la misión que debemos cumplir los que creemos en una real educación.

* **Presidente de la Comisión Organizadora de la Universidad Peruana de Ciencias e Informática.**

Fronteras ampliadas

La UNAMAD firma convenios que beneficiarán a pobladores que viven fuera de la ciudad

La Universidad Nacional Amazónica Madre de Dios (UNAMAD) es uno de los centros superiores de estudios que, próximamente, podría obtener su autorización definitiva de funcionamiento. Por ahora, cuenta con una resolución provisional, la N° 060-2001-CONAFU, que data del 16 de marzo de 2001.

La universidad enclaustrada dentro de sus muros, a lo sumo, es una fábrica de profesionales. La universidad hacia fuera trasciende sus fronteras y no espera que la demanda social de servicios educativos de nivel superior venga a buscarla. Muy por el contrario, busca talentos nuevos y diferentes no solo en la ciudad, sino, más allá de sus fronteras institucionales. Se adentra en el espacio

vital de los habitantes de la región que le sirve de sede, en este caso la amazónica.

Con esta filosofía, la UNAMAD ha dado el primer paso para el encuentro con las comunidades nativas firmando dos convenios. El primero, suscrito con el alcalde del Centro Poblado Menor de Caychihue Barraca, del distrito de Huetpetuhe (provincia del Manu), para implementar una filial del centro preuniversitario. En un futuro cercano, allí funcionarán las secciones académicas desconcentradas de carreras vinculadas al desarrollo forestal y agroindustrial.

El segundo convenio con fines educativos, científicos y aprovechamiento directo de los recursos naturales, se firmó con la Federación Nativa del río Madre

de Dios y Afluentes (FENAMAD), asentada en una extensión de 402 338,62 kilómetros cuadrados de bosque húmedo tropical. En esta reserva comunal los estudiantes de la carrera de Ecoturismo realizarán sus prácticas preprofesionales, y el Instituto de Recursos Naturales y Medio Ambiente concentrará sus proyectos de investigación.



Por el camino del éxito

Universidad de Ciencias y Humanidades se consolida en Lima Norte



Asólo un año de haber iniciado sus actividades académicas, la Universidad de Ciencias y Humanidades (UCH) se ha consolidado como una de las instituciones educativas más dinámicas de Lima Norte, gracias a que sus promotores tienen más de 45 años de exitosa experiencia en el campo educativo a través de las academias preuniversitarias ADUNI y

César Vallejo. El doctor César Ángeles Caballero, Palmas Magisteriales de la Nación y autor de cerca de un centenar de obras, es el presidente de la comisión organizadora de esta universidad.

Pese a su corta historia, la UCH ya realizó su tercer examen de admisión. Igualmente, realizó el I Seminario Internacional de Investigación Científica, en el que participaron el doctor Gabriel Macaya Trejos, presidente de la Academia de Ciencias de Costa Rica; el doctor Chang-Hun Chou, de la Universidad Médica de China; la doctora Ruth Shady Solís, del Proyecto Caral; y Augusto Mellado, presidente del CONCYTEC.

Por otro lado, el Fondo Editorial de la

UCH ha publicado, hasta el momento, ocho obras, entre las que destacan: Poder mediático (Hildebrandt, Lévano, Gargurevich y otros), Educación y formación de la personalidad (Pedro Ortiz), Nueva guía para la investigación científica (Heinz Dieterich), La invención novelesca (Miguel Gutiérrez) y La guerra de nuestra memoria, crónica ilustrada de la Guerra del Pacífico (1879-1884) (Rerzo Babiloniá).

La UCH cuenta con cinco carreras profesionales: Ingeniería de Sistemas y Telecomunicaciones, Ingeniería Electrónica, Enfermería, Contabilidad y Finanzas, y Educación Primaria e Interculturalidad. Su campus se ubica en la Av. Universitaria 5175, cruce con Panamericana Norte, en Los Olivos.



UNIVERSIDAD PRIVADA SAN CARLOS

Que estos 14 años de intensa y fructífera actividad sean sólo el comienzo de retos cada vez mayores para el CONAJU.



Carreras Profesionales

- Ingeniería Ambiental
- Ingeniería Informática
- Enfermería
- Derecho
- Contabilidad y finanzas

Conde de Lemos 128 - Puno
Telefax: (051) 352884

Proyecto Universidad Privada Santa Fe

La Empresa Educativa Santa Fe SAC que promueve el Proyecto Universidad Privada Santa Fe de la ciudad de Ayacucho, SALUDA al CONSEJO NACIONAL PARA LA AUTORIZACIÓN DE FUNCIONAMIENTO DE UNIVERSIDADES - CONAFU por sus 14 años de creación institucional deseándole muchos éxitos en la labor que realiza al servicio de la educación de nuestro país. Nuestra empresa reafirma nuestra felicitación en la persona de su Presidente y sus Consejeros.



Jr. Libertad N° 473 edificio 11 Ayacucho - PERU
e-mail: universidadprivadasantafe@gmail.com
universidadprivadasantafe@yahooc.es



*El seviche es uno de los candidatos favoritos en la elección gastronómica.
The seviche is one of the favorite competitors of this gastronomic election.*

Las maravillas del sabor

The wonders of flavor

Elección de los siete platos más representativos del Perú despierta gran expectativa | *The election of the seven most representative dishes of Peru arises great expectations*

Algo que une a los peruanos de todas las regiones es el sabor exquisito que sienten todos los días a la hora de sentarse a la mesa. Un privilegio que pocos países poseen y que el Perú lo celebra eligiendo los platos que serán declarados las "7 Maravillas Gastronómicas del Perú".

Para tal fin, desde todo el mundo, se está efectuando la votación a través de la página

www.7maravillasgastronomicas.com. El 15 de mayo se anunciará a las 21 finalistas. La relación de ganadores se conocerá el 27 de julio.

Mis elegidas son...

Para el chef ejecutivo del Sheraton Lima Hotel & Convention Center, José Montes, los siete platos que deben ganar el concurso son: el seviche, la causa, el chupe de camarones, el juane, el rocoto relleno, el cuy y el seco de

chabelo. "Mi favorita, entre las siete, es el seviche, elaborado a base de los cinco ingredientes básicos: el pescado, el limón, la sal, la cebolla y el ají limo", menciona.

Para el chef Carlos Vernal Alexander, profesor del Instituto Teccen, el seviche es el plato que debe liderar la elección. Agrega que los otros platos reconocidos deberían ser el juane, el lomo saltado, el seco de cabrito a la norteña,



la papa a la huancaína, la sopa seca y el chupe de camarones. "La iniciativa de la elección es excelente, porque proyectará nuestra gastronomía aún más, a la altura de las cocinas con mayor reconocimiento del mundo", indica.

El chef Rafael Escudero Villanueva, profesor de la Universidad Peruana de Las Américas, menciona que el concurso es la mejor manera de incentivar a los jóvenes al estudio de la gastronomía peruana. Sus platos favoritos son la pachamanca, el seviche, el rocoto relleno de mariscos, las empanadas de mariscos, el tamal, el lomo saltado y el aji de gallina.

"Este concurso es una manera de fomentar la valoración de los propios peruanos por lo que tenemos", acota la chef Guisela Aguilar, docente de Comida Peruana, de la Universidad Privada Telesup. Agrega que a través de nuestra comida podemos cultivar nuestra cultura. "De lo que se trata, es que los peruanos tomemos conciencia de que la riqueza de nuestra comida radica en el fondo cultural que arrastramos desde nuestros antepasados, que se refleja en nuestras técnicas, métodos e insumos", dice Guisela. Para ella, los platos ganadores deben ser el aji de gallina, el cabrito a la norteña, el espesado, el shámbar, el adobo arequipeño y la puca picante. Y usted, ¿ya eligió el suyo?

Something that unites Peruvians from all the regions is the exquisite flavor they taste every day at dinner table. It is a privilege that only a few countries have and that Peru celebrates by choosing the dishes which will be declared as "the 7 Gastronomic Wonders of Peru".

To achieve this, people from all over the world are voting through the web page: www.7maravillasgastronomicas.com. On May 15th, the 21 finalists will be announced. The list of winners will be known on July 27th, 2009.

My favourite are...

To José Montes, executive chef of the Sheraton Lima Hotel & Convention

Center, the seven dishes which must win this contest are: the seviche, the causa, the chupe de camarones, the juane, the rocoto relleno, the cuy and the seco de chabelo. "Among these, my favourite dish is the seviche, prepared with the five basic ingredients: fish, lemon, salt, onion and hot chillies", he says.

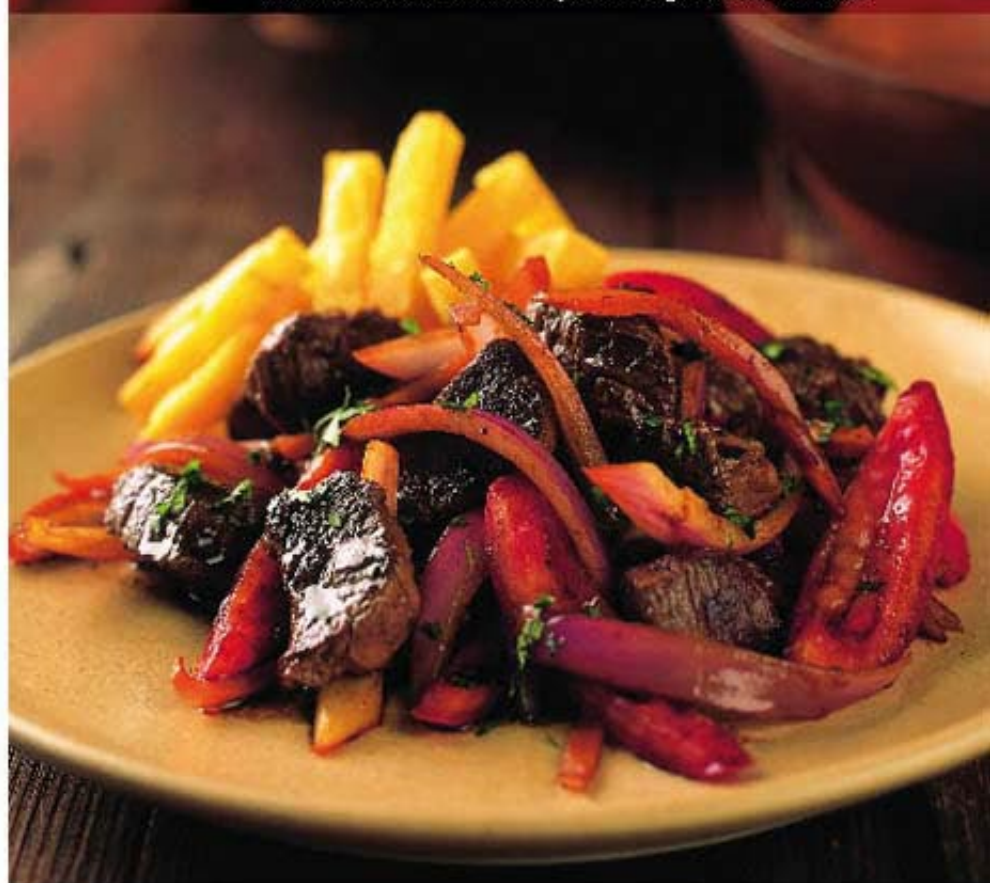
To the chef Carlos Vernal Alexander, professor of the Teccen Institute, the seviche must lead the election. He adds that the other recognized dishes should be: the juane, the lomo saltado, the seco de cabrito a la norteña, the papa a la huancaína, the sopa seca and the chupe de camarones. "The initiative of this election is excellent, since it will boost our Peruvian gastronomy even more, to the level of the most recognized cuisines of the world", he refers.

The chef Rafael Escudero Villanueva, professor at the Universidad Peruana de las Américas, says that this contest

is the best way of motivating young people to study Peruvian gastronomy. His favorite dishes are: the pachamanca, the seviche, the rocoto relleno de mariscos, the empanadas de mariscos, the tamal, the lomo saltado and the aji de gallina

"This contest is a way of promoting the appreciation for ourselves for what we own", comments the Guisela Aguilar, Peruvian Cuisine professor at the Universidad Privada Telesup. She adds that we can cultivate our culture through our food. "Peruvians must become aware that the richness of our food relays on the cultural history we bring from our ancestors, which is reflected in our techniques, methods and ingredients", says Guisela. To her, the winning dishes must be the the aji de gallina, the cabrito a la norteña, the espesado, the shámbar, the adobo arequipeño and the puca picante. And you, have you made your choice yet?

*El lomo saltado puede ser una de las siete maravillas gastronómicas.
The lomo saltado could be one of the seven gastronomic wonders.*



Ransa, empresa de servicios logísticos perteneciente al Grupo Romero, acaba de cumplir 70 años en el mercado peruano y, pese al difícil contexto internacional, apuesta por el crecimiento. Por ello, invertirá más de 13 millones de dólares en la ampliación de su capacidad de almacenamiento, así como en sus cámaras frigoríficas y red de frío a nivel nacional, tecnología y sistemas de información.

Motivan esta inversión el significativo déficit en infraestructura de frío. "Nosotros hemos identificado una oportunidad de crecimiento para el sector logístico y para ampliar la oferta de productos con alto valor proteico en beneficio de las poblaciones menos atendidas", manifiesta Emilio Fantozzi Temple, gerente general de Ransa.

La explicación es muy sencilla: una cadena de frío se traduce no solo en desarrollo agroindustrial y pesquero con fines de exportación sino, también, en una posibilidad de poner al alcance de la población de las zonas más alejadas de Lima productos alimenticios de alto valor proteico y a bajo costo, a los que antes no tenían acceso.

Buena tecnología

Según Fantozzi, al apostar por la tecnología y por las innovaciones permanentes, Ransa busca mejorar la cadena de abastecimiento de aquellos clientes que atienden principalmente el mercado interno, sobre todo, de aquellos vinculados al consumo masivo y retail.

Los operadores logísticos deben tener conocimientos profundos de operaciones y, además, contar con softwares logísticos especializados, como el de manejo de almacenes (WMS) o el de optimización de rutas de camiones (TMS). "Estos sistemas aseguran la viabilidad a la cadena de suministros para determinar oportunamente dónde están los inventarios, cuándo llegarán las compras de insumos, cuándo se distribuirán los productos, entre otras necesidades", explica Fantozzi.

A enfriar la crisis

To cool down the crisis

Déficit de infraestructura de frío en empresas peruanas incentiva inversión en tecnología frigorífica

Deficit of refrigeration infrastructure in Peruvian companies incentives investment on the cold storage technology

Pero la mejora de las operaciones logísticas no sólo implica movilizar más eficientemente los productos sino, también, mejorar el flujo de información. En el caso de Ransa, todo eso se logra a través de la actualización e innovación permanente en tecnología y sistemas de información, ya sea a través de la compra de nuevos sistemas o de desarrollos propios y a la medida.

"Además, es muy importante la capacitación de personal, ya que sería

insuficiente si sólo se apuesta por la tecnología", aclara Fantozzi. "Estos dos aspectos van necesariamente de la mano", agrega.

En 2008, las ventas totales de Ransa crecieron 35% respecto de 2007, destacando las ventas de sus soluciones de Logística Refrigerada (50%) y Consumo Masivo y Retail (31%). Para este año, y pese a todo el escenario de crisis mundial, la empresa pronostica un incremento de sus ventas de 12%.



Gracias a las cadenas de frío, productos de alto valor proteico llegan a zonas alejadas del país. Thanks to the cold storage chains, products with high protein value reach the most remote zones.

Ransa, company of logistics services belonging to the Grupo Romero, has just turned 70 years within the Peruvian market, and, despite the hard international context, it bets for the growth. For this reason, it will invest over 13 million dollars on the extension of its storage capacity, as well as on its cold storage chambers and refrigeration network nationally; technology and information systems.

The reason of this investment is the significant deficit on the cold storage infrastructure. "We have identified a growth opportunity for the logistics sector and to extend the offer of products with high-protein value in benefit of the less cared populations", manifests Emilio Fantozzi Temple, General Manager of Ransa.

The explanation is very simple: a cold chain is translated not only into agro-industrial and fishing development with exportation purposes, but, also into a possibility for providing the population from the most remote areas of Lima with food products of high-protein value to a low price, which they could not get before.

Good technology

According to Fantozzi, Ransa, by betting on technology and permanent innovations, seeks to improve the supply chain of those customers which are in charge, mainly, of the internal market, especially, of those related to mass consumption and retail.

Logistics operators must have deep operations knowledge, and they must be provided with specialized logistic software, such as the Warehouse Management (WMS) or the Transportation Management (TMS). "These systems guarantee visibility to the supply chain, to opportunely determine the inventories location, the arrival date of raw material purchases, the distribution date of products, among other needs", explains Fantozzi.

However, the improvement of lo-

gistics operations not only implies mobilizing the products in a more efficient way, but also, to improve the information flow. In the case of Ransa, all these can be possible through the permanent update and innovation of technology and information systems, whether by means of the purchase of new systems or by personal and custom-made developments.

"Moreover, staff training is very important, since it would be insufficient if only technology is improved", clarifies Fantozzi. "These two aspects go intrinsically hand to hand", he adds.

In 2008, Ransa's total sales grew by 35% regarding 2007, standing out the sales of its Cold Storage Logistics Solutions (50%) and Mass Consumption and Retail (31%). For this year, and, despite the world crisis scenery, this company foresees a sales growth of 12%.



Emilio Fantozzi, gerente general de Ransa.
Emilio Fantozzi, General Manager of Ransa.

DHL Global Forwarding Impulsando su negocio hacia el mundo

Carga aérea Exportación e Importación | Carga marítima Exportación e Importación | Agencia de aduanas | Exportación de productos perecederos | Gestión de proyectos | Almacenamiento y Distribución

San Isidro

Av. Victor Maúrtua 153 Lima - Perú
Telf.: 51 1 4401936 / Fax: 51 1 4409893
www.adh.com.pe / e-mail: ventas.peru@dhl.com

Callao

Calle 1, Manzana F, Sublote 2B Urb. Bocanegra Lima - Perú
Telf.: 51 1 5741330
www.dhl.com





No desesperarse

Do not despair

Los operadores logísticos ensayan soluciones para enfrentar la crisis

Logistics operators put into practice solutions to face the crisis

Estas alturas de la crisis económica mundial ya no cabe duda de que las exportaciones peruanas sufrirán los peores efectos. Por lo pronto, consultoras especializadas han estimado que este año el descenso será de entre 20% y 28%. Por su parte, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) señala que en enero de 2009 la caída fue de 19,7% en comparación a similar periodo de 2008. Esta vez solo se exportó por 849 millones de dólares.

En medio de esta situación y en vista de que sus servicios son imprescindibles

para el sector exportador, los operadores logísticos han empezado a ensayar soluciones creativas para contrarrestar la crisis, apuntando básicamente a reducir los costos fijos. Ellos parten del principio de que en esta coyuntura no tiene sentido que una empresa destine recursos en almacén o flota de transporte, cuando se puede contratar a un operador especializado que brinde todos estos servicios.

Terceros en escena

"Hoy en día hay una fuerte tendencia de las empresas de diferentes sectores de tercerizar cada vez más su cadena lo-

gística. Eso incluye almacenaje, transporte local e internacional, distribución e, inclusive, la logística completa de la empresa", afirma Sandra Rivas, Gerente Comercial de AUSA Soluciones Logísticas. "Sin duda, esta es una oportunidad para el operador que esté en la capacidad de satisfacer estas necesidades en mejor medida", agrega.

Pero así como hay una mayor demanda, también hay más competencia entre operadores logísticos, lo que hace que algunos queden rezagados, sobre todo, los que no han diversificado su mercado. "La caída de las exportaciones golpeará, en especial, a aquellos operadores que tienen concentrado su mercado y su facturación en los sectores más vulnerables, como la minería", opina Jessica Jiménez, directora comercial del grupo Técnica Logística Integral (TLI).

Rivas agrega que esta baja en las exportaciones forma parte de los movimientos cíclicos de la economía y que tarde o temprano el repunte llegará y

debemos estar preparados para ello, enfocándonos a mejorar nuestra infraestructura y procesos para lograr atender con éxito a los exportadores que tendrán que enfrentar mercados sumamente competitivos y que, por lo tanto, más que simples proveedores, necesitan partners logísticos.

Por lo antes señalado, AUSA Soluciones Logísticas se concentra en llegar a sus clientes con servicios especializados que vayan de la mano con la mejor opción tecnológica de alta calidad, que les permita generar ventajas competitivas y ahorro reales de costos a través de la eficiencia en sus procesos y minimización de tiempos y de sobrecostos.

Por su parte, Jiménez afirma que el grupo TLI está trabajando en la intensa captación de clientes nuevos, ofreciéndoles tarifas competitivas y diferenciándose de la competencia a través de la innovación en sistemas y la cultura corporativa orientada hacia la alta calidad de servicio.

At this stage of the world economic crisis, it is undoubtedly that Peruvian exports will suffer the worst effects. Meanwhile, specialized consulting companies have estimated that this year the decrease will be between 20% and 28%. On the other hand, the National Institute of Statistics and Informatics (INEI) states that in January of 2009 the downfall was 19,7% in comparison with similar period of 2008. This time exports were only for 849 million dollars.

Given this situation and, considering that their services are indispensable to the exporter sector, logistics operators have started putting into practice creative solutions to overcome the crisis, aiming basically at reducing fixed prices. They start from the principle that in these circumstances it is pointless that a company assigns resources to warehouse or transport fleet, when it can hire a specialized operator who offers all these services.

Third parties on the scene

Nowadays there is a strong tenden-

cy among companies from different sectors for outsourcing their logistics chain more and more. That includes storage, transportation, distribution and even the whole logistics of the company", affirms Sandra Rivas, Business Manager of AUSA Soluciones Logísticas. "Certainly, this is an opportunity for all operators who can satisfy these needs in the best way", she adds.

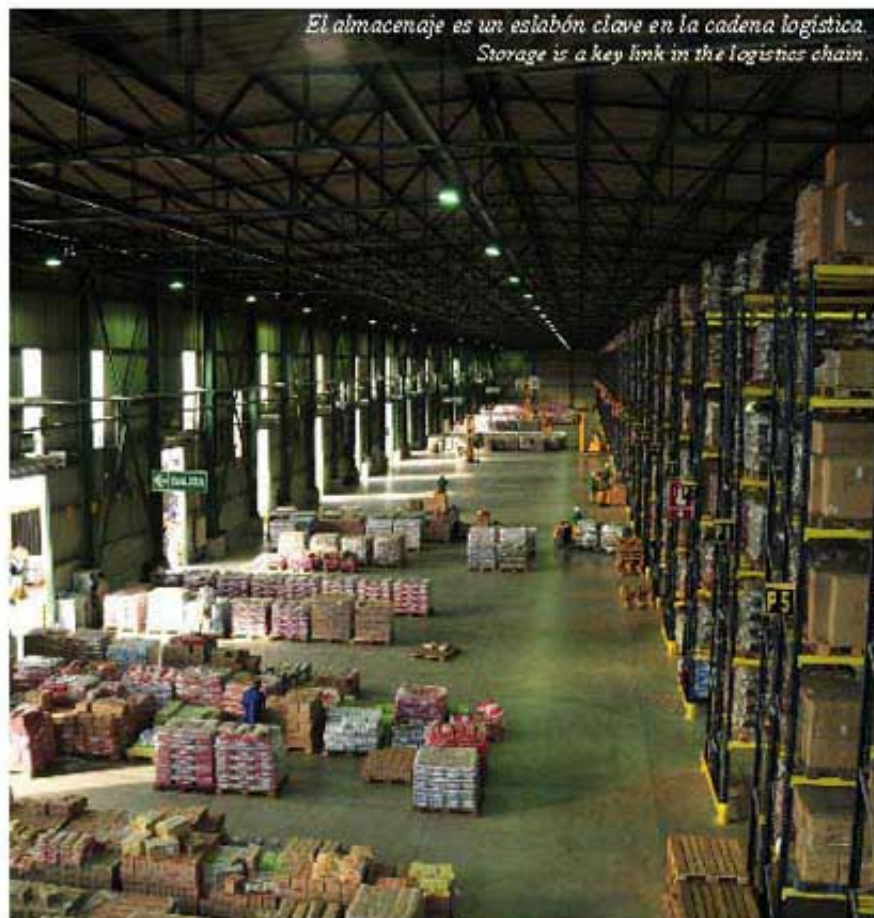
But, just as there is a greater demand, there is also more competition between logistics operators, which makes some of them be left behind, especially, those who have not diversify their market. "The exports drop will affect, in particular, those operators who have their market and their invoicing system focused on the most vulnerable sectors, like mining", thinks Jessica Jiménez, business director of the Técnica Logística Integral (TLI) group.

Rivas adds that this decrease on exportations is due to the cyclic changes of economy, and that sooner or later the

recovery will come and we must be prepared for that, by focusing ourselves on improving our infrastructure and processes, to effectively support the exporters who will have to face very competitive markets and who, therefore, need, instead of simply suppliers, logistic partners.

Considering the foresaid, AUSA Soluciones Logísticas is aiming at reaching its clients with specialized services which go hand to hand with the best high-quality technologic option, which allows them to generate competitive advantages and real costs savings through the efficiency of its processes and minimization of time and over costs.

In turn, Jiménez affirms that the TLI Group is working on the intense training of new clients, by offering them competitive prices and distinguishing from the competition, trough systems innovation and the corporate culture, aimed at high-quality service.



*El almacenaje es un eslabón clave en la cadena logística.
Storage is a key link in the logistics chain.*



Potencialidad acuícola

Aquiculture potentiality

Estrategias para elevar la calidad y la competitividad de los productos acuícolas | *Strategies to increase the quality and competitiveness of aquiculture products*

La acuicultura es una actividad que, en años recientes, viene teniendo un gran crecimiento en el Perú, impulsado por las empresas que destinan gran parte de sus productos para la exportación. Langostinos, conchas de abanico y truchas son los cultivos de mayor demanda en el exterior.

No obstante, la producción nacional

está algo rezagada en relación a países vecinos. Así, hasta diciembre del 2008 bordeó las 29 mil toneladas. Las exportaciones acuícolas generaron 79 millones de dólares en divisas. Los principales mercados de destino son España, Francia, Bélgica, Estados Unidos y Alemania.

Oportunidades

Perú tiene grandes condiciones para de-

sarrollar la acuicultura, como el clima, la gran extensión de espejos de agua y una gran variedad de especies. "La concha de abanico y la trucha tienen un buen futuro. Los langostinos, el principal producto acuícola de exportación, han tenido una ligera caída de precios en el mercado", señala el viceministro de Pesquería, Alfonso Miranda.

Agrega que, en busca de consolidar el



sector, se ha diseñado una política de promoción de acuicultura. "Estamos coordinando con diversas instituciones el desarrollo de estrategias como guías del sector acuícola. Asimismo, se necesita trabajar con mayores insumos para la sanidad, aprovechar las buenas experiencias en los cultivos acuícolas, que se pueda realizar más proyectos integrales y una mayor participación en ferias", afirma Miranda.

Aquiculture is an activity which, in recent years, has experienced a great growth in Peru, encouraged by companies which assign a big part of their products to exportation. Prawns, fanshells and trout are the most demanded cultivations abroad.

Nevertheless, the national production is a bit slow compared to our neighbour countries. Thus, until December of 2008, it reached almost 29 thousand tons. Aquaculture exports generated 79 million dollars of currency. The main destination markets were Spain, France, Belgium, The U.S.A and Germany.

Opportunities

Peru has great conditions to develop aquaculture, like, climate, a vast extension of water mirrors and a great variety of species. "The fanshell and the trout have a good future. Prawns, the main aquaculture product of export, have showed a slight reduction of prices within the market", states the Fishing Vice-Minister, Alfonso Miranda.

He adds that, in order to consolidating the sector, a policy on aquaculture promotion has been designed. "We are coordinating with many institutions, the development of strategies as guides of the aquaculture sector. In the same way, it is necessary to work with more supplies for health, take advantage of the good experiences of aquaculture cultivations, and to be able to carry out more comprehensive projects and a greater participation at trade fairs", affirms Miranda.

Virtudes y sabor

Attributes and flavor



La trucha es uno de los productos acuícolas de mayor crecimiento, si se toma en cuenta la relación entre el valor de los envíos y el volumen comercializado. La exportación de este producto en el 2008 superó los tres millones de dólares, un 30% más que en el 2007. Canadá, Estados Unidos, Noruega y Alemania fueron los principales mercados.

La trucha se exporta ya sea como filete congelado, fresco o ahumado. En el Perú, la principal empresa exportadora es Piscifactoría de los Andes, con más del 97% de participación en el mercado. Le siguen Frigorífico Sama e Inversiones Perú Pacífico.

Rene Zevillanos, gerente de Operaciones y Producción de Piscifactoría de los Andes, explica que el éxito se debe a la calidad de sus productos: "Son totalmente naturales, exentos de químicos, vacunas y antibióticos. Aplicamos las más estrictas normas de calidad".

Agrega que la empresa ha hecho alianzas con productores de seis regiones del país: Puno, Junín, Áncash, La Libertad, Lima y Pasco. "Se ha desarrollado todo un know how, certificación del producto, feedback y generación de habilidades, que se reflejan en acceso a nichos rentables", finaliza.

The trout is one of the aquaculture products with bigger growth, considering the relationship between the shipments value and the traded volume. The exportation of this product in 2008 surpassed the three million dollars, that is, 30% more than in 2007. Canada, The U.S.A, Norway and Germany were the main markets.

The trout is exported whether as frozen, fresh or smoked fillet. In Peru, the main exporter company is Piscifactoría de los Andes, with over 97% of market share. It is followed by Frigorífico Sama and Inversiones Perú Pacífico.

Rene Zevillanos, Operations and Production Manager of Piscifactoría de los Andes, explains that the success of this company is due to the quality of their products: "They are completely natural, free from chemical substances, vaccines and antibiotics". We apply the most stringent quality standards".

He adds that the company has made alliances with producers from six regions of the country: Puno, Junín, Áncash, La Libertad, Lima and Pasco. "A whole know how has been developed, as well as product certification, feedback and production of abilities, which are reflected in the access to profitable niches", he concludes.



Puente aéreo directo

Direct air link

Establecer vuelos directos entre Perú y China es una necesidad urgente | *Establishing direct flights between Peru and China is an urgent need*



Una vez que entre en vigencia el Tratado del Libre Comercio entre Perú y China, en octubre de este año, un gran mercado, la gran puerta del Asia, se abrirá para nuestro país. Ello significa que el flujo del comercio entre ambos países se agilizará enormemente.

No obstante, en cuanto a la conectividad aérea, existe un serio inconveniente: aún no opera una aerolínea que conecte directamente ambos países. Actualmente, la ruta de conexión se realiza con escala en Estados Unidos o Canadá. Los vuelos son largos y costosos, más aún si es a través de Europa.

Contar con vuelos directos incidiría inmediatamente en el incremento de las relaciones comerciales, las inversiones y, principalmente, el turismo. Recordemos que hace un año el canciller José Antonio García Belaunde afirmó que Perú tiene que avanzar en la aprobación del acuerdo aéreo con China. "Una vez que ello ocurra, ya podríamos imaginar que se pueda establecer la ruta", puntualizó. Lamentablemente, dicho acuerdo aún no se concreta.

Cuestión de tráfico

Álvaro Benavides, presidente del Comité de Turismo de la Cámara de Co-

mercio Peruano China (CAPECHI), afirma que la postergación de los vuelos directos entre Perú y China se debe a que la cantidad de viajeros, en ambas direcciones, no es la suficiente, lo que hace no rentable el servicio.

"El flujo de empresarios y turistas chinos crece constantemente en razón de que existe un gran interés por conocer el Perú e invertir", afirma Benavides. "No obstante, si el flujo de comercio del Perú hacia China no se consolida, a través de empresarios peruanos, exportadores y turistas, los vuelos directos no serán una necesidad urgente. Una cosa es consecuencia de la otra", acota.



Actualmente, en la región, solo Brasil tiene conectividad directa con China. Por ello Benavides afirma que trabajando de manera integrada con otros países de la región, como Colombia, Ecuador, Bolivia y Chile, en circuitos turísticos interconectados, la masa de viajeros se incrementará sustancialmente. Deja en claro, sin embargo, que el Perú, por su ubicación estratégica y atractivos a escala mundial, debería ser la puerta de entrada.

Cabe señalar que el flujo de turistas chinos que viaja hacia el extranjero es controlado por su gobierno: un ciudadano chino sólo puede hacer turismo en el exterior si el destino elegido tiene el Estatus de Destino Autorizado (EDA). El Perú, a partir del 2005, es el único país autorizado de la región andina.

Según Benavides, teniendo en cuenta la velocidad de la economía actual, si trabajamos como debe ser, en un lapso de cinco años contaremos con líneas aéreas con vuelos directos. "Debemos trabajar con las cámaras binacionales, los ministerios de comercio exterior y los empresarios. Todos ellos deben formar alianzas para trabajar conjuntamente las relaciones con China". Siendo así, el país asiático ya no será más una tierra lejana al otro lado del planeta, sino un socio comercial cercano y rentable.

Once the Free Trade Agreement between Peru and China comes into force, in October of this year, a great market, the grand door of Asia, will open for our country. That means that the business flow between both countries will mobilize enormously.

Nevertheless, regarding air connectivity, there is a serious inconvenient: there is not an airline which directly connects both countries yet. Currently, the connection route is carried out with a stopover in The U.S.A or Canada. Flights are long and expensive, even more if they are carried out through Europe.



Having direct flights would affect immediately the growth of business relations, investments and, mainly, tourism. Let's recall that a year ago, Chancellor José Antonio García Belaúnde, affirmed that Peru has to advance on the approval of the air agreement with China. "Once that happens, we would be able to imagine that the route can be established", he pointed out. Unfortunately, said agreement has not been defined yet.

A matter of traffic

Álvaro Benavides, president of the Tourism Committee of the Peru-China Chamber of Commerce (CAPECHI), affirms that the postponement of direct flights between Peru and China is due to the insufficient quantity of passengers, in both directions, which makes the service unprofitable.

"The flow of Chinese businessmen and tourists is constantly growing since there is a great interest for knowing Peru and for investing", affirms Benavides. "Nevertheless, if the business flow from Peru to China does not consolidate through Peruvian entrepreneurs, exporters and tourists, direct flights will not be an urgent need. "One thing is a consequence of the other", he says.

Currently, in the region, only Brazil

has direct connectivity with China. For that reason, Benavides affirms that, by working together with other countries of the region, like Colombia, Ecuador, Bolivia and Chile on interconnected touristic circuits, the number of tourists will increase significantly. He clarifies, however, that Peru, thanks to its strategic location and worldwide attractions should be the entrance door.

It is worthy to point out that the flow of Chinese tourists who travel abroad is controlled by its government: a Chinese citizen can only travel abroad if the chosen destination is provided with the Authorized Destination Status (EDA). Peru, as of 2005, is the only authorized country within the Andean region.

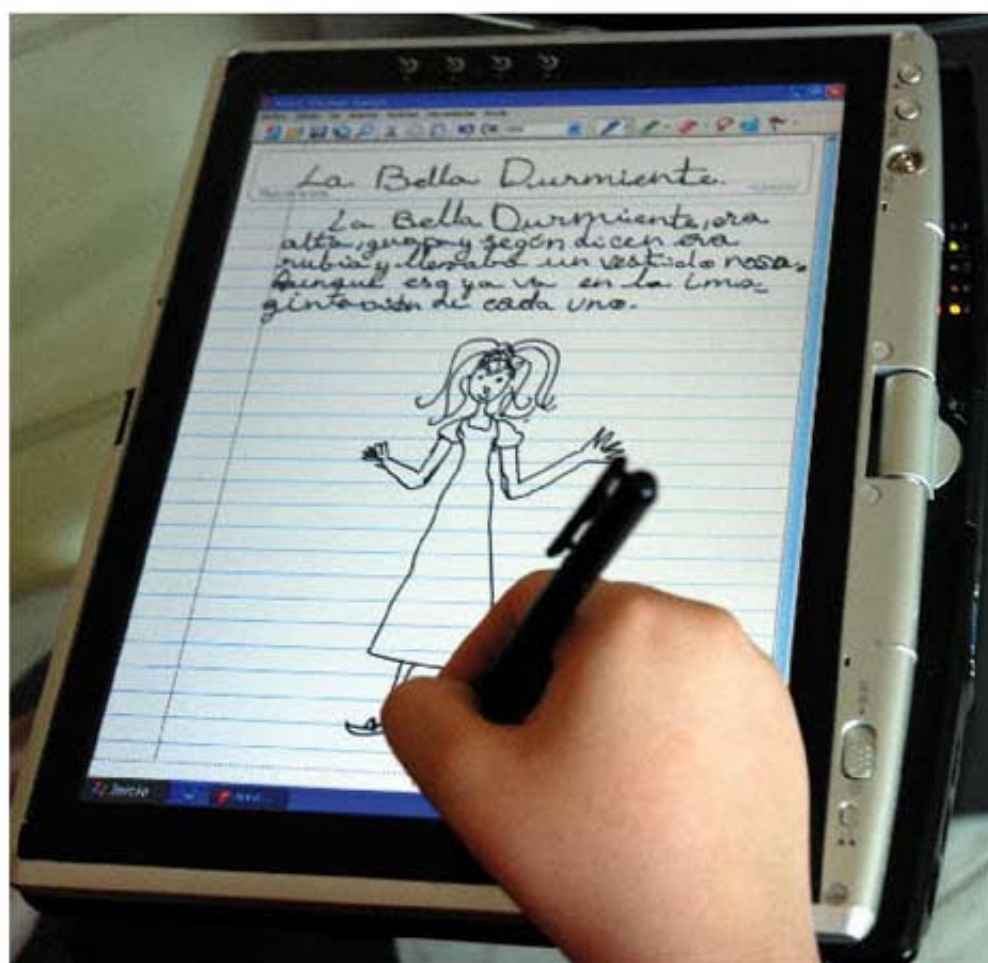
According to Benavides, if we work appropriately, considering the speed of the current economy, we will have airlines with direct flights in a five-year term. "We must work with binational chambers, ministries of Foreign Commerce and businessmen. They all must create alliances to work collectively the relations with China". Is we achieve this, the Asian country will not be a remote land located at the other side of the planet anymore, but a close and profitable business partner.



En el mundo de hoy la creación de riqueza económica está cada vez más asociada a la generación de nuevos conocimientos. Ejemplos claros de ello son países como Estados Unidos, Japón, China y Corea, que sustentan su progreso en la investigación y en el desarrollo de nuevas tecnologías. En este escenario, la sinergia entre empresa y universidad es clave. Lamentablemente, esta sinergia no se da en el Perú en la medida deseada.

Según Augusto Mellado Méndez, presidente del Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica (Concytec), el mayor problema radica en la no coincidencia de prioridades. "Mientras los investigadores universitarios se dedican a proyectos con poco o nulo impacto en el mercado, los empresarios buscan soluciones inmediatas", señala.

Ante esta realidad, Mellado plantea crear centros tecnológicos dentro de las universidades. "Estos centros deben contar con investigadores y estudiantes calificados, y con infraestructura adecuada, todo orientado a desarrollar



Alianza por el desarrollo

El avance tecnológico depende del trabajo conjunto de los sectores empresarial y académico

proyectos de acuerdo a las necesidades reales de los sectores productivos y de la sociedad", añade.

Herramientas necesarias

En opinión de Guillermo Vega Alvear, presidente de PERUCÁMARAS, el Estado debería otorgar ciertos incentivos tributarios a las empresas que gasten en innovación, previa verificación de los objetivos logrados. Agrega: "Cada sector económico podría beneficiarse si es que se implementan centros tecnológicos. Para ello, es necesario definir qué rubros hay que potenciar, a fin de impulsar nuestra economía".

Por su parte, Javier Dávila, jefe de Estudios Económicos de la Sociedad Nacional de Industrias, afirma que es necesario aprovechar el potencial que tiene el país para desarrollar todo tipo de actividad industrial y transformar los recursos naturales en productos con mayor valor agregado. "Ese es el mejor camino para erradicar la pobreza en el largo plazo", subraya.

Mellado agrega que las empresas competitivas en el mundo invierten hasta el 20% de sus ventas en investigación y desarrollo. "Los países que dieron un salto tecnológico importante comen-

zaron con una mejora en la calidad educativa y con financiamiento para la promoción de tecnologías. Este financiamiento debe provenir del Estado y de las empresas", explica. La inversión, generalmente, se traduce en patentes o registros de propiedad intelectual.

Un paso importante para promover la inclusión de nuevas tecnologías en el país, es el desarrollo de INNOTEC PERÚ 2009, que reúne a importantes gremios de los sectores privado, público, académico y civil para relanzar la innovación como herramienta del desarrollo sostenible del país.



Xerox con ISO 9001:2000

Certificación comprende los procesos de producción de servicios

Xerox del Perú sumó otro gran reconocimiento a la calidad de sus servicios. Esta vez se trata de la Certificación ISO 9001:2000. "Para nosotros, la calidad es el principio de los negocios. Un mercado tan competitivo como el actual nos exige generar valor para nuestros clientes. Esta herramienta es un medio para mantener nuestro compromiso y para mejorar nuestros procesos", explica Patricia Vásquez, gerente de Servicio de Xerox del Perú.

El alcance de esta certificación comprende, básicamente, los procesos de producción de servicios. Los criterios de evaluación estuvieron basados, principalmente, en la revisión de los procesos de medición, de control y de seguimiento establecido según la nor-

ma técnica. "El resultado exitoso se debió al cumplimiento de los objetivos de calidad, el trabajo en equipo y el compromiso basado en la satisfacción del cliente", acota Vásquez.

Esta certificación es un logro para Xerox del Perú pero, también, un enorme reto. Prueba de ello es que el sistema de gestión de Xerox ya inició el proceso de ajustes en su estructura, preparándose así, para migrar hacia la nueva versión ISO 9001:2008, requisito básico para volver a certificar el año 2010.

Vásquez resalta que este modelo de gestión genera una mayor conciencia en el concepto de calidad que manejan los trabajadores de Xerox. "Además, permite generar cambios que se traducen en mayor productividad y en la participación directa de los miembros

vea el futuro

xerox 



de la organización en los proyectos de mejora en los que ya estamos enfocados", concluye.



Foresta Hotel & Suites

Innovación para el cliente corporativo.

El cliente corporativo es exigente y busca un entorno único para su viaje. De allí que Foresta Hotel & Suites se adapte a esa filosofía. Cuenta con suites que permiten tener una experiencia nueva y única. Están equipadas con TV LCD 32", que giran 360 grados y tienen conectores para PC o laptop, a fin de que se pueda realizar videoconferencias o reuniones de trabajo. Asimismo, tiene un kitchenette totalmente equipado. La habitación está decorada con un estilo elegante y cálido, y cuenta con cama king size. Está ubicado en Los Libertadores 490, San Isidro. Informes y reservas: (51-1) 222 4373, www.foresta-hotel.pe.



Todo comenzó en abril de 1949, cuando el ingeniero danés Svend Haug fundó la Factoría Metálica Haug, dedicada a la fabricación y montaje de tanques metálicos para almacenamiento de hidrocarburos. Hoy en día la empresa realiza instalaciones electromagnéticas y construye plantas industriales a toda escala.

Entre sus muchas construcciones figuran la torre de refrigeración para la nueva planta de oxígeno de Southern

Perú, en Ilo; la nueva planta de leche de la empresa Gloria, en Huachipa; la línea de retorno de agua de la Compañía Minera Antamina, en Áncash. Asimismo, la fabricación de una chimenea de 45 metros para la empresa Doe Run Perú, y de tanques de acero inoxidable para las compañías cerveceras Ambev y Backus y Johnston, además de la nueva planta industrial de Ajinomoto del Perú.

Pero la labor de la empresa no termi-

na allí. Ha recibido distintos reconocimientos por la calidad de sus servicios, por la preocupación en la seguridad de sus trabajadores, por su trato amigable con el medio ambiente y por brindar educación a los más necesitados.

Reconocimiento y proyecciones

Haug S.A. ha obtenido la recertificación ISO 9001:2000 para todos sus servicios, la recertificación de calidad del American Petroleum Institute (API), así como la recertificación Hecho en

Megaconstructor responsable

Responsible Mega-builder

Haug S.A. es reconocida internacionalmente por su responsabilidad social

Haug S.A. is recognized worldwide by its social responsibility

Proyecto desarrollado por la empresa Haug en mina Cerro Corona (Cajamarca)
Project developed by the Haug corporation in the mining company Corona (Cajamarca)





Perú, otorgado por el Ministerio de la Producción. "Ello incide de manera directa en nuestras finanzas. Al contar con estas normas, generamos mayor confianza en nuestros clientes", afirma el ingeniero Humberto Palma Valderrama, presidente del directorio de la empresa.

Recientemente fue reconocida por la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (Confiep) por su desempeño social y ambiental mediante la Casa Haug y Escuela Haug que brindan servicios educativos a más de 200 niños y a casi 50 adultos en 15 talleres. Además, Haug Seminarios y Haug Centro de Capacitación Continua actualizan y perfeccionan permanentemente a sus profesionales y funcionarios.

Para el 2009 la empresa ha proyectado contrataciones por más de 100 millones de dólares. En cuanto a la ampliación de sus mercados, República Dominicana y Chile serán sus futuras plazas, como estrategia contra el estrechamiento del sector, debido a la crisis mundial. "Esto nos obliga a ser cada vez mejores para sobresalir en el mercado nacional e internacional", afirma el gerente comercial, ingeniero Juan Delgado Arata.

Sin duda, empresas como Haug, además de crear riqueza mediante la prestación de servicios de calidad, también establecen formas de cooperación entre los distintos agentes productivos y sociales, desarrollando actividades que constituyen un ejemplo y, a la vez, amplían el concepto de responsabilidad social empresarial.

It all began on April 1949, when the Danish engineer Svend Haug founded the metallic factory Haug dedicated to the construction and assembly of metallic tanks for hydrocarbons storage. Today, this company performs electromagnetic installations and builds industrial power plants on a large scale.

Among its many constructions are the refrigeration tower for the new oxygen plant of Southern Peru, in Ilo; the new



milk plant of the Gloria company, in Huachipa; the water-return line of the mining company Antamina, in Ancash. Likewise, the building of a 45-meter chimney for the company Doe Run Peru, and the construction of stainless steel tanks for the brewing companies Ambev and Beckus y Johnston, in addition to the new industrial plant of Ajinomoto del Peru.

Nevertheless, the company's labor does not end there. It has been rewarded with different awards, for the quality of its services, its concern for its workers' safety, for its friendly treatment with the environment and for providing education to the most needed people.

Recognition and projections

Haug S.A. has obtained the ISO 9001:2000 re-certification for all its services, the quality re-certification from the American Petroleum Institute (API), and the Made in Peru re-certification, granted by the Ministry of Production. "That has a direct effect on our finances. Thanks to these standards, we can generate more reliability among our customers", affirms engineer Humberto Palma Valderrama, president of the company's Board.

Haug S.A. was recently renowned by

the National Confederation of Private Business Associations (Confiep) for its social and environmental performance, through the Haug House and the Haug School, which provide educational services to over 200 children and almost 50 adults in 15 workshops. Moreover, Haug Seminars and Haug Permanent Training Center continuously update and boost their professionals and officers.

By 2009 the company has projected contracts for more than 100 million dollars. Regarding the expansion of its markets, Dominican Republic and Chile will be its future markets, as part of its strategy against the sector's limitation, caused by the world crisis. "That force us to be better and better in order to stand out within the national and international markets", affirms the Business Manager, engineer Juan Delgado Arata.

Undoubtedly, companies like Haug, apart from creating wealth by means of the rendering of quality services, it also establishes cooperation alternatives among the different productive and social agents, by developing activities which represent an example and broaden the concept of corporate social responsibility.



Los productos lácteos y néctares de fruta de reconocidas marcas como Gloria, Frugos, Watts, Pulp, Pura Vida, Leche Laive, Bella Holandesa, tienen algo en común: están contenidos en envases Tetra Pak, compuestos en un 75% por cartón de fibra virgen, en un 20% por polietileno y en un 5% por aluminio.

La reciente inauguración de la primera planta integral de reciclaje y transformación de estos envases en el Perú, abre un abanico de posibilidades, entre los que destacan la creación de nuevos productos, la generación de mayores puestos de trabajo, la coordinación de campañas de concienciación con entidades públicas y privadas a favor del medio ambiente, etc.

“La capa de aluminio de nuestros envases es la gran diferencia, porque protege el contenido de la luz y del oxígeno. Esto antes era desechado. Ahora se podrá reutilizar, sobre todo, en la elab-

Segunda vida

El reciclaje de determinados envases impacta positivamente en el medio ambiente

boración de tejas y planchas de poli-aluminio”, indica Klaus Plenge, gerente de Negocios y responsable de Medio Ambiente de Tetra Pak.

Con este material se pueden fabricar lapiceros, tachos de basura, escobillas, plumones, recogedores, ganchos de ropa, agendas plastificadas, pupitres, carpetas, tejas y hasta calaminas. “El material sólido se vende en Brasil para hacer tejas que se usan en las favelas o proteger a las granjas de las lluvias. Su utilidad es infinita y es algo que tratamos de promover en el Perú”, apunta Plenge. La planta demandó una inversión aproximada de medio millón de dólares y tiene una capacidad de proce-

samiento de 8 640 toneladas por año.

Certificación y empleo

La materia prima que nutre a Tetra Pak proviene de bosques certificados de Paraná (Brasil), donde existen hectáreas de bosques implantados junto a bosques nativos. Así se le da equilibrio a la sustentabilidad del recurso y no se afecta la capacidad de reproducción de la diversidad biológica.

Actualmente, la transnacional sueca busca la Certificación FSC de todas sus plantas y oficinas a nivel mundial. “Este es un sello por el cual se valida la trazabilidad del envase, es decir, se sabe de dónde proceden los insumos.

Antes sólo se hacía el seguimiento de las maderas. En Sudamérica están certificadas las plantas de Brasil y de Argentina, y esperamos que próximamente la de Perú”, manifiesta el ejecutivo.

Los productos reciclados con este material también han tenido un avance en certificación, como es el caso del primer lapicero certificado hecho a pedido de la empresa Bic, para su línea Eco. “Están elaborados con 50% de material reciclado y otro 50% de material virgen. Algunas empresas ya lo están utilizando y con esto se abre así, un interesante nicho de mercado”, agrega.

De otro lado, el reciclaje de envases de Tetra Pak no solo contribuye a proteger el medio ambiente y a disminuir la deforestación sino, también, a generar puestos de trabajo. “Daremos trabajo directo a 78 familias, e indirecto a recicladores, instituciones privadas, programas de medio ambiente de municipalidades, etc.”, señala Tatiana Liceti, gerente general de la empresa.

Compromisos y proyectos

El compromiso de Tetra Pak con la difusión del reciclaje, empezó hace seis años, primero con pequeños recicladores y luego con grandes acopiadores. Con el tiempo, los proyectos se volvieron más significativos, como en el caso de la empresa cartonera peruana Cartotek, que viene reciclando estos envases desde el 2006.

“Ellos vieron en nosotros la posibilidad de mejorar el material reciclado. Es así que apostamos por hacer productos para material educativo. Lo último que se ha elaborado son tachos de basura para su línea ecológica”, puntualiza Plenge.

En su opinión, se pueden realizar más campañas de reciclaje no solo con municipalidades e instituciones públicas sino, también, a través de arquitectos, diseñadores y otros profesionales. “Es un tema que involucra a todos para reducir el impacto ambiental y no olvidar la meta de disminuir en 10% el CO₂ (dióxido de carbono)”, finaliza Plenge.

Municipios al rescate

Si bien es cierto que cada vez hay más personas involucradas en el tema del reciclaje como una vía para mejorar su calidad de vida, hasta el momento no ha sido cuantificado su efecto económico. Eso sí, en los últimos años diversas municipalidades están participando activamente en el reciclaje de residuos sólidos.

Es el caso de los municipios de Santiago de Surco, de La Molina y de San Borja, que trabajan activamente en campañas de difusión para la recolección y segregación de papel,

de cartón, de plástico, de vidrio y de metal. En el interior del país hay avances significativos en Sullana y en Arequipa.

La alcaldía de Surco tiene una experiencia ininterrumpida desarrollando un sistema de recojo selectivo que permite aprovechar los residuos reciclables para que luego vuelvan a insertarse en el ciclo productivo. Actualmente, cerca de cuatro mil familias y alrededor de 16 colegios en ese distrito se encuentran bajo el sistema de recojo selectivo.

Ministro Antonio Brack visita planta de reciclaje de Tetra Pak.





*Una sonrisa
hermosa
abre
muchas puertas*



Dr. Iván Flores Apaza
CENTRO DE IMPLANTOLOGÍA & DISEÑO DE SONRISAS

*Especialistas con más de
10 años de experiencia en
Estética Dental*



T. (+511)-4221615
José Payán 130 Miraflores
(Alt. Cdra. 41 Av. Arequipa)

www.drivanflores.com

Sonrisas y turismo

*Visite el Perú mientras hace uso de los servicios
odontológicos*

Perú se consolida como exportador de servicios médicos. En este rubro, por su calidad y su número de atenciones, destacan los servicios odontológicos. La razón es muy simple: nuestro país cuenta con una buena infraestructura clínica odontológica, con odontólogos altamente calificados que garantizan procedimientos de primerísimo nivel y con certificaciones que garantizan la calidad, como el ISO 9001.

“Por si fuera poco, nuestra ventaja comparativa radica en el servicio personalizado y en la calidez del trato”, afirma el doctor Iván Flores Apaza, director del Centro de Implantología & Diseño de sonrisas.

Favorecidos por el tipo de cambio monetario, varios países de América Latina, entre ellos Perú, ofrecen los servicios de profesionales de la salud dental y atención con moderno equipamiento a costos menores en comparación a lo que se cobra en Europa y Estados Unidos. El costo de los servicios en el Perú es hasta tres veces menor de lo que se cobra en otros países.

“En muchos casos el costo del viaje al Perú se paga prácticamente solo con el ahorro que genera la diferencia del precio del servicio”, asegura el doctor Flores Apaza, quien posee un postgrado en Implantología Oral, en la Universidad Loma Linda (California-Estados Unidos), y dos postgrados en la Universidad Peruana Cayetano Heredia: uno en Periodoncia y Oseointegración y otro en Rehabilitación Oral y Estética.

La duración del viaje depende del tipo

del tratamiento que se requiera. Así, el paciente puede aprovechar el tiempo entre sesiones para visitar lugares turísticos, siempre teniendo en cuenta las medidas de precaución y recuperación que exige cada tratamiento.

“En nuestro Centro nosotros incluso aconsejamos opciones de lugares turísticos de acuerdo al tiempo disponible, al presupuesto, etc.”, afirma el doctor Flores Apaza. Los tratamientos más requeridos son la estética dental: coronas, carillas, incrustaciones, puentes o blanqueamiento dental; y cirugía, mayormente colocación de implantes dentales.

Dr. Iván Flores Apaza
Implantólogo y Periodoncista
Centro de Implantología & Diseño de sonrisas
Calle José Payán No. 130 – Miraflores
Alt. Cdra. 41 Av. Arequipa
Telf. 422-1615 Nextel 99833 *6230
info@drivanflores.com
www.drivanflores.com





Del 11 al 15 de mayo, Fira de Barcelona y Alimentaria Exhibitions celebrarán, por primera vez y en forma simultánea, los salones Hispack y Barcelona Tecnologías de la Alimentación (BTA). Este evento es una de las tres primeras ferias europeas que presenta la oferta conjunta en maquinaria y materiales para el envase y el embalaje, elementos de Publicidad en el Lugar de Venta, y equipos y tecnología para la industria alimentaria.

Si bien ambos salones mantienen identidad y organización propias, se aprovecharán las sinergias existentes para atraer un mayor número de visitantes.

La Cámara de Comercio de España en el Perú (COCEP) coordina la presencia de empresas peruanas en esa feria. "Estamos trabajando para que los empresarios que vayan ya tengan los contactos necesarios. Hay interés de España en hacer participar al Perú, porque lo ven como un mercado fuerte", dice Margarita Montoya, asistente de eventos de la entidad.

Casi tres mil empresas ocuparán todo el recinto de Gran Vía y se calcula que asistan más de 60 mil visitantes profesionales de 34 países. En esta edición se está promoviendo la participación de firmas consumidoras de packaging y tecnologías de la alimentación de mercados emergentes de Latinoamérica.



Elija su feria

España y Bolivia ofrecen importantes escenarios comerciales



En Bolivia

Del 23 de abril al 3 de mayo, el empresariado boliviano e internacional se

reúnen en la XXVI Feria Internacional de Cochabamba (Feicobol 2009). Durante los diez días de exposición, esta feria será un magnífico escenario que permitirá la exhibición de las mejores ofertas industriales, comerciales, de servicios y del rubro manufacturero.

Considerada como una de las vitrinas comerciales más importantes de la región, Feicobol 2009 concentrará a empresas de 28 países de los cinco continentes. Asimismo, acogerá a más de 285 mil visitantes presentando, de esta manera, al mundo entero el fruto del esfuerzo empresarial que busca el desarrollo de los países participantes.

Este encuentro comercial se perfila

como una herramienta imprescindible para promover productos y servicios, realizar contactos de negocios en el ámbito nacional e internacional, ofrecer las ventajas económicas y comerciales de cada empresa, así como explorar oportunidades de exportación.

En paralelo se viene coordinando un sinnúmero de actividades, de tipo profesional y cultural. Con el objetivo de responder a las expectativas de expositores y visitantes, se organizarán eventos de primer nivel (seminarios, conferencias, talleres, charlas técnicas, actividades culturales) en simultáneo con las negociaciones respectivas entre empresas participantes.



MARIO BUNGE EN LIMA

El prestigioso filósofo argentino, doctor Mario Bunge, retornó a la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, esta vez, para dictar el Curso Internacional "Filosofía Política", inaugurado el pasado 23 de marzo en el auditorio David Diego Ladwoski de la UIGV.



INAUGURACION KINGDOM HOTEL

El pasado 13 de marzo fue inaugurado un nuevo y confortable hotel. Franco Wong, su gerente general y Magali Cáceres, administradora del flamante hotel cuatro estrellas, ubicado en la cuadra 17 de la Av. Arenales en Lince.

EN EL CONAFU

Candy Beraún, brazo derecho del presidente del CONAFU, doctor Jorge Benites, deja la institución para emprender nuevos retos en su carrera profesional.



VISITA PARAGUAYA

Liderados por Liz Rosanna Cramer, de la Secretaría Nacional de Turismo de Paraguay, estuvieron de visita en Lima empresarios del sector turismo, quienes sostuvieron reuniones con la prensa y con empresarios del sector turístico peruano. Inés Elejalde (de Taca), Marcelo Prono, Gustavo Heisecke, Liz Rossana Cramer, Alejandro Montani, Santiago Jara (encargado de la Embajada de Paraguay en Lima), Alexa Vuckovich, entre otros.

FORO PERU-ITALIA

En la sede de la ANR, con la participación de 44 representantes de universidades italianas, se realizó el Módulo Académico del Encuentro Perú-Italia. Sonia Salazar, Manuel Lurcia, Hugo Calienes y Rita Vigil de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo; Paolo Ponzio de la Universidad de Bari, Stefania Giannini de la Universidad de Perugia y Julia Casas de la ANR,



NUEVO PROVEEDOR MINERO

La multinacional alemana Dywidag Systems International (DSI) anunció el inicio de sus operaciones en nuestro país. A la izquierda, Franz Watchshofer, presidente regional de DSI Latinoamérica; Rafael Vizquerra, gerente general de DSI Perú.

MARCA TURISTICA

Los reinos perdidos... Descúbrelos, identifica hoy al Circuito Nor Oriental de Perú. En la presentación de la nueva imagen turística del CTN, Miriam Gayoso, gerente del CTN Perú, acompañada de amigos y empresarios del sector turismo.



JOYERIA MUNDIAL

El 27 de abril, en la ciudad de Cajamarca, se inaugurará el Primer Congreso Internacional de Joyería. En la presentación del evento a los medios de prensa: Violeta Vigo, Iliaria Ciabatti, Mercedes Araoz, Marcial Chávez y Giampiero Scotto.

Diferencias notables

El Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile ha puesto en el tapete las desigualdades en la balanza comercial entre ambos países. Así, en 2008, las exportaciones tradicionales peruanas ascendieron a 1 422 millones de dólares y las no tradicionales a casi 417 millones de dólares. Entre tanto, Chile exportó al Perú productos tradicionales por 204 millones de dólares y productos no tradicionales por 979 millones de dólares.

EXPORTACIONES A CHILE (Millones de dólares FOB)			
	2007	2008	Variación
TOTAL	1 710 310 210	1 839 306 027	8%
TOTAL TRADICIONAL	1 409 767 079	1 422 350 753	1%
Agro tradicional	2 386 948	4 451 475	86%
Pesca tradicional	77 757 275	99 692 367	28%
Petróleo	426 038 901	301 399 447	-29%
Minería tradicional	903 583 955	1 016 807 464	13%
TOTAL NO TRADICIONAL	300 543 135	416 955 271	39%
Agropecuario y agroindustrias	28 423 770	36 212 827	27%
Textil	33 988 695	31 374 040	-8%
Prendas de vestir	18 264 673	18 833 986	3%
Pesca	5 597 074	6 309 892	13%
Metalmecánico	22 135 222	39 933 661	80%
Químico	105 196 106	158 306 241	50%
Varios	86 937 595	125 984 624	4.4%

IMPORTACIONES DESDE CHILE (Millones de dólares CIF)			
	2007	2008	Variación
TOTAL	883 468 358	1 183 282 547	34%
TOTAL TRADICIONAL	145 513 264	204 090 255	40%
Agro tradicional	343 581	119 590	-65%
Pesca tradicional	43 760	8 531 743	19397%
Petróleo	133 188 346	167 090 906	25%
Minería tradicional	11 937 577	28 348 016	137%
TOTAL NO TRADICIONAL	737 955 093	979 192 290	33%
Agropecuario y agroindustrias	171 913 203	233 365 279	36%
Textil	16 364 948	21 000 200	28%
Prendas de vestir	3 311 875	4 405 159	33%
Pesca	18 441 019	25 349 497	37%
Metalmecánico	84 623 438	139 148 828	64%
Químico	235 327 002	287 158 295	22%
Varios	207 973 608	268 765 032	2.92%

Fiesta **CRIOLLA**

De Lunes a Domingo
desde el mediodía.

- Artistas Invitados
- Entrevistas
- Primicias y
- Concursos



Radio
San Borja

91.1 FM

líder en peruanidad!

www.radiosanborja.com

26
AÑOS



UNIVERSIDAD ARZOBISPO LOAYZA

Autorizado por Resolución N° 129-2009-CONAFU

Saluda al CONAFU en este 14 Aniversario y le desea los mejores éxitos en su esforzada misión a favor de la Universidad Peruana

CARRERAS PROFESIONALES:

- ENFERMERÍA
- OBSTETRICIA
- INGENIERÍA DE COMPUTACIÓN Y SISTEMAS

*Educar a la juventud
para conquistar el mundo,
trabajar en el Perú y
en los países del extranjero*



**Potencializa
tu cerebro**

**Sé el cerebro de la
Nueva Generación**



Información General: OFICINA CENTRAL DE ADMISIÓN

Av. Arequipa 979 - 989 / Lima 01 / Teléfonos 433-8746 / 433-0523 / 423-8476