PARQUE INDUSTRIAL

Asociación de Empresas del Parque Industrial de Arequipa NOV.2026 ED. Nº 70

70 edición



• Cade Ejecutivos 2026

Impulsando el diálogo y el desarrollo del Perú

• Arequipa, record agroexportador

Y apunta a nuevos mercados

• Fenómeno de El Niño

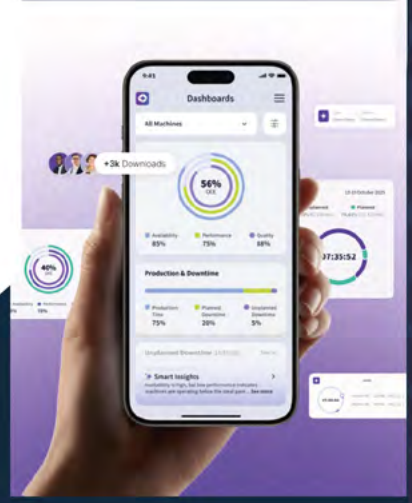
Del riesgo climático al impacto en los estados financieros

Adepia, un gremio para Arequipa

¿Y si pudieras supervisar
todas las máquinas a la vez?

LA NUEVA ERA DE LA INTELIGENCIA INDUSTRIAL

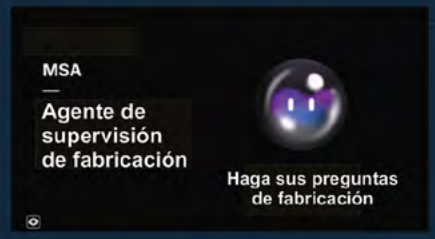
El día que las fábricas aprendieron a hablar



PARA CUALQUIER TIPO DE PROCESO DE FABRICACIÓN

- Cada máquina
- Cada línea de producción
- Cada segundo





Durante 100 años, las fábricas han producido datos. El problema es que nadie sabía el valor que tenían. Ignoramos el potencial analítico de esa información.
En Estados Unidos, se pierden $50 mil millones cada año debido a los tiempos de inactividad no planificados en la fabricación.

La solución:

La **fábrica** que, por fin, **responde**

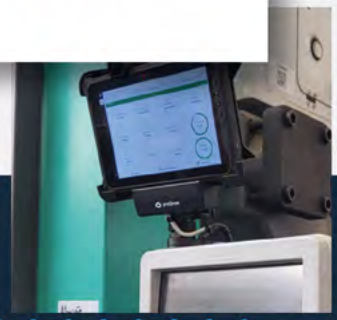
Información impulsada por IA entregada exactamente donde se necesita actuar

Un agente de IA, que traduce **datos en tiempo real**

Empoderando a los equipos para **actuar al instante**, en cualquier lugar y momento



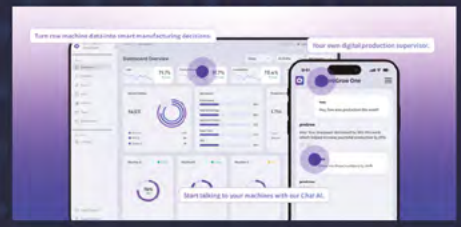




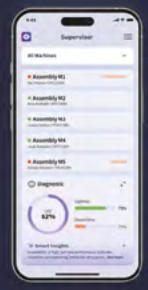
ONE 1OT

VISIONLINUX

TRANSFORMAR LOS DATOS BRUTOS DE LAS MÁQUINAS EN DECISIONES DE FABRICACIÓN INTELIGENTES



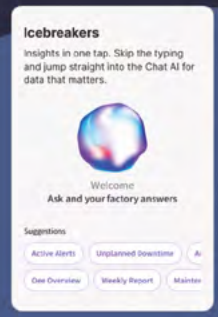


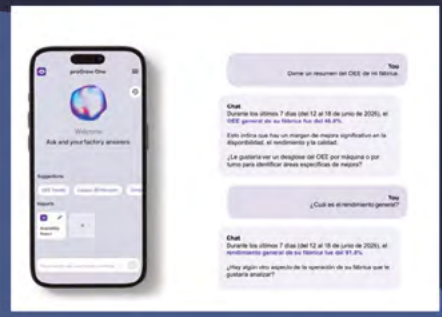






SOLICITE UNA DEMO SIN COMPROMISO







www.one-1ot.com
informes@one-1ot.com

+51 968693900


Convenio
Cerro Verde y Sedapar
Más obras hídricas para Arequipa
Cerro Verde y Sedapar se unen para fortalecer los sistemas de agua y saneamiento de Arequipa, a través de proyectos que contribuyen al abastecimiento hídrico, la mejora del saneamiento y el desarrollo sostenible para aportar más bienestar a Arequipa.
Más información en este QR
Cerro Verde

adepia
Asociación de Empresas del Parque Industrial de Arequipa

Un gremio para Arequipa

CONSEJO DIRECTIVO ADEPIA 2026 - 2028

PRESIDENTE:
Bernardo Suárez Vivanco
Fca. De Chocolates la Ibérica S.A.
VICEPRESIDENTE:
Rafael Chirinos de Rivero
Concesionarios Autorizados S.A.C.
DIRECTOR TESORERO:
Víctor Hugo Wong Calderón
Perú Químicos S.A.C.
DIRECTOR SECRETARIO:
José Luis Cerrón Argandoña
Senati Zonal Sur
DIRECTORES:
Carlos Flores Sánchez
Michell & Cia S.A.
Esteban Caro Lucioni
Compañía de Bebidas Artesanales S.A.C.
Juan Llaza Salas
Inca Tops S.A.
Kathy Amenábar Almonte
Universidad Católica San Pablo
PAST PRESIDENTE:
Alexander Valverde Begazo
G&S Comex S.A.C.
GERENTE:
Jorge Alberto García La Rosa
COORD REVISTA PARQUE INDUSTRIAL:
Guido Ernesto Canevaro Chávez
COMITÉ EDITORIAL:
Alberto Jochamowitz Stafford
Kathy Amenábar Almonte
Víctor Hugo Wong Calderón
Jorge Alberto García La Rosa
PUBLICIDAD:
guidocanevaro@adepia.com.pe
CORRESPONSAL Y REPORTERO GRÁFICO
Milton Sara Ramírez
DIAGRAMACIÓN
Juan Carlos Denegri Ballón
DIRECCIÓN:
Av. Juan Vidaurrázaga 112 Interior 500
Parque Industrial
Teléfonos: 054-219640

ÍNDICE

06 CONVIRTIENDO LA BRECHA GENERACIONAL
08 CADE EJECUTIVOS 2026, DIÁLOGO Y DESARROLLO
10 FENOMENO EL NIÑO
13 HILANDO FINO: CUANDO EL PROPÓSITO TRANSFORMA
15 MAJES SIGUAS II
20 LA MINA DE ORO DEL SEGMENTO TURISMO DE REUNIONES
22 LA CASA GIBSON
26 MAPE: ¿INFORMAL O ILEGAL?
28 HAY FESTIVAL 2026
29 EL TALENTO SECRETO DE AREQUIPA
32 20 AÑOS DEL CÍRCULO VIRTUOSO DEL AGUA
34 CRUZ DEL SUR, EXPERTOS EN TRANSPORTE DE PERSONAL
36 CAPITALISMO CONSCIENTE PERÚ
38 MALI EN AREQUIPA
40 AREQUIPA PUEDE ROMPER RECORD AGRO EXPORTADOR
42 COMO SE CONSTRUYE UN ECOSISTEMA EN AREQUIPA
44 LIDERAZGO DIRECTIVO
46 DETRÁS DE UN ESTOY BIEN
48 SOCIAL EMPRESARIAL
50 ÍNDICE DE ASOCIADOS

ADEPIA NO SE SOLIDARIZA NECESARIAMENTE CON LAS OPINIONES VERTIDAS EN LOS ARTÍCULOS DE ESTA REVISTA.

* Se autoriza a reproducir el material periodístico de esta edición, siempre que se cite como fuente a la revista Parque Industrial ADEPIA y a sus autores.
Todos los artículos de esta edición, han sido escritos con autorización de su autor y expresamente para la revista Parque Industrial ADEPIA.
** Los artículos firmados son responsabilidad del autor. Hecho el depósito legal N. 2007 – 07488.

REVISTA DE DISTRIBUCIÓN GRATUITA, PROHIBIDA SU VENTA

Arequipa: empresa, libertad y futuro



Arequipa ha forjado su historia enfrentando terremotos, desastres naturales y abusos de poder. En cada desafío, los arequipeños hemos demostrado carácter, valentía y una admirable capacidad para sobreponernos a la adversidad. Nuestra historia es testimonio de una sociedad que no se resigna ante las dificultades y que encuentra siempre la manera de salir adelante.

Hoy enfrentamos nuevos problemas: la informalidad, la ilegalidad, la inseguridad y la ineficiencia de nuestras autoridades. Sin embargo, nuestra respuesta sigue siendo la misma: trabajar, emprender, perseverar y construir. Esa actitud inconforme frente a los problemas, pero optimista ante el futuro, constituye una de nuestras mayores fortalezas.

En los próximos meses tendremos un nuevo desafío: el fenómeno de El Niño, cuyos efectos podrían comprometer la actividad económica, la infraestructura y el bienestar de numerosas familias. Este escenario nos exige anticipación, responsabilidad y una verdadera cultura de prevención. No podemos evitar los fenómenos naturales, pero sí prepararnos para reducir sus consecuencias.

Las autoridades tienen la obligación de actuar oportunamente, mientras que los empresarios y ciudadanos debemos asumir también nuestra responsabilidad. La prevención, la solidaridad y el trabajo conjunto serán fundamentales para enfrentar los retos que se avecinan.

Desde el Parque Industrial reafirmamos nuestra confianza en Arequipa y en su gente. Sabemos que vendrán tiempos exigentes, pero también sabemos que contamos con el talento, el esfuerzo y la determinación necesarios para superarlos.

Porque, finalmente, lo que define a un pueblo no son las dificultades que enfrenta, sino la actitud con la que decide afrontarlas. Y si algo nos ha enseñado nuestra historia, es que el espíritu arequipeño siempre encuentra razones para levantarse, seguir adelante y construir un futuro mejor.

Bernardo Suárez Vivanco

PRESIDENTE DE ADEPIA

Convirtiendo la brecha generacional en **aprendizaje y amistad**

Julio Cáceres Arce y Sebastián Mattos Palao

La vida profesional, al igual que la vida personal, transcurre por diversas etapas. El inicio laboral está caracterizado por un aprendizaje intenso, errores que enseñan y experiencias que forjan. El avance de los años consolida nuevos conocimientos y habilidades, ideas innovadoras aplicadas al trabajo y el ejercicio incipiente del liderazgo. Conforme avanza el tiempo, crece una mirada estratégica y prudencia en la toma de decisiones, que a su vez genera una mirada que recae en las nuevas generaciones. Por último, el progresivo cese del ejercicio profesional activo, caracterizado por el traslado de conocimientos y experiencias a los que siguen y la materialización del legado personal.

Esta progresión en la vida profesional es natural y ha ocurrido durante generaciones. Sin embargo, existen ocasiones en que los individuos o las culturas organizacionales interpretan la intergeneracionalidad como nichos etarios aislados que actúan casi como castas o estratos y que limitan la interacción y el aprendizaje mutuo. Con frecuencia existe en el mundo laboral el denominado "choque generacional" que tiende a confrontar a los experimentados contra los jóvenes.

Con seguridad, más de una vez nuestro lector ha presenciado algún comentario relacionado a menoscabar a los profesionales jóvenes por su falta de experiencia o a los profesionales senior por su denotada prudencia. Estas descalificaciones no son más que expresiones de una deficiente comunicación, que encubre algunas veces un temor profundo por exponer limitaciones en los conocimientos que se poseen o inseguridades relacionadas al desarrollo y crecimiento profesional.

Con una mirada opuesta a lo previo, es el objetivo de los autores plantear que la vida profesional es un aula compartida. En este espacio de aprendizaje cruzado interactúan, por un lado, la mirada estratégica y sistémica, la capacidad de leer entre líneas en situaciones complejas y la calma ante la crisis que solo pueden otorgar los años. Por el otro lado, el uso de la tecnología para navegar la abundante información que hoy existe, nuevas formas de entender el entorno y una mirada fresca sobre los retos diarios. El trabajo intergeneracional es un permanente intercambio bidireccional entre la agilidad y la curiosidad con el temple y la perspectiva. En los tiempos corrientes, más que nunca, la innovación radica en la conjunción entre la experiencia y la audacia.

Sin lugar a dudas, la pandemia del año 2019 actuó como un catalizador para la interacción intergeneracional, donde la tecnología masificó canales de información y comunicación que fueron por necesidad adoptados por todos los profesionales. La dinámica laboral actual está compuesta por un mosaico generacional que ostenta a millennials, baby boomers y a algunas joyas de las generaciones anteriores que aún marcan liderazgos y trazan rumbos. Precisamente, esa diversidad se encuentra





enriquecida por la existencia de mentorías de doble vía, donde una generación aprende de la otra; los mayores de los menores y los menores de los mayores.

El permanente relacionamiento que existe entre profesionales desemboca con frecuencia en relaciones interpersonales que trascienden la dimensión laboral y dan paso a la conformación de genuinos lazos de amistad y fraternidad entre sus partes. Esa dinámica no es ajena al relacionamiento intergeneracional, en el que los jóvenes representantes de la "generación del constante descubrimiento" forman estrechos y sinceros lazos de amistad con colegas de la "generación de la perseverancia y la reflexión". Comienzan jefes y subalternos, y se convierten con el paso del tiempo en mentores y amigos.

A nivel organizacional, comprender esta dinámica transforma el concepto tradicional de liderazgo y gestión del talento. Con frecuencia, las empresas invierten importantes recursos en forzar la integración de equipos diversos mediante dinámicas artificiales, cuando el mayor catalizador de sinergias es, simplemente, propiciar el trabajo conjunto real en torno a un propósito común. Las barreras etarias se desvanecen cuando a profesionales de distintas generaciones se les encomienda un reto desafiante y se les otorga la confianza para resolverlo juntos. Este modelo exige cultivar un liderazgo basado en la humildad bidireccional: la del directivo experto para dejarse enseñar y desafiar constructivamente, y la del profesional joven para pausar su aceleración, escuchar con atención y absorber la prudencia de quien ya transitó el camino.

Al final del día, el éxito puramente corporativo es, por naturaleza, efímero. Los indicadores se cumplen, los reconocimientos pasan y los ciclos de negocio se renuevan invariablemente. Sin embargo, el legado más profundo que nos deja el ejercicio profesional rara vez queda plasmado en un reporte de resultados; reside en las personas que nos transforman durante el proceso. Nuestra propia historia es la prueba viva de que la empatía, el respeto y la confianza no tienen fecha de nacimiento. Cuando la experiencia y la innovación deciden escucharse mutuamente con sincera apertura, el resultado no es solo un equipo más eficiente frente a los retos del mercado, sino el descubrimiento de una amistad duradera que enriquece la vida más allá de cualquier oficina.



María Isabel León
Ex presidenta CONFIEP

CADE EJECUTIVOS 2026

más de seis décadas impulsando el diálogo y el desarrollo del Perú

La historia de CADE Ejecutivos está íntimamente vinculada a la evolución económica, empresarial e institucional del Perú. Desde su creación, este importante encuentro ha buscado generar un espacio de reflexión sobre los grandes desafíos nacionales, promoviendo el diálogo entre quienes toman decisiones en el ámbito empresarial, público y académico.

Su origen se remonta a 1961, cuando IPAE Acción Empresarial, institución sin fines de lucro fundada en 1959, impulsó la creación de la "Conferencia Anual de Ejecutivos" (CADE). La iniciativa respondió a la necesidad de reunir a empresarios y representantes de distintos sectores para discutir los problemas del país y explorar alternativas que contribuyeran al progreso económico y social.

La primera edición se realizó en septiembre de 1961 en Paracas, Ica, bajo el lema "Mayor eficiencia, aumento de la producción: claves del progreso económico y social del país". Aquel encuentro sentó las bases de una tradición que, con el paso del tiempo, trascendería los asuntos estrictamente empresariales para incorporar los principales retos del desarrollo de políticas y crecimiento nacional.

A lo largo de más de seis décadas, CADE Ejecutivos ha evolucionado junto con el Perú. Sus debates han abordado cuestiones relacionadas con la productividad, la inversión, la competitividad, la educación, la institucionalidad, la innovación, la política y la responsabilidad empresarial. Esta trayectoria ha consolidado al encuentro como uno de los principales espacios de diálogo y discusión sobre el futuro del país.

Su permanencia también refleja una convicción fundamental: el desarrollo sostenible requiere empresas competitivas, instituciones sólidas, políticas públicas eficaces y una ciudadanía con oportunidades para progresar.

IPAE Acción Empresarial: liderazgo con responsabilidad nacional

La organización de CADE Ejecutivos responde a la misión de IPAE Acción Empresarial de promover iniciativas que contribuyan a hacer del Perú un país desarrollado. Desde esta perspectiva, el papel del empresariado no se limita a generar inversión, producir bienes y servicios o crear puestos de trabajo. También supone participar responsablemente en la búsqueda de soluciones y políticas públicas para los problemas esenciales que afectan a la sociedad. Por ello, CADE convoca a líderes empresariales, autoridades, especialistas, representantes de la academia y miembros de la sociedad civil. Su propósito es generar conversaciones informadas, contrastar perspectivas y promover propuestas que puedan convertirse en compromisos concretos.

El valor del encuentro reside, precisamente, en su capacidad para conectar diferentes visiones alrededor de objetivos comunes. En un país caracterizado por importantes brechas territoriales, de infraestructura, de servicios básicos y desafíos de gobernabilidad, así como de elevados niveles de informalidad, construir consensos constituye una condición indispensable para avanzar hacia un desarrollo más inclusivo y sostenible.

CADE Ejecutivos 2026: unidos para avanzar

La edición 64 de CADE Ejecutivos, bajo la presidencia de Rolando Arellano, se realizará del 24 al 26 de noviembre de 2026 en Urubamba, Cusco, en el Centro de Convenciones Plaza Yanahuara de la Ciudadela de Salud Infantil Virgen de VIDAWASI.

Bajo el lema "Unidos para Avanzar", el encuentro propone una agenda orientada a fortalecer la colaboración entre los distintos actores del país y aprovechar las oportunidades de crecimiento que ofrecen sus regiones. El lema expresa una idea central: el progreso nacional no puede depender de esfuerzos aislados. Se necesita una visión colectiva, compartida, que permita articular las capacidades del sector privado, el Estado, los gobiernos regionales, la academia y la sociedad civil.

La agenda contempla cuatro grandes ejes. El primero, centrado en la necesidad de unirnos, plantea reflexionar sobre la polarización, la desconfianza, la informalidad y las brechas que dificultan el desarrollo. El segundo, crecer desde las regiones, busca destacar las oportunidades de inversión, generación de empleo y productividad fuera de Lima. El tercero, crecer en el mundo global, abordará las posibilidades que ofrece el escenario internacional para fortalecer la competitividad peruana. Finalmente, el cuarto eje pondrá énfasis en la colaboración necesaria para transformar las propuestas en resultados. Los expositores y panelistas que acompañaran esta visión son destacados profesionales nacionales y extranjeros que nos visitaran para tal fin.

Una visión de país hacia el 2050

Uno de los componentes más importantes de esta edición será la promoción de una Visión de País al 2050, orientada a establecer prioridades de largo plazo que trasciendan los ciclos políticos y contribuyan a construir una ruta de desarrollo para las próximas décadas.

IPAE Acción Empresarial ha planteado cinco prioridades: impulsar la inversión productiva y el empleo formal; fortalecer las instituciones y garantizar reglas claras; mejorar la calidad de la educación; ampliar el acceso a servicios de salud de calidad; y acelerar el cierre de las brechas de infraestructura en agua, saneamiento, transporte y conectividad.

Estas prioridades responden a desafíos que condicionan la capacidad del Perú para convertir su potencial en bienestar. El país dispone de oportunidades en sectores como la minería, la agroindustria, el turismo y la energía, pero aprovecharlas exige mayor productividad, seguridad jurídica, talento humano, infraestructura y servicios públicos eficientes.

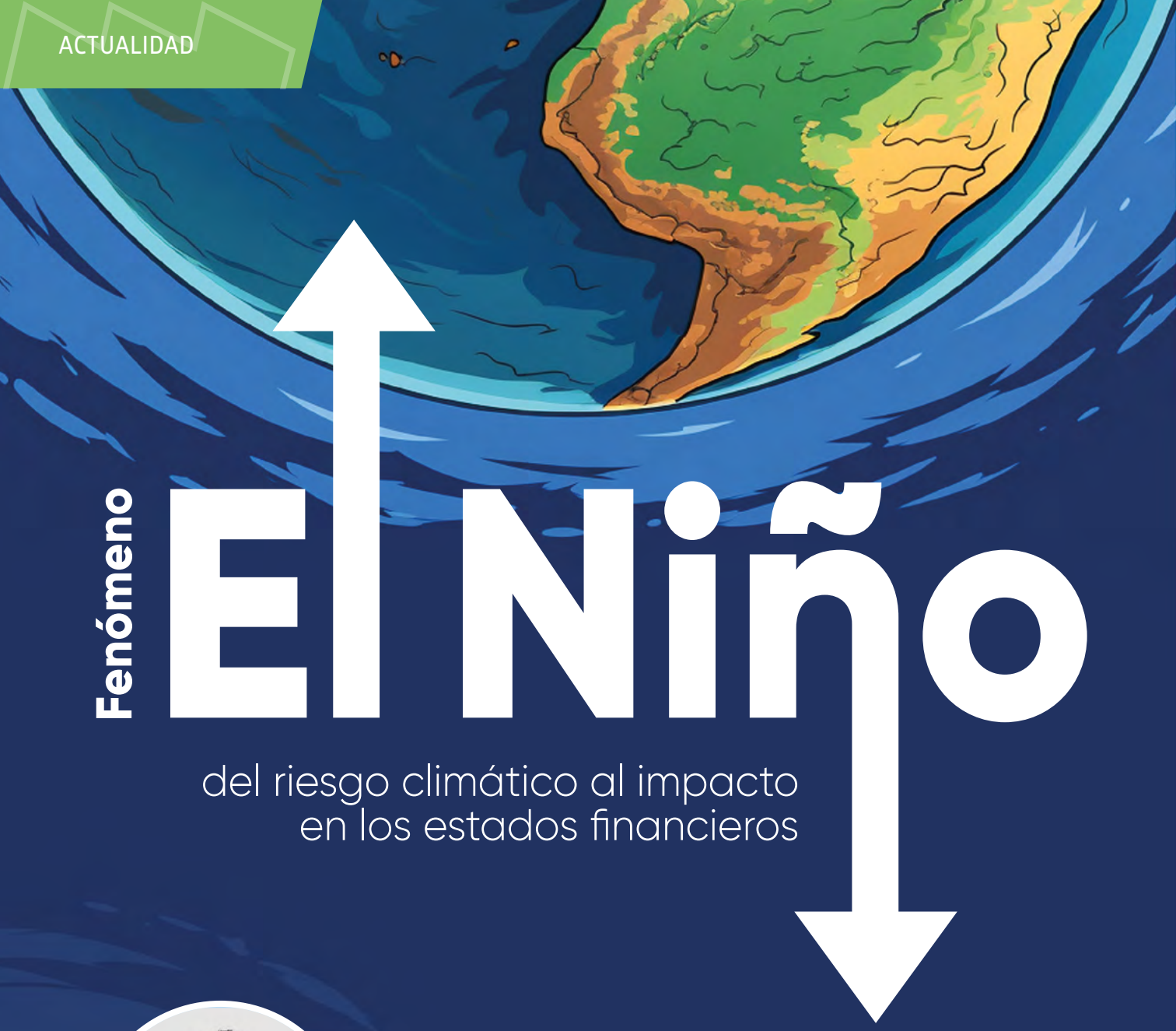
Del diálogo a la acción

El principal reto de CADE Ejecutivos 2026 será lograr que las reflexiones y propuestas se traduzcan en acciones. Los diagnósticos son necesarios, pero insuficientes si no van acompañados de responsabilidades definidas, coordinación institucional y mecanismos que permitan evaluar los avances.

En este proceso, el empresariado tiene un papel relevante como generador de inversión, innovación y empleo; el Estado debe garantizar instituciones eficaces, seguridad y servicios públicos de calidad; y la sociedad civil debe contribuir a fortalecer la confianza, la transparencia y la participación ciudadana.

Más de seis décadas después de su primera edición en Paracas, CADE Ejecutivos mantiene vigente su propósito original de reunir voluntades para discutir los grandes temas nacionales. La edición 2026 representa una nueva oportunidad para renovar ese compromiso y promover una agenda que coloque el desarrollo del Perú por encima de los intereses particulares.

"Unidos para Avanzar" es, en definitiva, una invitación a reconocer que el futuro del país depende de la capacidad de trabajar juntos.



Fenómeno El Niño

del riesgo climático al impacto en los estados financieros



Iván Frías
Socio de Auditoría, EY Perú

El Fenómeno El Niño (FEN) suele analizarse desde sus efectos más visibles: lluvias intensas, inundaciones, sequías, daños en infraestructura, interrupciones logísticas y reducción de la producción. Sin embargo, para las empresas existe una dimensión menos evidente, pero igualmente relevante: el impacto que estos eventos pueden generar en sus estados financieros, flujos de caja y posición financiera.

Por ello, frente al FEN la discusión empresarial no debería limitarse a cómo mantener operativa la compañía, sino en cómo se traducen los riesgos climáticos y operativos en las cifras y estimaciones de los estados financieros. Entre los principales riesgos que requieren atención se encuentran los siguientes:


ELIGE
HACERLO
BIEN
ESCUELA DE
POSTGRADO
UNIVERSIDAD CATÓLICA SAN PABLO
MAESTRÍAS, SEGUNDAS ESPECIALIDADES,
DIPLOMADOS, PROGRAMAS, CURSOS
MAE
SEE
DIP
PRO
CCE

- 1. Deterioro de activos. Una reducción significativa de la producción, las paralizaciones, los daños físicos o menores perspectivas de demanda pueden afectar la capacidad de determinados activos o unidades de negocio para generar flujos futuros. Plantas industriales, maquinaria, embarcaciones e infraestructura pueden requerir evaluaciones de deterioro para determinar si su importe en libros continúa siendo recuperable.

- 2. Inventarios y activos biológicos. En agricultura y otras actividades expuestas al clima, las inundaciones, plagas, variaciones de temperatura, exceso de humedad o pérdidas de productividad pueden afectar cultivos, plantaciones y otros activos biológicos. Asimismo, los inventarios pueden sufrir deterioro físico o reducciones en sus precios de comercialización, lo que disminuiría su valor neto realizable.

- 3. Riesgo de crédito. El análisis no termina en los activos físicos. Si clientes relevantes son afectados y enfrentan dificultades financieras, la recuperación de las cuentas por cobrar puede deteriorarse. La evaluación de pérdidas crediticias esperadas debe considerar la realidad económica de los clientes y las condiciones que puedan modificar sus perspectivas de pago.

- 4. Provisiones y contingencias. Las consecuencias financieras pueden prolongarse después de la emergencia. Los retrasos en entregas, incumplimientos contractuales, penalidades, renegociaciones, demandas u obligaciones ambientales pueden convertirse en pasivos relevantes. La gerencia debe identificar estas exposiciones oportunamente y determinar si requieren reconocimiento contable o revelación.

- 5. Liquidez y endeudamiento. Los menores ingresos, mayores costos, dificultades de cobranza y necesidades adicionales de financiamiento pueden presionar la liquidez, afectar el cumplimiento de obligaciones financieras contractuales y obligar a revisar la capacidad de la compañía para continuar operando normalmente.

También es importante determinar cuándo los efectos deben reflejarse en los estados financieros. Si la condición que originó el impacto ya existía a la fecha de reporte y un hecho posterior aporta evidencia adicional sobre ella, las cifras podrían requerir un ajuste. Esto puede ocurrir, por ejemplo, ante el deterioro de activos ya afectados al cierre, bajo la NIC 36, o ante dificultades crediticias de un cliente existentes al cierre, bajo NIIF 9. Si, por el contrario, la condición surge después del cierre, el hecho no necesariamente modifica las cifras reconocidas, aunque podría requerir una revelación si resulta material. Por ello, el análisis debe seguir la realidad económica y la cronología de los acontecimientos.

En este contexto, la responsabilidad del Directorio no consiste en administrar directamente la contingencia, sino en supervisar que la gerencia haya identificado, cuantificado, gestionado y reflejado adecuadamente sus efectos financieros. Para ello, resulta conveniente concentrarse en cinco acciones: Primero, solicitar un diagnóstico integral de exposición. Este debe cubrir factores internos y externos: activos y operaciones ubicadas en zonas vulnerables, clientes expuestos a riesgo de crédito, proveedores críticos, anticipos potencialmente no recuperables, accesos logísticos y pólizas de seguros aplicables.

Segundo, exigir escenarios y pruebas de estrés. La gerencia debería evaluar cómo distintos escenarios pueden afectar las ventas, los sobrecostos, el flujo de caja, las necesidades de capital de trabajo y liquidez, utilizando información histórica relevante y, de estar disponible, experiencias de eventos similares ocurridos en 1983, 1998 o 2017. Tercero, conectar el riesgo operativo con su consecuencia financiera. Cada exposición relevante debería vincularse con su potencial impacto en deterioro de activos, inventarios, pérdidas crediticias esperadas, provisiones, impuestos diferidos, liquidez o revelaciones. Así, las respuestas operativas tendrán una adecuada correspondencia en la contabilidad.

Cuarto, exigir responsables y métricas. Cada acción debe contar con responsables, fechas, recursos y métricas verificables. El objetivo es que el Directorio pueda diferenciar entre iniciativas propuestas y medidas efectivamente ejecutadas.

Finalmente, efectuar un seguimiento periódico, quincenal o mensual según el impacto en la empresa, para comparar las estimaciones con la evolución real y ajustar oportunamente las acciones.

El verdadero desafío del FEN no comienza cuando una planta se inunda o una carretera queda bloqueada, sino cuando las condiciones externas modifican los supuestos con los que la organización proyecta ingresos, valoriza activos, estima cobranzas y administra su liquidez.

Por ello, el FEN debe formar parte de la agenda financiera del Directorio y no permanecer exclusivamente dentro de la gestión operativa o de continuidad del negocio.

Hilando Fino: cuando el propósito transforma una cadena de valor



Luis Chaves Bellido

Durante muchos años de trabajo en la industria de la fibra de alpaca fui comprendiendo que mejorar una actividad productiva no consiste únicamente en hacer más eficiente lo que ya conocemos. En ocasiones, es necesario revisar las reglas que orientan las decisiones de quienes participan en ella. Una experiencia que ilustra esta reflexión fue Hilando Fino, nombre que posteriormente dimos a un proceso de transformación iniciado en Inca Tops, en Arequipa, hacia 1997.

En aquellos años, una de las principales preocupaciones del sector alpaquero era el bajo precio que recibían los criadores por su fibra. Para muchas familias altoandinas, la crianza de alpacas constituía una fuente esencial de ingresos. Se discutía, con razón, cómo se distribuía el valor entre productores, intermediarios e industriales. Pero había otra pregunta que merecía atención: ¿por qué la fibra de alpaca alcanzaba un valor limitado en los mercados internacionales?

La respuesta estaba en su finura. El diámetro de una fibra se mide en micrones, milésimas de milímetro. Una fibra más fina suele doblarse con mayor facilidad y ofrecer mayor confort al contacto con la piel. La alpaca, apreciada por su capacidad de abrigo, se utilizaba principalmente en abrigos, prendas exteriores, mantas y productos de invierno. Sus calidades comerciales incluían Baby Alpaca, alrededor de 22,5 micrones; Superfine, entre 25 y 26; y fibras más gruesas que podían superar los 30 micrones.

En cambio, la vicuña, con cerca de 12 micrones, el cashmere, alrededor de 16, y determinadas lanas merino superfinas, de 15 a 18 micrones, permitían elaborar prendas ligeras, suaves y apropiadas para un uso más amplio. Alcanzaban mercados de mayor valor, aunque sus precios también dependían de la escasez, la calidad y la demanda. Era evidente que aumentar la disponibilidad de alpaca fina podía ampliar sus oportunidades comerciales.

Sin embargo, allí aparecía una contradicción. La industria necesitaba fibra de mejor calidad, pero una parte importante de las compras se realizaba principalmente por el peso del vellón. Si producir y seleccionar fibra fina no recibía una recompensa suficiente, ¿qué incentivo tenía el criador para invertir esfuerzo en mejorarla?

En Inca Tops decidimos cambiar esa lógica. Introdujimos un sistema de categorización de vellones que reconocía las diferencias de calidad y las trasladaba al precio de compra. La intención era que la mejora de la fibra pudiera convertirse también en un mayor ingreso para el productor. Aquella decisión, aparentemente limitada a un procedimiento comercial, modificaba los incentivos en el inicio de la cadena de valor.

El cambio impulsó nuevas prácticas de selección y esquila. Con el tiempo se complementó con capacitación, investigación y mejoramiento genético, incluyendo iniciativas desarrolladas en Pacomarca. Pero obtener fibra más fina no era suficiente: también debíamos transformarla en productos que los consumidores valoraran. En Incalpaca se desarrollaron innovaciones de hilatura y tejido para fabricar prendas considerablemente más ligeras sin perder la resistencia necesaria. Posteriormente surgieron colecciones como Light Alpaca y Alpaca 16, que ampliaron las posibilidades de uso de esta fibra más allá de las temporadas tradicionales de frío.

Los resultados fueron progresivos. Al comenzar el proceso, la participación de Baby Alpaca en la producción de los criadores no superaba aproximadamente el 12%; según la evolución observada en el sector, hoy supera el 34%. También surgieron calidades de mayor finura, como Royal Alpaca, cercana a 18,5 micrones, e Imperial Alpaca, alrededor de 17. Estos avances expresan años de trabajo de criadores, compradores, técnicos, investigadores, industriales y comercializadores, es decir de toda la Cadena de Valor de la Alpaca.

Hilando Fino obtuvo posteriormente el primer premio en su categoría del concurso Creatividad Empresarial. Fue un reconocimiento importante, pero lo más significativo estuvo en demostrar que la competitividad y la mejora de oportunidades para los productores podían avanzar juntas. Para conseguirlo no bastó formular una aspiración: hubo que cambiar incentivos, desarrollar capacidades, innovar y sostener las decisiones durante muchos años.
La experiencia deja una reflexión que alcanza a otras industrias de Arequipa. Crear valor no consiste únicamente en producir más o vender mejor. También implica preguntarnos qué condiciones impiden que una cadena productiva desarrolle su potencial, quiénes participan en su transformación y cómo puede llegarles una parte del valor generado. A veces, el cambio más importante comienza con una decisión tan concreta como revisar la manera de comprar una materia prima.



Majes - Siguas II

Situación actual, alcance, potencial, desafíos y perspectivas.

Nilda Cabrera y Angel Frisancho
BCRP Arequipa

El Proyecto Majes-Siguas II constituye la segunda etapa del Proyecto Especial Majes-Siguas, iniciado en 1971, cuya primera fase permitió irrigar más de 15 mil hectáreas y demostrar el potencial agrícola de la zona. La segunda etapa busca incorporar 38 500 hectáreas mediante la presa Angostura y un sistema moderno de distribución de agua, con el objetivo de atraer inversión privada y promover cultivos de agroexportación.

Declarado de necesidad pública en 2006 y viable desde 2008, el proyecto se estructuró como una asociación público-privada. Sin embargo, pese a la firma del contrato de concesión en 2010 y al inicio formal de las obras en 2015, las controversias técnicas y contractuales provocaron su paralización en 2017. Según las proyecciones del Gobierno Regional de Arequipa de 2022, el proyecto contemplaba una inversión de US$ 3 584 millones durante la década siguiente e ingresos potenciales cercanos a US$ 1 340 millones anuales. No obstante, al cierre de 2025, su avance físico apenas alcanzaba el 6 por ciento.

Actualmente, el proyecto atraviesa un proceso de reordenamiento institucional bajo la conducción del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. Entre los principales desafíos figuran resolver las controversias con el concesionario, liberar los terrenos pendientes, adecuar el diseño técnico y establecer un nuevo marco contractual que garantice la continuidad de las obras. En este contexto, el acuerdo de Gobierno a Gobierno con Japón, firmado en octubre de 2025 para poner a punto la primera etapa, representa un avance estratégico para reducir riesgos técnicos y mejorar la eficiencia del transvase y la gestión hídrica. Pese a los retrasos, Majes-Siguas II mantiene su importancia para ampliar la frontera agrícola, fortalecer la oferta exportable y dinamizar el desarrollo económico del sur del país.

Impacto potencial del proyecto

Majes-Siguas II tiene el potencial de transformar la estructura productiva del sur del país mediante la ampliación de la frontera agrícola, la atracción de inversión privada y la generación de empleo directo e indirecto en la cadena agroindustrial. Sus 38 500 hectáreas representarían un incremento de aproximadamente 15,4 por ciento de la frontera agrícola moderna nacional y de 26,2 por ciento de la superficie agrícola de Arequipa, estimada en 146,8 mil hectáreas en 2021.

La experiencia de los cultivos de exportación modernos, como arándano, palta, granada, uva y espárrago, evidencia su potencial para dinamizar la actividad agrícola. Entre 2016 y 2024, la superficie dedicada a estos cultivos creció a una tasa promedio anual de 5,2 por ciento en La Libertad, frente a 1,4 por ciento en Arequipa y 4,6 por ciento a nivel nacional. Esta diferencia se asocia, en parte, al desarrollo del proyecto Chavimochic, que constituye un referente para evaluar los posibles efectos de Majes-Siguas II. En este contexto, la estimación de su impacto potencial en producción, inversión y empleo toma como base la experiencia de Chavimochic y la evolución reciente de la agricultura moderna. No obstante, la materialización de estos beneficios dependerá de la ejecución oportuna de la infraestructura, la seguridad para las inversiones y una gestión eficiente y sostenible de los recursos hídricos.

La experiencia del proyecto Chavimochic constituye un referente para estimar el impacto potencial de Majes-Siguas II. Sus primeras etapas permitieron habilitar y rehabilitar alrededor de 60 mil hectáreas, principalmente destinadas a la agroexportación, demostrando que la infraestructura de riego a gran escala, las tecnologías modernas y una asignación eficiente de tierras pueden transformar la estructura productiva, atraer inversión y consolidar un polo agroindustrial competitivo.

Línea de tiempo resumen del proyecto Majes Siguas



Fuente: Autodema, Midagri y Proinversión, Elaboración propia.

Valor Bruto de la Producción del proyecto Chavimochic											
Sin Proyecto (1981)			Con Proyecto (2012)			Tierras Nuevas (2016) CEM			Exportaciones (2016) CEM		
Área (has)	VBP (mil US$)	VBP x ha (US$)	Área (has)	VBP (mil US$)	VBP x ha (US$)	Área (has)	VBP (mil US$)	VBP x ha (US$)	Área (has)	VBP (mil US$)	VBP x ha (US$)
17221	45	2613	47785	536	11217	22029	673	30572	42160	1490	35342

Fuente: ProInversión (2018) y Gerencial Regional de Agricultura de La Libertad. Elaboración propia.

Cuadro 2: Producto Bruto Interno (PBI) y Valor Bruto de la Producción Agrícola de Arequipa 1/	
Indicador	Monto
VBP Agrícola 2023 *(en miles de US$) (A)	479035
PBI 2023 a precios corrientes *(en miles de US$) (B)	14441562
PBI estimado del proyecto *(en miles de US$) (C)	1020500
VBP Siguas como porcentaje del VBP Agricola Arequipa: (C/A)	213,0%
VBP Siguas como porcentaje del PBI Arequipa (C/B)	7.1%

1/ Tipo de cambio promedio compra y venta de 2007 (S/ 3,1277) y 2023 (S/ 3,7435), respectivamente. Fuente: INEI y SBS. Elaboración propia.

Cuadro 3: Indicadores del impacto potencial del proyecto	
Indicador	Valor estimado
Inversión complementaria estimada (4 años posteriores a la entrega de terrenos)	US$ 1 988 millones
Superficie por incorporar total (has)	38 500 has
Avance físico aproximado a noviembre de 2025	6,0%
Empleo directo estimado en operación	77 000 empleos
Empleo indirecto estimado	67 000 empleos
Ingresos anuales proyectados por agroexportación	US$ 1 020 millones

Elaboración propia.

A partir de esta experiencia, se estima el potencial productivo de Majes-Siguas II actualizando el valor promedio por hectárea de Chavimochic y utilizando las exportaciones agrícolas como indicador del valor de la producción. La metodología considera que aproximadamente el 75 por ciento de las 38 500 hectáreas se destinaría efectivamente a la producción agrícola, debido a que el área restante tendría otros usos.

Proyección del impacto de Majes Siguas II

A partir de la experiencia de Chavimochic, cuyo valor bruto de producción (VBP) se estimó en US$ 30 mil por hectárea en 2016, se calcula que Majes-Siguas II podría alcanzar aproximadamente US$ 35 mil por hectárea. Con un aprovechamiento productivo del 75 por ciento de las 38 500 hectáreas previstas, el valor bruto de la producción agrícola ascendería a US$ 1 020,5 millones anuales. Esta cifra equivaldría al 213 por ciento de la producción agrícola actual de Arequipa y al 7,1 por ciento de su PBI regional. La estimación utiliza datos de exportación de 2023, cuando los precios se encontraban en niveles promedio de los últimos doce años, y su materialización dependerá del uso efectivo de las tierras, las condiciones agroclimáticas y la demanda internacional.

La puesta en marcha del proyecto también requeriría una inversión complementaria promedio de US$ 497 millones anuales durante la fase inicial, destinada a la habilitación agrícola, la infraestructura menor de riego y la instalación de plantas agroindustriales. En materia laboral, tomando como referencia la experiencia de Chavimochic, se estima la generación de aproximadamente 77 mil empleos directos y 67 mil indirectos, lo que representaría un total de 144 mil puestos de trabajo. La expansión de cultivos intensivos en mano de obra y de las actividades de procesamiento agroindustrial podría, además, incrementar la demanda de trabajadores y ejercer presiones al alza sobre las remuneraciones agrícolas.

Perspectivas y desafíos

Pese a que Majes-Siguas II permanece paralizado desde 2017, con apenas 6 por ciento de avance físico, su reactivación podría generar un valor bruto de producción superior a US$ 1 000 millones anuales y alrededor de 144 mil empleos directos e indirectos, convirtiéndose en un motor de crecimiento para Arequipa y el sur del país. A ello se suma la oportunidad que ofrece el puerto de Chancay para facilitar el acceso a China y otros mercados asiáticos, reduciendo los tiempos y costos de exportación de productos agrícolas de alto valor. La experiencia de Chavimochic demuestra que la combinación de infraestructura moderna, gestión eficiente del agua y orientación agroexportadora puede consolidar un polo agroindustrial competitivo.

El principal desafío consiste en transformar las 38 500 hectáreas previstas en un sistema productivo eficiente y sostenible, capaz de atraer inversión privada y facilitar la participación de pequeños y medianos productores. Para ello, será fundamental garantizar una distribución adecuada de las tierras, proteger las áreas agrícolas frente a la expansión urbana y fortalecer la seguridad jurídica, la estabilidad técnica y la capacidad institucional. En consecuencia, reactivar la infraestructura y resolver los problemas contractuales e institucionales resulta indispensable para convertir el potencial de Majes-Siguas II en resultados concretos de inversión, empleo, productividad y desarrollo regional.

Referencias

· Autoridad de Majes (Autodema), Gobierno Regional Arequipa (2023). Reporte de aspectos económicos financieros, proyecto Majes Siguas II etapa.
· Hernández, Mario (2018). Majes-Siguas II Etapa: De las lecciones aprendidas a las políticas públicas. Documento preparado para ProInversión.
· Inga, Alejandro (2016). Proyecto CHAVIMOCHIC y su impacto en la economía del departamento de La Libertad. Revista Ex Cathedra, vol. 1, N°2. PUCP.
· Junta de Usuarios de Riego Presurizado del Proyecto Especial CHAVIMOCHIC (2023): http://jriegopresurizado.org.pe/publicaciones/boletin-2/
· Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2021). Atlas de la Superficie Agrícola del Perú: https://repositorio.ana.gob.pe/handle/20.500.12543/4895
· Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2024). Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias (SIEA): https://siea.midagri.gob.pe/siea_bi/
· Proyecto Especial Hidroenergético Chao-Virú-Moche-Chicama (Chavimochic), presentación de Renato Mostacero Plasencia (2013).

Proyecto Majes Siguas II



Clínica San Pablo
Arequipa

Tu bienestar es nuestra PRIORIDAD



Somos la única Clínica II-2 con ambulancia Tipo 3

Emergencia y cuidado crítico , los 365 días del año

Infraestructura moderna con tecnología médica avanzada



Centro Quirúrgico
Atención integral enfocada en la seguridad del paciente.



Unidad de Hemodinamia
Tecnología de alta resolución para intervenciones precisas.



Unidad de Quemados
Equipamiento de alta tecnología diseñado para una recuperación segura.



Especialidad de Psicología
Brindamos una atención integral cálida y personalizada, promoviendo el equilibrio emocional

+40 Especialidades | **65** Camas | **87** Consultorios | **14** Pisos

www.sanpabloarequipa.com.pe

Av. Metropolitana, esquina con Calle 7 (Urb. Teresa de Jesús)

(054) 410100

938 302 244

César Iquira Arróspide
Director de Gestión y finanzas U La Salle



La mina de oro del segmento turismo de reuniones Mice

¿Cómo la academia podría multiplicar el Turismo en Arequipa?

Un poco antes de la Pandemia, específicamente el año 2019 regresé por segunda vez por Arequipa luego de una mediana trayectoria corporativa en Lima donde estuve como GAF (Gerente de Administración y Finanzas del ICPNA y de ADEX).

Regrese para manejar el CBA (Convention Bureau Arequipa) organización local y privada cuya función principal es traer Congresos, Convenciones, Ferias y Exposiciones a la ciudad, durante la gestión se trajeron a la ciudad un poco más de 12 eventos medianos con un promedio de 150 participantes en cada uno, un mercado y sector diferente al que siempre estuve acostumbrado, fueron épocas de mucho aprendizaje, considero que todas fueron lecciones positivas de las cuales aprendí mucho y donde entendí que los Convention Bureau (CB) son la herramienta fundamental para posicionar un destino en el segmento MICE (Meetings, Incentives, Conferences and Exhibition)

Si es algo tan obvio por que aún no lo hemos logrado ¿? Pregunta que cuando la haces a los miembros del sector turismo de la ciudad te dan muchas respuestas que paso a detallar en los siguientes enunciados:



- No tenemos el apoyo del Gobierno (central, regional o local)
- Estoy de acuerdo con la premisa, pero porque tengo que pagar una membresía al CBA.
- Si me inscribo ahora que recibo a cambio (para cuando me envías delegados a mis hoteles y restaurantes ¿?) pensamiento de corto plazo.
- Yo mejor trabajo sólo y sigo promoviendo mi negocio para poder atraer más visitantes.
- No entiendo que es el CBA y cual es su trabajo ¿?

Para cada uno de los puntos descritos hay una respuesta valida, pero todos estos cuestionamientos también son válidos y para cada uno seguro que hay una explicación, entonces hay que alinear a los planetas para que todos estemos en la misma página y todos podamos entender que las cosas en Arequipa serían muy diferentes si todos aportamos desde nuestra trinchera para convertir Arequipa en un destino atractivo para este segmento, segmento que tiene sus particularidades y necesidades específicas.

Ahora ya no estoy en el CBA, ahora estoy en la Academia (Universidad La Salle) , y desde mi posición veo como cada facultad dentro de cada Universidad hace eventos, congresos y conferencias, pero nadie conversa con nadie, los organizadores de eventos académicos no tienen idea alguna del apoyo que podrían recibir del CBA (Convention Bureau Arequipa) y al revés el CBA no se entera de este tipo de eventos para poder difundirlos y así tener más impacto (llegada) medida por la cantidad de personas asistentes, y cuando se enteran generalmente ya es muy tarde.

Que lindo sería tener una comunicación fluida con todos los decanos de las facultades de todas las carreras en Arequipa (públicas y privadas) y colaborar de manera desinteresada para postular a eventos internacionales y donde cada Universidad pueda aportar con locación, apoyo logístico o cualquier gestión, que haga a la ciudad de Arequipa súper atractiva y así empezar a rotar eventos, primero en la Universidad 1, luego en la Universidad 2 y así sucesivamente, este sería un sueño hecho realidad. Sólo imagínense ir a estas ferias especializadas donde se puede "vender" el destino Arequipa (FIEXPO, IMEX, IBTM) con este tipo de ganchos para que al Organizador del Evento le hagamos la tarea mucho más fácil, donde le digamos tenemos locación para tus 2 primeros días tenemos la presencia del alcalde y del gobernador para la inauguración, tu coctel de inicio o de clausura puede ser en 2 o 3 locaciones previamente coordinadas y además te ponemos a los mejores alumnos de cada universidad para que sea tu apoyo en recursos durante el evento, con una propuesta de este tipo es muy difícil no ganar eventos y pese a la desventaja que tenemos con Lima por ser hub de Latinoamérica, el tener un tramo más de viaje, compensaríamos eso con creces con todas las facilidades que les daríamos.

Pero es fácil escribirlo y decirlo que hacerlo y para eso se necesita mucho trabajo articulado con las 4 hélices el gobierno regional y municipal, con la academia, con el empresariado y la sociedad civil organizada, pero además y principalmente es tener la voluntad de hacer las cosas por el bien de la ciudad, y acá salimos del interés propio o personal de cada institución, gremio, corporación, etc. Lo único que debería importar es tener más delegados en la ciudad durante la mayor cantidad de meses del año, así todo el comercio local se incrementaría y la ciudad tendría un movimiento constante y no solo en los meses estacionales (julio, agosto y diciembre).

Para sacar números es fácil hacer la multiplicación, el gasto diario de cada delegado es de US$600.00 por noche, asumiendo que tengamos 8 eventos al año (siendo conservador) de tamaño pequeño entre 250 y 280 personas (promedio 270) y un promedio de 2 noches en la ciudad. Casi US$2.6 millones de dólares al año solo en consumo local (movilidades, restaurantes, hoteles) fuera del movimiento que se genera por el trabajo local que genera cada evento de este tipo, el movimiento económico es brutal y parecería sencillo, pero del dicho al hecho hay un largo trecho.

Un dato no menor que en Arequipa hay por lo menos 6 Universidades entre privadas y públicas y la más pequeña por lo menos tiene 3 facultades, si cada facultad hace un congreso al año (dato muy conservador) se imaginan cuanto saldría la multiplicación del párrafo anterior, los números son fríos y el dato se incrementaría x 4 o x 5 sin problemas.

En Arequipa estamos juntos y todos queremos lo mismo, pero no estamos revueltos de la manera más positiva, cada uno jala agua para su molino, esto hace que se genere confrontación y aleja a los Organizadores internacionales con un comportamiento cuasi infantil.

Recuerdo el año 2023 cuando postulamos al CADE y recibimos a la agencia organizadora en Cerro Juli, todos los gremios de turismo de la ciudad, Camara de Comercio, Asociación Cerro Juli y Gobierno local y regional, la imagen que dimos cuando los recibimos fue espectacular, toda la ciudad unida por un solo objetivo, luego nos dimos cuenta qué había otras variables que no manejamos en ese momento y que tenían un peso importante, pero eso será motivo de otra historia.

En Arequipa es necesario estar revueltos de manera positiva para cambiar el destino de nuestra ciudad, con un plan articulado, dirigido a metas y donde todos y cada uno tenga una parte de la responsabilidad de hacer que Arequipa se desarrolle exponencialmente en este segmento.

Juntos estamos.

Franz Grupp Castelo
Coordinador de Museos de la Universidad Católica de Santa María de Arequipa



LA CASA GIBSON

En la Arequipa de los últimos años del siglo XIX y la primera mitad del siglo XX, calles como la primera cuadra de Santa Catalina o la primera cuadra de La Merced, fueron habitadas por familias cuyo trabajo y visión comercial movían gran parte de la economía no sólo de Arequipa y el sur del país, sino del sur del Continente, pues la influencia de sus empresas llegaba a Chile, Bolivia y la Argentina.

Ubicada en el número 110 de la primera cuadra de la calle La Merced, la actual Casa Gibson debe haber estado construida originalmente con sillar, y a lo largo de su existencia ha experimentado una serie de cambios en su diseño y estructura originales, en parte por los terremotos y también por los cambios de uso.

Para mediados del siglo XIX, esta casa debió tener aún el aspecto y distribución de las viviendas de ese entonces, con un gran portón hacia la calle, un ingreso abovedado y una reja que, al estar abierto el portón, permitía ver parte del primer patio en torno al cual habrán estado los salones y otros espacios sociales cubiertos por techos abovedados.

Tras los estragos del terremoto de 1868, la casa se fue reconstruyendo con los materiales y técnicas de la época, entre ellos el concreto armado y el uso de rieles del ferrocarril en los techos.

A inicios del siglo XX, la mayor parte de la casa fue acondicionada para uso comercial, conservando su aspecto original solamente el ingreso principal y la primera habitación de la mano izquierda, que son los únicos ambientes que mantienen sus bóvedas de sillar.

En ese entonces, el joven Enrique Wenceslao Gibson, había fundado una casa comercial dedicada a la importación de prácticamente todo producto que tuviese mercado en Arequipa, el resto del país y el sur del continente americano. En el mismo sentido Gibson exportaba al mundo, especialmente a Europa y Norteamérica, lana, maderas y otros productos propios del sur andino.

Enrique W. Gibson compraba y vendía madera, cemento, conservas, telas, muebles, pinturas, automóviles, lanas, etc. Su gusto por el trabajo, su gran visión comercial y el enorme movimiento económico que llegó a generar, lo llevaron en 1936 a fundar su propio banco, el Banco Gibson, que como dice su publicidad, tenía "agentes en todo el país, y corresponsales en todo el mundo".

Es el uso comercial que tuvo esta casa a principios del siglo XX, lo que le da un aspecto especial, muy diferente al resto de las maravillosas casonas que tenemos en el centro de Arequipa. De hecho, el término casona no se aplica a esta edificación en particular, usándose en su lugar la palabra casa, en alusión directa al uso que como casa comercial tuvo durante casi todo el siglo XX.

Hablando de la arquitectura de la Casa, y salvo la entrada y los muros perimétricos, la mayor parte de la construcción está hecha con cemento o concreto armado sobre estructuras de metal, con rieles en los techos y pisos. El estilo arquitectónico, la distribución espacial y la ornamentación en general, pueden considerarse dentro del estilo Art Nouveau, a tono con la estética de la mayoría de las propiedades de la primera cuadra de la calle La Merced.

En el primer nivel del patio de entrada estaban los espacios para la atención del público y una sala que en la segunda mitad del siglo XX se usó para las reuniones del Directorio, esta sala está junto al ingreso abovedado y mantiene su techo, también abovedado, pero íntegramente enchapado en madera, a tono con el gusto Art Nouveau.



Treinta y tres gradas arriba, está el segundo piso, en donde encontramos amplias habitaciones que seguramente servían como oficinas, además de una terraza con vista a los volcanes. Hacia el interior de la Casa había depósitos y oficinas administrativas, y un altillo o entrepiso que debió servir también como depósito.

Como parte de la ornamentación de todos los espacios, podemos ver molduras y yeserías, puertas y pisos de madera fina, fierro forjado, pisos de mármol en las zonas de atención al público, piso de piedra en el patio de ingreso y pisos de mosaico hecho a mano en la terraza del segundo nivel.

Mención especial merece la escalera, de regio diseño imperial, con pasos de piedra que incrustados en la pared vuelan hacia el exterior desafiando a la gravedad. Complementa a este elemento, un pasamanos de bronce con base de fierro forjado. El pasamanos está sostenido en el inicio y el descanso, por niños atlantes de metal vaciado.

Por sus especiales características arquitectónicas y su lugar en la historia de Arequipa, la Casa Gibson está declarada Patrimonio Cultural de la Nación.

Ahora, y como parte del patrimonio inmueble de la Universidad Católica de Santa María de Arequipa, esta casa ha sido restaurada en su parte patrimonial y acondicionada con nuevas construcciones en la parte posterior para convertirse en el principal Centro Cultural Universitario de Arequipa, con espacios acondicionados para la actividad académica y cultural, con una gran sala de exposiciones temporales y auditorio / teatro para 180 personas.

Por un Convenio entre la Universidad Católica de Santa María y el Instituto Cervantes, habrá un espacio destinado a la enseñanza del castellano para extranjeros. El Instituto Internacional de Caridad y Voluntariado San Juan Pablo II, de la Universidad Católica de Murcia, tendrá también una oficina en la Casa Gibson.

Con esta gran inversión en el rescate del patrimonio cultural de la Nación, la Universidad Católica de Santa María de Arequipa se consolida cada vez más como una entidad que trabaja activamente en los campos educativo, espiritual y cultural, promocionando la formación académica, la caridad cristiana y la promoción y difusión de las artes plásticas, las artes escénicas, la conservación y difusión del patrimonio cultural y todas las manifestaciones culturales que alimentan la sensibilidad y enriquecen el espíritu, y por lo tanto, iluminan la vida de las personas que visitan este gran Centro Cultural.





adepia

Asociación
de Empresas del
Parque Industrial
de Arequipa

Un gremio
para Arequipa



Síguenos en:

www.adepia.com.pe

Contáctenos:
Avenida Juan Vidaurrázaga 112
Quinto piso, Parque Industrial, Arequipa
Teléfono: 054 219640
informacion@adepia.com.pe

Escanéa el código y encuéntranos en LinkedIn



MAPE:
¿Informal o ilegal?

¿Por qué el Perú necesita a su pequeña minería?



Tony Abugattás
Director de Plantas de Beneficio

Para quien guste de los números en cifras:

Seis de cada diez dólares que entran al Perú vienen de la minería, y lo hacen desde apenas el 1.5% del territorio nacional. Las exportaciones mineras sumaron 62,738 millones de dólares en 2025, casi el triple que en 2016, y las regiones recibieron más de 10,000 millones de soles por canon, regalías y derechos de vigencia. Sin embargo, seguimos discutiendo la minería como si todo minero pequeño fuera sospechoso.

Conviene separar lo que la política pública mezcla. Ilegal e informal no son sinónimos. El Decreto Legislativo 1105 define como ilegal a quien trabaja donde la minería está prohibida, como reservas naturales o zonas arqueológicas, a quien usa maquinaria que no corresponde a su categoría y a quien incumple las normas ambientales, técnicas y sociales. A esa minería se le atribuyen 23,881 hectáreas deforestadas en Madre de Dios entre 2021 y 2023, y alimenta organizaciones criminales violentas. El informal es otro caso. Está inscrito en el REINFO, tiene RUC activo, presenta su instrumento ambiental y declara su producción cada semestre. El REINFO es un régimen legal, creado por norma, dentro del cual el minero avanza hacia la formalización. Tratarlo como delincuente es un error de derecho y de gestión.

Con el ilegal no hay nada que negociar. Debe recibir consecuencias drásticas y ejemplares, y hoy no las recibe. La Fiscalía registró 6,384 casos de minería ilegal entre 2015 y 2023: el 80% sigue en etapa preliminar y solo 318 llegaron a juicio oral. De los 596 casos con organización criminal que investigó la FECOR en ese período, 12 terminaron en sentencia. El Poder Judicial reportó 38, 18 y 23 sentencias condenatorias en 2019, 2020 y 2021, y entre 2016 y 2021 los internos en penales por este delito nunca pasaron de un dígito.

El informal también tiene obligaciones. Si decide quedarse en ese estado y no avanza en plazos razonables, debe ser sancionado. Pero antes hay que preguntar si el Estado le ofrece una ruta para avanzar. De las 87,850 inscripciones del REINFO a junio de 2025, 63,533 estaban suspendidas, cerca del 72%, y una suspensión obliga a paralizar. Se formalizaron 4,904 mineros en 2018 y 167 en 2025. La legislación, la administración y las interdicciones apuntan hacia el mismo lado: perseguir y sancionar, no formalizar.

¿Cuántos podrían formalizarse? De los 43,664 REINFO que la Dirección General de Formalización Minera analizó en enero de 2025, el 72.5% (31,665) está en concesiones de pequeña minería y minería artesanal, y el 27.5% en concesiones de mediana y gran minería. Pero estar en una concesión pequeña no basta. El Plan Urgente de Formalización de agosto de 2025 clasifica 31,532 REINFO. De ellos, 16,256 (51.6%) trabajan sin acreditar titularidad ni contrato y deben negociar uno con el titular, y la propuesta de Ley MAPE del MINEM exonera al titular que firme del derecho de vigencia y de las penalidades. Otros 7,774 (24.7%) están en concesiones extinguidas, áreas que vuelven a ser de libre denunciabilidad, y la misma propuesta permite reservarlas para adjudicarlas a quienes ya las trabajan. El resto son titulares, mineros con contrato y plantas de beneficio. Arequipa concentra el 25.6% de los REINFO del país, 11,193, el mayor número entre todas las regiones.

Lo que bloquea esa salida es, en buena parte, la tierra ociosa. Tener decenas o miles de hectáreas concesionadas sin extraer mineral es un crimen social. Cada concesión detenida son puestos de trabajo que no se crean, desnutrición, falta de educación y generaciones sin oportunidades. La ley fija escalas distintas: la pequeña minería llega hasta 2,000 hectáreas y 350 toneladas diarias en minería metálica, la artesanal hasta 1,000 hectáreas y 25 toneladas. También son distintos los yacimientos, y la metalogenia que maneja el INGEMMET distingue zonas propicias para la gran minería y zonas propicias para la pequeña. Las concesiones que interesan al pequeño minero no son viables, o no son negocio, para la gran minería. Una concesión que produce paga canon, emplea y compra a proveedores locales. Una concesión dormida no aporta nada de eso.

Y la pequeña minería pesa. De los 13,009 mineros formales del país, 12,192 son pequeños o artesanales, el 93.7%. Entre 2020 y 2024 la MAPE aportó 7,700 millones de soles en impuestos, según la SUNAT. La salida es de gestión. Sanción ejemplar para el ilegal, plazos y sanción para el informal que no avance, y para el que sí quiere avanzar, concesiones disponibles y una administración que acompañe antes de suspender.

Donde la escucha y la conversación nos llevan a las grandes ideas

Hay Festival 2026

El Hay Festival Arequipa concluyó su duodécima edición, realizada del 5 al 8 de noviembre, con 54.100 asistentes en total: 19.500 presenciales y 34.600 digitales. A estas cifras se suma un alcance de 2.114.699 personas en redes sociales. El encuentro reunió a 153 participantes de 19 países en 105 actividades desarrolladas en Arequipa y en las sedes de Tacna, Lima y el Valle de Majes.

Uno de los momentos más destacados fue el encuentro poético protagonizado por el Nobel de Literatura J. M. Coetzee y Valerie Miles, quienes presentaron una edición bilingüe de los poemas de Mariano Melgar y compartieron una lectura acompañados por los músicos María Antonieta Dávalos y Pedro Rodríguez.

La programación contó también con la participación de escritores y pensadores como Mircea Cărtărescu, Renata Salecl, Santiago Roncagliolo, Gerald Bronner, Patricio Pron, Irenosen Okojie, Alma Delia Murillo y Toni Alva, entre otros. Las conversaciones abordaron temas como la literatura, la actualidad peruana e internacional, la democracia, la memoria, la ciencia y el medioambiente.

La música y las artes tuvieron un lugar especial con el concierto del Ensemble KNM Berlin, propuestas performáticas y la exposición Del blanco al gris. Arequipa / Lima: Reflexiones sobre la fotografía y la ciudad. También destacaron las grabaciones de pódcast en vivo y las lecturas dedicadas a Mario Vargas Llosa y Alfredo Bryce Echenique.

El festival extendió su programación más allá de los escenarios principales con actividades en Tacna, Lima y el Valle de Majes, además de iniciativas en colegios, centros penitenciarios y espacios comunitarios. El Hay Festival Comunitario y el Hay Festival Joven acercaron la cultura y el intercambio de ideas a nuevos públicos. Asimismo, el 47 % de los asistentes llegó de fuera de Arequipa y 116 voluntarios contribuyeron al desarrollo del encuentro.

La experiencia del festival también quedó reflejada en las voces de sus invitados. El escritor rumano Mircea Cărtărescu señaló: «Esta ciudad ha superado todas mis expectativas. Es mucho más hermosa y un lugar mucho más atractivo para vivir, con una gran oferta cultural». Por su parte, la escritora mexicana Elma Correa expresó: «Precioso. Increíble. Nunca había venido a Perú, nunca había venido a Arequipa, pero ya no me quiero ir».

El Hay Festival agradece a SURA, aliado regional; Credicorp, socio principal en Perú; Fundación BBVA, Zafranal–Teck, Gloria, Yura, Cerro Verde, Universidad Continental, PUCP y Southern Perú, así como a las instituciones públicas, universidades, embajadas, medios de comunicación, editoriales, librerías, voluntarios y colaboradores que hicieron posible esta edición.

El Hay Festival volverá al Perú del 4 al 7 de noviembre de 2027.

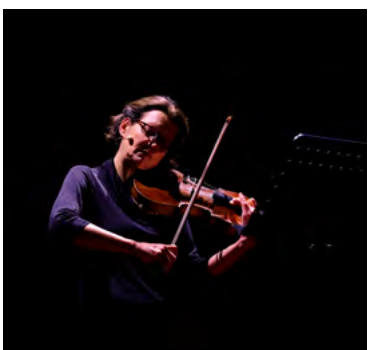












Por Claudia Martínez Díaz
Claudia Connects | Conectora de Marca



El talento secreto de Arequipa

Reputación, influencia y conexiones: la ventaja competitiva que debemos activar hacia 2027.

Sobre la autora

Claudia Martínez Díaz | Claudia Connects
Conectora de Marca, especializada en Marca Personal Trascendente, posicionamiento, relaciones públicas y conexiones estratégicas. Su actividad profesional articula empresarios, profesionales, marcas e instituciones para fortalecer reputación, visibilidad y oportunidades de colaboración.

Conecta. Inspira. Trasciende.

Arequipa sabe producir valor. El desafío es lograr que ese valor sea reconocido allí donde se toman las grandes decisiones.

Durante generaciones, mujeres y hombres de Arequipa han construido empresas, desarrollado industrias, formado profesionales y sostenido una cultura de trabajo que distingue a nuestra región. Detrás de cada organización existen trayectorias, conocimientos y relaciones que representan un patrimonio muchas veces subestimado: nuestro capital humano y reputacional.

Sin embargo, en un mercado cada vez más competitivo, surge una pregunta necesaria: ¿estamos proyectando el verdadero valor de nuestros profesionales y empresarios más allá de nuestros círculos habituales?

La respuesta merece atención. Porque contar con talento no garantiza que ese talento sea reconocido, convocado o considerado cuando aparecen nuevas oportunidades.

2027: las oportunidades exigen preparación

Arequipa se encuentra ante perspectivas relevantes de inversión y desarrollo. En 2026, PROINVERSIÓN identificó oportunidades en minería, agroindustria, energías renovables, industria textil y logística, junto con iniciativas estratégicas que podrían fortalecer la integración productiva del sur.

Estas perspectivas no representan negocios asegurados ni resultados inmediatos. Son escenarios que exigen preparación, capacidad de ejecución y relaciones empresariales sólidas.

Pero existe una dimensión que merece mayor protagonismo: ¿quiénes representarán el talento y la capacidad de nuestras empresas ante inversionistas, clientes, instituciones y mercados nacionales e internacionales?

La competitividad no depende únicamente de infraestructura, tecnología o financiamiento. También requiere profesionales reconocibles, líderes confiables y organizaciones capaces de comunicar con claridad aquello que saben hacer.

En ese contexto, la reputación profesional deja de ser un asunto exclusivamente individual para convertirse en un activo empresarial y regional.

El capital reputacional: nuestro verdadero secreto

En mi experiencia conectando profesionales, empresarios y marcas, he observado una situación que merece reflexión: existen trayectorias valiosas cuya visibilidad todavía no corresponde al conocimiento, esfuerzo y resultados que representan.

Un especialista puede dominar su actividad y ser poco conocido fuera de su sector. Una empresaria puede haber construido una organización sólida sin participar en los espacios donde se generan nuevas alianzas. Un ejecutivo puede contar con décadas de experiencia y no haber desarrollado una presencia profesional que comunique su aporte.

No se trata de convertir a todos en figuras públicas. Se trata de construir una reputación coherente, verificable y relevante para quienes toman decisiones.

La visibilidad sin reputación genera exposición. La reputación sin conexiones puede limitar oportunidades. Cuando ambas se articulan con una trayectoria sólida, la influencia profesional adquiere valor estratégico.

Esa es una de las claves de quienes trascienden: no solo destacan por lo que han conseguido, sino por la confianza que inspiran y el valor que son capaces de generar para otros.

Mujeres y hombres que representan a Arequipa

Nuestra región necesita reconocer y proyectar las trayectorias de sus empresarios, profesionales, investigadores, técnicos, emprendedores y líderes.

Y necesita, especialmente, abrir más espacios para que las mujeres compartan su experiencia y participen en las conversaciones empresariales de mayor relevancia.

No como un gesto simbólico, sino como una decisión de competitividad. Hacer visibles distintas trayectorias amplía nuestros referentes, facilita el intercambio de conocimiento y permite identificar capacidades que podrían pasar inadvertidas.

Una empresaria que comparte sus aprendizajes puede abrir oportunidades de colaboración. Una ejecutiva que participa en un foro especializado puede aportar nuevas perspectivas a su sector. Un profesional que transmite su experiencia contribuye a formar nuevos líderes.

La trascendencia comienza cuando el conocimiento deja de ser un logro exclusivamente personal y se convierte en valor compartido.

Cinco claves para transformar talento en influencia

- 1. Identidad. Reconocer qué capacidades, experiencia y valores diferencian al profesional y a la organización que representa.
- 2. Posicionamiento. Comunicar con claridad una especialidad y una propuesta de valor, evitando confundir presencia digital con reconocimiento profesional.
- 3. Reputación. Construir confianza mediante resultados, coherencia, cumplimiento y referencias verificables.
- 4. Conexiones estratégicas. Participar en gremios, espacios académicos, eventos y redes empresariales con objetivos definidos, reciprocidad y seguimiento.
- 5. Trascendencia. Compartir conocimiento, desarrollar nuevos referentes y convertir las oportunidades individuales en beneficios para equipos, empresas y comunidad.

Estas claves no constituyen una fórmula de éxito inmediato. Son una disciplina de largo plazo para fortalecer el capital reputacional.

De un secreto individual a una ventaja regional

Imagine una Arequipa donde el talento especializado de nuestras empresas sea fácilmente identificable por potenciales aliados; donde las profesionales participen activamente en espacios de decisión; donde universidades, gremios e industrias compartan conocimiento; y donde las relaciones empresariales trasciendan la conversación ocasional para convertirse en proyectos.

Esa aspiración exige acciones concretas: documentar resultados, compartir experiencias, visibilizar referentes, fortalecer redes y generar espacios de encuentro entre quienes ofrecen soluciones y quienes las necesitan.

Medios empresariales como Revista Parque Industrial pueden contribuir a ese propósito al poner en circulación ideas, trayectorias y capacidades que merecen llegar a nuevas audiencias.

Hacia 2027, el reto no debería ser únicamente identificar oportunidades de inversión. También debería ser preparar a las mujeres y hombres de Arequipa para participar en ellas con una reputación sólida, una propuesta de valor clara y conexiones pertinentes.

Nuestro talento no necesita dejar de ser arequipeño para competir en el Perú y el mundo. Necesita ser reconocido por aquello que lo hace valioso.

Quizá el secreto mejor guardado de Arequipa nunca estuvo solamente en sus recursos o en sus empresas.

Siempre estuvo también en su gente.

Y ha llegado el momento de convertir ese secreto en una ventaja competitiva compartida.

Porque crecer abre oportunidades. Conectar las multiplica. Y trascender permite que sus beneficios alcancen a otros.







Cuando el agua transforma vidas

20 años del Círculo Virtuoso del Agua

Hay obras cuyo verdadero valor se descubre mucho más allá del lugar y del tiempo en que fueron construidas. La represa Pillones es una de ellas. Ubicada en las alturas de Arequipa, su importancia se refleja en los valles, los campos de cultivo y en una ciudad que, durante décadas, enfrentó el desafío de contar con suficiente agua para atender las necesidades de su población.

Hoy la represa Pillones contribuye con aproximadamente el 25 % del agua potable que consume Arequipa, ya que su capacidad de almacenamiento permite disponer de mayores recursos hídricos durante los meses de menor disponibilidad. Construida gracias al esfuerzo conjunto de Cerro Verde y la Empresa de Generación Eléctrica de Arequipa (EGASA), Pillones representó también uno de los primeros hitos de una visión mucho más amplia: el Círculo Virtuoso del Agua.

Esta estrategia, diseñada por Cerro Verde y que fue consensuada con autoridades, sector académico y sociedad civil, permitió abordar de manera integral uno de los principales desafíos de Arequipa, mediante la ejecución de obras destinadas a incrementar la disponibilidad de agua, ampliar el acceso al agua potable, tratar las aguas residuales y mejorar la infraestructura de riego.

Los resultados pueden medirse hoy a través de indicadores concretos, como el incremento de la disponibilidad de agua, la cantidad de familias beneficiadas, el volumen de aguas residuales tratadas y las mejoras en las condiciones ambientales y productivas de Arequipa.

Por ejemplo, mediante el cofinanciamiento de las represas Bamputañe, Pillones y San José de Uzuña, Cerro Verde ha contribuido a que Arequipa disponga de más de 135 millones de metros cúbicos de capacidad de almacenamiento adicional de agua al año. Además, desde 2006 se ha logrado almacenar más de 1,600 millones de metros cúbicos de agua, volumen equivalente a aproximadamente 20 años de consumo de agua potable de la ciudad. Este hecho cobra especial relevancia frente a los crecientes desafíos que plantea el cambio climático para la seguridad hídrica de Arequipa.

Otro indicador relevante es la recuperación ambiental del río Chili. Desde su puesta en funcionamiento en 2016, La Enlozada ha tratado más de 531 millones de metros cúbicos de aguas residuales y actualmente sus procesos le permiten tratar el 95,5 % de las aguas residuales de Arequipa Metropolitana. Esto ha contribuido a reducir la contaminación del río, a favorecer la recuperación de su flora y fauna, así como a mejorar las condiciones para actividades productivas como la agricultura, la ganadería y la agroexportación.

En cuanto al acceso al agua potable, el Círculo Virtuoso ha contribuido al financiamiento de la planta La Tomilla II y sus respectivas líneas de conducción hacia los hogares, infraestructura que hoy beneficia al 50 % de la población arequipeña.

La sostenibilidad del Círculo Virtuoso del Agua

Para Cerro Verde, garantizar que estos beneficios perduren en el tiempo constituye una prioridad en su contribución al desarrollo de Arequipa. Por ello, la empresa suscribió recientemente el octavo convenio con Sedapar, que contempla la continuidad de la operación y el mantenimiento de La Enlozada a cargo de Cerro Verde hasta el año 2060 o el cierre de sus operaciones, lo ocurra después.

...garantizar que estos beneficios perduren en el tiempo constituye una prioridad en su contribución al desarrollo...

Del mismo modo, este acuerdo considera inversiones por US$ 363 millones en agua y saneamiento, incluyendo la ampliación de la capacidad de tratamiento de La Enlozada de 1,800 litros por segundo hasta 2,800 litros por segundo. Pero incluso de superarse esta capacidad, se contempla desarrollar infraestructura adicional para tratar otros 1,200 litros por segundo mediante Obras por Impuestos, con una inversión estimada de US$ 419 millones.

A todo ello se suman hasta US$ 510 millones que Cerro Verde prevé destinar a proyectos adicionales, mediante el mecanismo de obras por impuestos. De esta manera, los recursos destinados a la construcción, operación y mantenimiento de La Enlozada, así como obras adicionales de saneamiento en Arequipa contempladas en estas nuevas iniciativas superan en conjunto los US$ 3,000 millones.

Con la firma de este convenio, Cerro Verde reafirma su compromiso de dar continuidad y ampliar los beneficios del Círculo Virtuoso del Agua, una iniciativa que nació hace más de dos décadas y cuyo valor trasciende la inversión en represas, plantas de tratamiento y canales de riego, y se refleja cada día en su contribución a las familias, la agricultura y la construcción de un futuro sostenible para Arequipa.

Cruz del Sur: especialistas en transporte de personal permitiendo al cliente el foco en su core business, la minería.

Juan Kresalja
Gerente de la Unidad de Minas

CDS Minas gestiona de punta a punta el transporte de personal, integrando flota, mantenimiento, monitoreo, conductores y soporte operativo para que las empresas mineras concentren sus recursos en el corazón de su negocio.
En minería, cada servicio tercerizado debe justificar su aporte al negocio. El transporte de personal no es la excepción. Cuando una operación depende de turnos, rutas extensas, condiciones geográficas complejas y altos estándares de seguridad, administrar internamente cada variable puede demandar tiempo, estructura y capacidad técnica.

Frente a ese escenario, Cruz del Sur, a través de CDS Minas, ofrece una solución que concentra en un solo operador la gestión de los principales componentes del transporte de personal: flota, mantenimiento, seguros, monitoreo, documentación, conductores y unidades de respaldo.

Este modelo permite a las compañías mineras reducir la dispersión de responsabilidades y trabajar con una estructura de servicio capaz de responder de manera coordinada ante necesidades operativas, contingencias o cambios en la demanda.



Un servicio que se adapta al ciclo de cada proyecto

La demanda de transporte no se comporta igual durante toda la vida de una operación minera. Existen etapas en las que se requiere mayor flexibilidad y otras en las que la prioridad es asegurar estabilidad, capacidad y previsibilidad.

Para requerimientos temporales, CDS Minas atiende necesidades asociadas a exploración, paradas de planta, campañas específicas, contingencias o incrementos estacionales, con esquemas que permiten incorporar vehículos con rapidez y sin comprometer al cliente con estructuras de largo plazo.

En contratos de mayor horizonte, la lógica cambia: se trabaja con flotas dedicadas, planificación de mantenimiento, disponibilidad garantizada y configuraciones alineadas con los estándares particulares de cada unidad minera. Esto permite mejorar la estabilidad del servicio, ordenar los costos y optimizar el ciclo de vida de los vehículos.

Una sola estructura para un mayor control

Uno de los desafíos frecuentes en servicios complejos es la cantidad de actores involucrados. Cuando mantenimiento, conducción, seguros, documentación y monitoreo se gestionan por separado, aumenta la necesidad de coordinación interna.

...CDS Minas cuenta con una flota de más de 260 unidades, entre buses, minibuses, vanes y camionetas, distribuidas...

CDS Minas concentra estas funciones bajo una sola estructura operativa. La empresa asume la administración de la flota, el mantenimiento, la gestión documentaria, la capacitación de conductores y el cumplimiento de los estándares exigidos por cada cliente.

A ello se suma el seguimiento en tiempo real de la operación mediante monitoreo satelital, control de velocidad, gestión de fatiga y somnolencia, inspecciones preventivas y protocolos de respuesta frente a emergencias.

La ventaja para el cliente es contar con una sola contraparte para una operación que, por naturaleza, involucra múltiples variables.

Datos para tomar mejores decisiones

La gestión del servicio no termina con la puesta en marcha de las unidades. CDS Minas incorpora seguimiento periódico de indicadores operativos y de seguridad, revisión de resultados, atención de incidencias y planes de mejora. Además, sus herramientas de reportabilidad permiten dar visibilidad a variables como disponibilidad de flota, cumplimiento de servicio, mantenimiento, gestión de conductores, seguridad vial y contingencias.

Este enfoque permite que las decisiones sobre transporte se tomen con mayor información y que el servicio pueda ajustarse conforme cambian las necesidades de la operación.

Capacidad para garantizar la continuidad operativa

La continuidad operativa es un factor crítico para la industria minera. Por ello, CDS Minas cuenta con una flota de más de 260 unidades, entre buses, minibuses, vanes y camionetas, distribuidas estratégicamente en distintas operaciones mineras y contratistas, lo que le permite contar con capacidad de respuesta y adaptación frente a las necesidades de cada operación.

Su experiencia con compañías como Antamina, Raura, Marcobre, Cerro Verde y Minsur (Fundición y Refinería de Pisco, Pucamarca y San Rafael), entre otras, ha fortalecido su capacidad para operar bajo distintos estándares, condiciones geográficas y niveles de complejidad.

Esta combinación de infraestructura, experiencia y flexibilidad operativa permite a CDS Minas contribuir a la continuidad de las operaciones de sus clientes, respondiendo a las exigencias de una industria donde la seguridad, la confiabilidad y la disponibilidad del transporte son fundamentales.

Transporte que acompaña la productividad

Para las empresas mineras, tercerizar un servicio crítico no significa perder control, sino elegir un operador que pueda asumir la complejidad con mayor especialización. La propuesta de CDS Minas apunta precisamente a eso: transformar el transporte de personal en una operación gestionada con criterios de eficiencia, disponibilidad, seguridad y capacidad de respuesta, para que el cliente pueda concentrarse en su actividad principal.

Más que administrar vehículos, el objetivo es administrar una función crítica del negocio con una lógica de largo plazo, medición permanente y adaptación continua.

Los empresarios no debemos ser espectadores



Capitalismo *consciente* Perú

Es una organización de la sociedad civil que promueve una idea simple y exigente a la vez: la empresa es uno de los sistemas más poderosos de cooperación social que ha creado la humanidad y, precisamente por eso, tiene una responsabilidad con el país en el que opera. Cuando se cumple con ello, además, se terminan generando otros beneficios de largo plazo, como hoy lo demuestra el éxito de muchas empresas B. Trabajamos en dos frentes: con jóvenes universitarios de todo el país, a quienes formamos en ciudadanía y liderazgo, y con una comunidad de empresarios, a la que ofrecemos diversas oportunidades de involucrarse.

Una de las formas en que generamos esos espacios implica que, cada año, convocamos a líderes del sector privado, la academia, la sociedad civil, los medios y las juventudes a reuniones virtuales pequeñas, de ocho a doce participantes y de alrededor de una hora, sin grabación y bajo la regla de no atribución. La conversación siempre gira alrededor de una pregunta central. El formato busca lo que un foro masivo no permite: que la gente diga lo que realmente piensa.

Este año organizamos las mesas entre abril y agosto. Y escogimos una una pregunta deliberadamente incómoda: ¿qué implica ejercer hoy un liderazgo empresarial ciudadano frente a la fragilidad institucional, la captura del Estado y el deterioro de la democracia en el Perú? A diferencia del 2025, cuando la conversación evaluaba al país, esta vez el llamado fue a mirarnos al espejo. No preguntamos qué está fallando, sino qué estamos haciendo o dejando de hacer nosotros, que tenemos voz, recursos y capacidad de convocatoria.

La respuesta más repetida en las mesas fue también la más autocrítica: tenemos que involucrarnos más. Y la falla más señalada fue el silencio. Se dijo con claridad que, cuando el país entra en crisis, muchas organizaciones empresariales callan o reaccionan tarde, y que ese silencio no es una omisión involuntaria sino una decisión –cómoda, prudente en apariencia–, que lamentablemente ha dejado el espacio público disponible para quienes hoy lo ocupan. En un escenario de degradación institucional, callar frente al abuso no equivale a mantenerse al margen: equivale a bajar su costo.

De las conversaciones salieron diez ideas con propuestas concretas. Por temas de espacio, comentaremos solo cinco de ellas. Primero, romper el silencio: pronunciarse con evidencia y cuidado del lenguaje, definir de antemano qué hechos ameritan un pronunciamiento y formar voceros preparados. Segundo, empezar por casa: no hay autoridad moral para exigir integridad al Estado si no la hay dentro de la propia empresa y del propio gremio; se habló de conflictos de interés normalizados, cumplimiento que existe solo en el papel y presión que se traslada a los proveedores más débiles. Como se dijo en una sesión, el Perú no se va a arreglar cuando haya confianza, sino cuando empecemos a ser todos más confiables.

Tercero, gremios que representen y se comprometan. Aparecieron en casi todas las mesas, y casi siempre como una promesa incumplida: no se articulan bien entre sí, representan mal a las empresas pequeñas y a las regiones, y guardan silencio justo cuando su voz haría diferencia. La conclusión no fue abandonarlos, sino transformarlos, con líneas rojas públicas y compartidas, y con las cámaras y asociaciones regionales fortalecidas como plataformas de acción territorial. Cuarto, defender las reglas, empezando por respetar los resultados electorales, incluso cuando incomodan. Quinto, salir de Lima: esta idea apareció en muchas de las mesas. Un liderazgo concentrado en la capital lee mal cómo se vive y se decide en el resto del país.

Hubo también consensos sobre lo que no se debe hacer: el sector privado no puede sustituir al Estado, pero tampoco limitarse a constatar que no funciona; y combatir las economías ilegales no puede confundirse con satanizar a una informalidad que es mayoría.

La conclusión del informe cabe en una frase: el problema no es que no sepamos qué hacer, sino que quienes podemos hacerlo hemos elegido, demasiadas veces, no hacerlo. Ejercer un liderazgo empresarial ciudadano no consiste en reemplazar al Estado ni en volverse actor partidario. Consiste en usar la influencia y la confianza que se nos ha dado para restaurar vínculos, sostener reglas comunes y exigir cuentas a las instituciones. Y, sobre todo, en dejar de esperar que el cambio venga de otros. Para el empresariado arequipeño, esa conversación no es ajena: es la suya.

Según el Barómetro de las Américas 2026, solo el 18% de los peruanos está satisfecho con la democracia y apenas el 7% confía en el Congreso. Y sin embargo, según Edelman, las empresas siguen siendo la institución mejor posicionada del país, con 57% de confianza, y el 73% cree que deben tender puentes entre grupos que desconfían entre sí. La expectativa ciudadana existe; lo que falta es responder a ella.

Casa Del Moral nuevo proyecto cultural para Arequipa

BCP & MALI se unen para impulsar el desarrollo cultural de Arequipa a través de la Casa del Moral

La alianza permitirá restaurar y poner en valor uno de los inmuebles históricos más emblemáticos de la ciudad y convertirlo en un espacio cultural abierto a la comunidad.

En línea con su compromiso de preservar el patrimonio y promover el desarrollo cultural del país, el BCP anunció una alianza con el Museo de Arte de Lima (MALI) para impulsar una nueva etapa de la Casa del Moral, uno de los inmuebles históricos más emblemáticos de Arequipa y propiedad del BCP. El proyecto contempla su restauración integral y el desarrollo de una propuesta cultural que busca convertir la casona en un espacio de encuentro, aprendizaje y difusión de la cultura para la ciudad.

Como parte de la alianza, el BCP destinará aproximadamente US$ 1.4 millones a la remodelación y puesta en valor de la Casa del Moral. Por su parte, el MALI aportará su experiencia en gestión cultural y tendrá a su cargo el desarrollo de exposiciones, programas educativos y actividades abiertas a todo público en los ambientes asignados. Ambas instituciones trabajarán de manera coordinada para fortalecer la propuesta cultural de la que pasará a llamarse Casa del Moral BCP-MALI, cuya reapertura al público está prevista para mediados de 2027.

"En el BCP existe un compromiso de largo plazo con la conservación del patrimonio histórico peruano. Creemos que la cultura es una herramienta que nos permite fortalecer nuestra identidad y contribuir al desarrollo social. Por eso, queremos que la Casa del Moral no solo conserve su enorme valor histórico, sino que también se convierta en un espacio que ofrezca nuevas experiencias culturales, educativas y sociales para Arequipa", señaló Diego Cavero, CEO del BCP.

Como parte de la propuesta inicial, se proyecta exhibir obras de artistas peruanos del siglo XX y dedicar salas al arte arequipeño con piezas del acervo del MALI, que complementarán las colecciones del BCP, especialmente aquellas vinculadas al arte colonial. Esto permitirá acercar nuevas colecciones y contenidos a la comunidad, ampliando las oportunidades de acceso y participación cultural en Arequipa.

"Esta colaboración con el BCP representa una oportunidad para darle una nueva proyección a la Casa del Moral y acercar las colecciones del BCP y del MALI a la comunidad arequipeña a través de un riguroso trabajo curatorial. Queremos contribuir a descentralizar contenidos, activar programas públicos y generar espacios de colaboración y co-creación con agentes locales, sumándonos así a una de las escenas culturales más ricas del país", sostuvo Alberto Rebaza, presidente del MALI.

Con esta alianza, el BCP y el MALI buscan que la Casa del Moral continúe siendo parte fundamental del patrimonio de Arequipa y, al mismo tiempo, adquiera una renovada proyección cultural, convirtiéndose en un espacio donde preservar la historia permita también generar nuevas experiencias para la ciudad y sus futuras generaciones.

26 AÑOS

TRANSPORTE QUE SOSTIENE LA OPERACIÓN MINERA

Transporte institucional con seguridad, innovación y expertise para operaciones de alta exigencia



NUESTRA EXPERIENCIA EN CIFRAS

8 años	+10MM	262	8	2
Cero accidentes fatales y cero accidentes graves	Kilómetros recorridos en 2025	Unidades en operación	Operaciones activas	Certificaciones ISO vigentes

964 109 522

transportepersonal@cruzdelsur.com.pe

transportepersonal.cruzdelsur.com.pe

Cruz del Sur CDS | minas

Arequipa puede romper récord agroexportador y apunta a nuevos mercados

CRECIMIENTO CON UNA BRECHA TODAVÍA AMPLIA

El avance Regional está, aunque todavía exista una considerable distancia respecto de los principales polos agroexportadores del país.

Los envíos arequipeños aumentaron 22,27% en volumen y 8,47% en valor frente a 2024, cuando alcanzaron 94,4 millones de kilos y US$ 219 millones. La diferencia entre ambos ritmos dejó una señal relevante: se exportó proporcionalmente más cantidad que valor. Esto no demuestra, por sí solo, una caída generalizada de precios, porque también influyeron la composición de los productos y los destinos de venta.

Pese al récord, Arequipa permaneció lejos de Ica, Lima y La Libertad. En 2025, estas regiones registraron exportaciones agrícolas por US$ 2.647,7 millones, US$ 2.524,8 millones y US$ 2.455,7 millones, respectivamente. La comparación muestra el margen que todavía tiene la región sureña para ampliar áreas productivas, incorporar tecnología y desarrollar cadenas comerciales.

Las nuevas plantaciones de uva de mesa, palta y granada así como también la cochinilla, insecto criado sobre la tuna del que se obtiene carmín, un colorante natural rojo utilizado por distintas industrias. Su presencia amplió el panorama de actividades agrícolas con potencial de valor agregado, aumentando los volúmenes exportados por producto.

DESTINOS QUE CAMBIARON EL MAPA COMERCIAL

Latinoamérica concentró el mayor volumen de las agroexportaciones de Arequipa en 2025, con 59,3 millones de kilos y US$ 72 millones. Norteamérica recibió 29,1 millones de kilos por US$ 78,5 millones, convirtiéndose en el destino de mayor valor entre los continentes reportados. Europa absorbió 23,7 millones de kilos por US$ 71,6 millones.

La diferencia entre kilos e ingresos revela por qué no todos los mercados ofrecen el mismo resultado económico. El valor FOB corresponde al precio declarado de la mercancía al salir del país, sin incluir flete ni seguro internacional. Comparar ese valor con el peso exportado permitió aproximarse al ingreso promedio por kilo, pero no a la rentabilidad final de los agricultores.

Asia recibió 2,3 millones de kilos por US$ 12,2 millones; Oceanía, 769 mil kilos por US$ 3 millones; y África, 194 mil kilos por US$ 257 mil. La diversificación de destinos abrió oportunidades, aunque también exigió cumplir condiciones sanitarias, calidad uniforme, logística y continuidad de abastecimiento.

En términos de producción, la expansión exportadora dependió tanto de nuevos cultivos como de la capacidad para sostener rendimientos y manejar eficientemente el agua. Para Arequipa, donde la agricultura convive con limitaciones hídricas, el crecimiento comercial planteó desafíos que trascendieron la apertura de compradores.

Fernando Cillóniz Benavides



EL 2026 ABRIÓ UNA NUEVA EXPECTATIVA

Entre enero y agosto de 2026, las agroexportaciones regionales acumularon 59,5 millones de kilos por US$ 150,5 millones. Latinoamérica lideró en volumen, con 30,4 millones de kilos, mientras Europa registró 17,4 millones. Norteamérica recibió 10,3 millones, seguida por Asia, África y Oceanía.

Por valor, Latinoamérica aportó US$ 58 millones y Europa US$ 56,8 millones. Norteamérica sumó US$ 28,6 millones. Estas cifras correspondieron únicamente a ocho meses y, por tanto, no permiten confirmar todavía un nuevo récord anual.

Es muy posible que 2026 superara la marca anterior y que la ubicación de Arequipa en la costa sur podría moderar ciertos efectos de El Niño sobre sus principales cultivos. Sin embargo, esa expectativa no elimina los riesgos de variaciones de temperatura, disponibilidad de agua y costos de producción.

El reto para Arequipa no consistió solamente en vender más kilos. También pasó por elevar el valor de sus despachos, consolidar destinos y convertir la expansión de las agroexportaciones en mejores oportunidades para productores, trabajadores y empresas de la cadena agrícola.

Cómo **se construye un ecosistema** en Arequipa

Faviana Deglane Salaverry
Fundación NOSxOTROS Arequipa



Una empresa puede aportar recursos y experiencia operativa. Una universidad puede producir evidencia. Una municipalidad tiene atribuciones para intervenir en el espacio público. Quienes viven en un barrio saben cómo se usa ese espacio, qué dificultades encuentran y qué podrían sostener en el tiempo. Cada uno conoce una parte del problema. ¿Quién reúne ese conocimiento para que puedan tomar una decisión juntos?

En la Fundación Territorial NOSxOTROS Arequipa asumimos esa tarea. Somos constructores de ecosistemas. Trabajamos para desarrollar el capital del territorio, aquel que se potencia cuando las organizaciones, comunidades, empresas, universidades y entidades públicas de las ocho provincias de Arequipa se conozcan, compartan información y tengan formas concretas de actuar juntas. Nos importa lo que queda en el territorio después de cada proyecto. Puede ser una junta vecinal que ya tiene cómo coordinar con la municipalidad, una organización que puede demostrar sus resultados o una herramienta que otros equipos pueden usar.

Trabajamos a dos escalas. La intervención sistémica genera y fortalece la infraestructura invisible que genera las condiciones para que actores, iniciativas y proyectos puedan desarrollarse con todo su potencial.La acupuntura social son acciones tácticas en el territorio aplicadas como estrategia de intervención comunitaria que aplica estímulos pequeños, estratégicos y de bajo costo en puntos específicos para desbloquear tensiones y reactivar el bienestar colectivo.. Un pasaje, un parque o un servicio pueden ser ese punto. Las dos escalas se alimentan. Lo que aprendemos al intervenir en un lugar ayuda a entender qué debe cambiar en el conjunto.

Análisis e hipótesis

Con el apoyo de Sociedad Minera Cerro Verde impulsamos el Censo del Ecosistema de Impacto de Arequipa para identificar a las organizaciones e iniciativas, conocer sus capacidades y reconocer sus brechas. Entre los actores consultados, el 40 % no utilizaba indicadores de medición de impacto. El dato ayuda a entender por qué una iniciativa valiosa puede tener dificultades para demostrar resultados o conseguir recursos para continuar. Con el apoyo de Anglo American Foundation, desarrollamos programas de fortalecimiento en medición de impacto y levantamiento de fondos, entre otros ámbitos.

Los Encuentros del Ecosistema de Impacto, realizados con el respaldo de Cerro Verde y SEAL, cumplen otra función. Ponen en conversación a quienes pueden aportar conocimiento, financiamiento o capacidad de decisión. En la segunda edición, nueve iniciativas presentaron su trabajo en el Radar de Impacto. La información del censo y los encuentros permite plantear mejores hipótesis. Si una organización conoce bien el territorio

y su dificultad está en medir o financiar su trabajo, fortalecer esa capacidad puede tener más valor que encargarle un proyecto adicional.

La Incubadora Ciudadana localizada metodología creada por NOSxOTROS lleva esa forma de pensar a problemas concretos. Reúne a quienes viven una situación y a quienes pueden intervenir para distinguir qué observan, qué suponen y qué necesitan verificar. En Huancarqui, en el valle de Majes, varias mesas señalaron que carecían de una línea de base confiable sobre el agua. El hallazgo cambia el punto de partida. Antes de elegir una intervención, cabe comprobar si contar con información que los actores consideren confiable permitiría acordar prioridades y evaluar mejoras.

Prueba, error y resultados

Con los PupiLabs, nuestros laboratorios público-privados de innovación social, acompañamos a los participantes para que conviertan una hipótesis en una acción que puedan probar. En ciclos de trabajo de alrededor de ocho semanas, reúnen perspectivas, diseñan una respuesta y acuerdan cómo ponerla en marcha. La prueba sirve para revisar supuestos con quienes usarán la solución. Si una decisión no funciona en la práctica, el equipo puede corregirla antes de comprometer más recursos.

En San Lázaro, el trabajo con vecinos contribuyó a organizar una junta y delegados por pasaje y a diseñar una galería de arte a cielo abierto. El proyecto cultural ofreció una tarea compartida. La organización vecinal dejó interlocutores para continuar tomando decisiones sobre el barrio. En el Skatepark de La Marina acompañamos a la comunidad skater en su proceso de organización deportiva y en la coordinación con instituciones y empresas. Son dos aplicaciones de la acupuntura social. En cada lugar, la intervención parte de un grupo que ya conoce y usa el espacio y puede participar en su cuidado.

Los Laboratorios de Servicio al Ciudadano prueban esta lógica en otra relación, la de una institución prestadora con quienes utilizan sus servicios. Con SEAL trabajamos retos de atención, información y comunicación. Observar cómo una persona busca orientación o trata de resolver una consulta ayuda a precisar qué parte del servicio requiere un cambio. Para evaluar una mejora, importa comprobar si la persona puede entender la información y resolver su consulta con mayor facilidad. El número de reuniones indica cuánto trabajo se hizo. La experiencia de los usuarios permite valorar qué cambió.

SOS Arequipa fue una aplicación de esa lógica bajo presión. Durante las inundaciones de 2026, coordinamos una respuesta colectiva con 45 organizaciones. La información de campo, el acopio y los despachos se ajustaron durante la operación. El seguimiento mostró que convenía acordar desde el inicio qué se registraba y quién actualizaba los datos. Revisamos esos aprendizajes en un PupiLab posterior. El resultado más importante para futuras respuestas fue PAIS.pe, una plataforma gratuita que permite a entidades públicas, empresas y organizaciones sociales coordinar campañas de respuesta y prevención. Quienes quieren ayudar pueden consultar qué se necesita, quién coordina la campaña y cómo aportar dinero, bienes o tiempo.

Sostenibilidad y decisión empresarial

El resultado de una prueba orienta la siguiente decisión. Una junta constituida es un avance. Su continuidad se puede observar en si sigue reuniéndose, si representa a los vecinos y si tiene acuerdos para cuidar el espacio. Una plataforma lanzada es un resultado. Su valor se podrá evaluar a medida que organizaciones de distintos lugares la usen para coordinar campañas y den seguimiento a los aportes. Distinguir esos momentos ayuda a decidir qué conviene sostener, qué se debe corregir y qué podría adaptarse a otro contexto.

Aquí se conectan las dos escalas. Si distintos barrios encuentran dificultades parecidas para gestionar sus espacios, podemos llevar esos aprendizajes al encuentro entre organizaciones y autoridades, comparar qué respuestas se ensayaron y decidir cuáles merecen otra prueba. A la vez, el censo ayuda a encontrar equipos y aliados para esa siguiente intervención. Así, lo aprendido en un lugar queda disponible para orientar decisiones en otros.

En Cleveland, Estados Unidos, la Cleveland Foundation respaldó Neighborhood Connections, un programa que desde 2003 ha canalizado más de US$ 15 millones a proyectos liderados por residentes. En Arequipa, un respaldo empresarial sostenido podría permitir que más organizaciones locales prueben soluciones, documenten sus resultados y tengan tiempo y recursos para consolidar las que funcionen.

Nuestra siguiente etapa es consolidar un Sistema Territorial de Acción Colectiva, con información que permita decidir dónde intervenir, un foro permanente para acordar prioridades y laboratorios que ayuden a probar y evaluar soluciones. Una empresa puede contribuir financiando una prueba, poniendo capacidad técnica a disposición de un equipo local o respaldando el seguimiento que permita saber si vale la pena ampliar la intervención. Lo que conecta esos aportes es una decisión compartida sobre el problema y sobre quién podrá sostener la respuesta. Para la próxima decisión de inversión social, proponemos empezar con las personas que conocen el problema y las instituciones que tendrían que hacerse cargo. A partir de esa conversación, es posible acordar qué se quiere comprobar, qué evidencia justificaría seguir invirtiendo y quién podrá continuar el trabajo cuando termine el primer aporte.

Ricardo Valdez Cornejo
Consultor empresarial. Experto en desarrollo organizacional y humano.

El liderazgo directivo que Arequipa necesita:

inteligencia emocional y habilidades blandas para transformar las organizaciones

Arequipa se caracteriza por ser una ciudad de profesionales y organizaciones que contribuyen significativamente al desarrollo económico del Perú. Su dinamismo cultural, comercial, industrial, turístico y de prestación de servicios exige cada vez más líderes capaces de afrontar los desafíos en un entorno empresarial competitivo, cambiante y altamente exigente.

Sin embargo, surge una pregunta que los empresarios y directivos deberíamos plantearnos: ¿están preparados nuestros gerentes y ejecutivos para administrar solamente unidades de negocio y resultados económicos para un determinado período o, también, para dirigir las organizaciones con liderazgo transformacional, para que las personas sean capaces de generar resultados sustentables y, sobre todo, sostenibles?, además, asegurando el desarrollo integral humano y de las organizaciones.

Durante mucho tiempo, las empresas se enfocaron en la formación técnica y administrativa de sus ejecutivos. En algunos casos, se invirtió en conocimientos, procedimientos, indicadores de gestión y tecnología, pero no siempre se otorgó la misma importancia al desarrollo de las competencias humanas que determinan la calidad del liderazgo.

Hoy, esta realidad necesita cambiar.



La inteligencia emocional: un conjunto de competencias indispensables para dirigir

Un gerente no solamente debe saber tomar decisiones, establecer objetivos y controlar indicadores. También debe aprender a gestionar sus emociones, comprender las de los demás, comunicarse adecuadamente y actuar con equilibrio frente a situaciones de presión y conflicto... todo ello conducente a un liderazgo inspirador.

Es así como, la inteligencia emocional no es un complemento decorativo para el liderazgo, sino que otorga un conjunto de competencias estratégicas.

Un directivo que no sabe controlar sus emociones puede deteriorar el clima laboral, desmotivar a sus colaboradores y generar conflictos innecesarios. Por el contrario, un líder emocionalmente inteligente inspira confianza, escucha, comprende, comunica con claridad y sabe orientar a su equipo incluso en los momentos difíciles.

Por otro lado, es sabido que las organizaciones no pierden su más preciado talento humano únicamente por razones económicas; sino, sobre todo, por el actuar poco acertado de sus directivos y gerentes, lo cual se traduce en falta de reconocimiento, comunicación deficiente y ambientes laborales poco saludables.

El desarrollo de las habilidades blandas: el verdadero factor competitivo

La comunicación asertiva junto a la empatía, el trabajo sinérgico en equipo, la negociación, la resolución de conflictos, la adaptabilidad, el pensamiento crítico y el liderazgo colaborativo son competencias que hoy marcan diferencias importantes entre las organizaciones.



> Un gerente puede contar con una extraordinaria preparación académica, pero si no sabe comunicarse, escuchar, negociar o motivar, difícilmente conseguirá desarrollar equipos de alto rendimiento.

En Arequipa, donde conviven empresas familiares, grandes corporaciones, medianas empresas y emprendimientos, necesitamos directivos que comprendan que los resultados sostenibles no se construyen exclusivamente con recursos económicos y tecnológicos. Se construyen, fundamentalmente, con personas comprometidas, competentes y bien dirigidas.

Una convicción nacida de la experiencia profesional

Desde mi experiencia como consultor en desarrollo humano y organizacional, así como director de Gloval Consultores, he asumido la convicción fundamental de que las organizaciones pueden transformarse y hacer crecer sus resultados cuando comienzan a transformar a las personas que las integran, especialmente a quienes tienen la responsabilidad de liderarlas.

He dedicado mi labor profesional a promover el desarrollo del potencial humano, convencido de que la capacitación no debe limitarse a transmitir conocimientos, sino que debe generar cambios reales en la manera de pensar, sentir, relacionarse y actuar.

Por ello, consideramos indispensable que las empresas arequipeñas incorporen programas de formación ejecutiva en inteligencia emocional, liderazgo, comunicación efectiva y en otras habilidades blandas. No como actividades aisladas para cumplir un calendario de capacitación, sino como una verdadera inversión estratégica en el desarrollo de sus cuadros directivos.

Arequipa necesita líderes más humanos y organizaciones más competitivas

El futuro empresarial de Arequipa requiere una nueva generación de directivos y gerentes, profesionales que combinen conocimientos técnicos con madurez emocional, autoridad con empatía, exigencia con respeto y orientación a resultados con auténtica sensibilidad humana.

La pregunta ya no es si necesitamos desarrollar estas competencias. La verdadera pregunta es cuánto tiempo más podemos postergar esta preparación sin afectar el crecimiento de nuestras organizaciones.

Es momento de comprender que el liderazgo no consiste solamente en ocupar un cargo, impartir instrucciones o alcanzar objetivos financieros. Liderar significa inspirar, desarrollar personas, construir confianza y conseguir que otros descubran y entreguen lo mejor de sí mismos.

Desarrollar las competencias humanas de quienes dirigen es contribuir directamente al desarrollo de las empresas y de nuestra sociedad.

Por tanto, el gran desafío de liderazgo para las empresas de Arequipa no es solamente tener mejores tomadores de decisiones financieras, sino formar mejores líderes para construirlas.

No basta con desarrollar empresas; necesitamos, como condición sine qua non, desarrollar a las personas que hacen posibles las empresas se desarrollen de forma sostenible, y ello solo se logra con un liderazgo integral y transformador.

Detras de un ESTOY BIEN

"El fenómeno oculto de ocultar el malestar psicológico"

Dr. Diego Mendoza *Psicólogo Oncólogo*



Dentro de nuestra cultura muchas veces hemos escuchado que ciertas cosas "no son para tanto" y que hay veces donde "exageramos para nada". Lo que empezaba siendo un simple comentario con intención de orientar, terminaba calando como una crítica. Esto llevó a que muchas personas tomaran la decisión de evitar expresar lo que sentían, para luego simplemente continuar con el día a día.

Hoy, en pleno siglo XXI, aquellas decisiones han generado que la sociedad tome consciencia sobre algo que, en aquellos años, podía considerarse irrelevante e incluso, un tabú: La Salud Mental.

Este tema ha tomado espacio en muchos lugares y frentes de opinión, donde se ha visto que tomar en agenda la importancia del mismo, es un acto de responsabilidad. No solo hablamos de cuidar la mente o las emociones de las personas, sino también de tomar una actitud de mayor seriedad y entender que el aspecto emocional importa e influye más de lo que pueden pensar.

Además, enfocarnos en este punto significa humanizar los pesares y malestares que muchas personas pueden estar afrontando hasta el día de hoy en diferentes escenarios de su vida diaria. Hay impacto en el ámbito personal, familiar, social, laboral y más.

Técnicamente si hablamos de entender el cómo debe sentirse alguien, es evaluar absolutamente toda la rutina de uno.

A veces el no darle importancia o minimizar el malestar, lleva a que uno pueda sentirse invalidado, apartado o menospreciado por el hecho de sentir. Entonces, ¿Sentir está mal? Si, la pregunta es un excedente dentro de la lógica, pero en la práctica la respuesta es contraria. Esto toma mayor relevancia cuando recordamos que el día 10 del presente mes se conmemoró el Día Mundial para la prevención del Suicidio, fecha para reflexionar sobre cómo estamos actuando frente a una Salud Mental olvidada y maltratada.

Y esta fecha viene acompañada de datos realmente preocupantes: A nivel nacional, según SINADEF, en el año 2025 se muestra una tasa de suicidio de 574 casos. Para 2026, la prevalencia va en 518 casos. En cuanto a la región Arequipa, según GERESA, los datos del año anterior son de 121 casos en comparación a los 78 casos que se presentaron hasta el presente mes. Así se observe una disminución, no se ve mayor accionar para atender los casos desde el inicio de la ideación suicida que, en gran mayoría, se presenta entre la población adolescente y juvenil.

Clínica San Pablo Arequipa

> "La salud mental también necesita atención. Expresar lo que sentimos no nos hace débiles; nos hace humanos. Escuchar con empatía puede marcar la diferencia en la vida de alguien"

Pero esto tiene un sentido, y es que el Perú destinó dentro de su presupuesto anual un 1,90% para lo que es Salud Mental, lo cual representa una reducción en comparación al 2,27% del año 2025. Desde un primer momento, un monto ínfimo para poder trabajar en prevención socioemocional en las personas, las cuales presentan diariamente diferentes cuadros que deben y tienen que recibir una contención inmediata. Esto se evidencia en la brecha del 80% que no recibe una atención psicológica adecuada, o sea 8 de cada 10 peruanos no puede recibir este servicio y deben afrontar, de la forma que puedan, sus pensamientos e ideas disruptivas.

Y la problemática se refuerza en que la Salud Mental es un derecho fundamental, o eso refiere la Ley 30947 del mismo nombre, donde se habla de un modelo comunitario, de cobertura de salud dentro de los planes de seguro, de implementación de Centros de Salud Mental Comunitarios y prohibición de la discriminación por condición; pero que en la práctica solo termina siendo palabras sobre una hoja de papel.

Entonces, si un país no le da la importancia adecuada a una problemática de gran tamaño, ¿qué podemos esperar en los siguientes días, semanas o meses? Más caos y confrontación de una sociedad que pide ayuda a gritos, pero a la vez sin hacer ruido; algo que lamentablemente ya estamos observando como parte del día a día.

Por ello es importante entender algo: como persona necesita cuidar no solo su físico, sino también sus emociones. Implica velar por saber que anímicamente nos sentimos en la capacidad de poder realizar nuestras actividades con disfrute y motivación. Si llegamos al momento de volver nuestro estilo de vida como una rutina llana, perderemos el sentido en poder vivir con un sentido y un propósito.

Que el cambio inicie con la consigna de no tener miedo y de poder expresar lo que realmente sentimos. Que la cultura de prevención sea parte de nuestras responsabilidades y no caigamos en el discurso estigmatizante de considerarnos fuertes o débiles. La vida cambia, se transforma y se adapta al cambio, por lo que dicha premisa puede apuntar hacia bien y por el ideal de vivir en una ciudad que exprese empatía, asertividad, buen trato y respeto. Por una Salud Mental responsable para todos nosotros.



www.sanpabloarequipa.com.pe

Av. Metropolitana, esquina con Calle 7 (Urb. Teresa de Jesús)
(054) 410100
938 302 244



social empresarial





Presentes en los **más importantes eventos del Perú**




Martín Lopez de Romaña
Nereida Apaza Mamani
Raul Chuquimia Ramos
Ros Postigo
Sandra Cáceres Simons




SALIDA

adepia

Directorio de **Asociados**

AGROINCA PPX

AGROINCA PPX

Empresa agroindustrial del Grupo Inca, inicio sus operaciones en Mayo de 1986 bajo la denominación de Agroindustrias del Colca S.A.; realizando sus actividades en dos centros agrícolas experimentales ubicados en el desierto de La Joya, a unos 60 Km. al sur oeste de la ciudad de Arequipa. Hoy en día las unidades de negocio que abarca son: Palta, Clementina, Cochinilla, Tara, Quinua y Granado, que son cultivados y comercializados en el mercado mundial. Además de contar con una curtiembre que produce cueros exóticos como el Pecari y pieles de Baby Alpaca para la exportación. Todas nuestras actividades se desarrollan bajo una filosofía de respeto al hombre, a la tierra y a nuestros grupos de interés, que se resumen en nuestro slogan corporativo: TRABAJANDO RESPONSABLEMENTE.

Dirección: Calle Cayetano Arenas 143 Parque Industrial - Arequipa
Teléfono: (51-54) 226256 - 289464 Fax: (51-54) 288367
E-mail: sales@agroinca.com Web: www.agroinca.com
Representante: Antonio Bustamante Olivares - Gerente General
Productos: Palta, Clementina, Cochinilla, Tara, Quinua y Granada / Cueros de pecari, baby alpaca, caprino, entre otros / Guantes de vestir y guantes industriales / Casacas y accesorios de cuero.

ALICORP S.A.A.

alicorp®

Alicorp S.A.A. es una de las empresas peruanas líderes en la elaboración de productos industriales, de consumo masivo y nutrición animal. Nuestros productos están presentes en más de 23 países. Contamos con una serie de certificaciones internacionales que demandan altos estándares de gestión ambiental, seguridad industrial y calidad de producción.

Dirección: Av. Parra 400 - Arequipa
Teléfono: (51)(54) 382939 Fax: (51)(54) 232755
Web site: www.alicorp.com.pe
Representante: Joel Wong Paz Soldan
Productos: Harinas, fideos, galletas, alimentos balanceados, aceites, jabones y otros.

ANIXTER JORVEX S.A.C.

wesco | anixter

Wesco Anixter es un distribuidor eléctrico y líder en servicios de cadena de suministro y distribución de soluciones eléctricas, automatización, comunicaciones y servicios públicos. Nuestro amplio portafolio incluye soluciones como salas eléctricas, subestaciones, centros de distribución de carga, control de motores y tableros de distribución. También contamos con técnicos e ingenieros con amplia y probada experiencia en el suministro de soluciones únicas que pueden satisfacer incluso los proyectos mineros más exigentes. Construimos, conectamos, energizamos y protegemos el mundo.

Dirección: Av. Tingo Maria 311 - Breña
Representante: Kenny Roger Dañez Calsina
Teléfono: +51 981 146 912
Email: Kenny.donez@wesco.com
Ventas: ventas_peru@wescodist.com
Web site: www.wesco.com/latinoamerica

ATLAS COPCO PERÚ S.A.C.

Atlas Copco

Es un grupo industrial con 150 años y presencia en más de 70 países. En Perú contamos con más de 70 años, atendiendo a la industria local: minería, alimentos y bebidas, textil, petróleo y gas, construcción, farmacéutica y salud. Nuestros equipos han sido diseñados con el medio ambiente en mente, buscando ayudar a la meta mundial de reducción de emisiones de CO2 a través de soluciones industriales eficientemente energéticas y un uso responsable de materias primas. A través de ellas es que empoderamos a nuestros clientes para crecer y hacer que la sociedad avance. Así creamos un mañana mejor.

Dirección: Av. Los Frutales 115, Ate – Lima | Av. Italia 105, Cerro Colorado – Arequipa
Contacto: Laura Machicao - Business Partner de Marketing y Comunicaciones
Teléfono: 0800 77877 Email: compresores.peru@pe.atlascopco-com
Email: compresores: de aire industrial, libres de aceite, de gas natural; sopladores de aire, generadores de oxígeno, nitrógeno y CO2, secadores y filtros para tratamiento de aire comprimido, tanques auxiliares, tuberías; mantenimiento correctivo y preventivo, plataformas de monitoreo remoto, controladores y servicios de auditoría de consumo energético y calidad del aire.
Productos y servicios:

BODEGA NAJAR

BODEGA NAJAR
DESDE 1854

"Bodega Najar tiene su origen en Arequipa el año 1854. Cuenta con una planta industrial donde se fabrican licores de alta calidad acreditados por su antigüedad y procedimientos empleados en su elaboración. Bodega Najar armoniza lo tradicional con lo moderno, combinando el empleo de técnicas ancestrales e insumos 100% naturales de origen nacional con la utilización de tecnología de punta y normas de calidad internacionales."

Dirección: Av. Arturo Ibáñez 130 Parque Industrial - Arequipa
Teléfono: (51) (54) 232456 - 232812 Fax: (51) (54) 213576
Email: info@mmn.com.pe Web: www.mmn.com.pe
Representante: Diego Muñoz-Nájar Rodrigo - Director Gerente
Productos: Anís Najar, Pisco Centenario Najar, Vino Señorío de Najar, Destilados Alferado

BUENAVENTURA

BUENAVENTURA

Empresa dedicada a la extracción minera, dentro del departamento de Arequipa. Es un grupo de mucho arraigo en el Perú y con énfasis en la explotación minera, comprometida con el desarrollo y crecimiento del Perú.

Dirección: Calle Cayetano Arenas Manzana D. Lote 4A.
Teléfono: (51) (54) 229442
Fax: (51) (54) 229432
Email: jose.linares.externo@buenaventura.pe
Representante: José Carlos Linares.
Website: buenaventura.pe

CÁRITAS DIOCESANA DE AREQUIPAZ

Cáritas Arequipa

Cáritas Diocesana de Arequipa es una institución de la Iglesia Católica, que promueve y ejecuta proyectos de desarrollo social sostenibles, a favor de las comunidades de escasos recursos, en cooperación con la empresa privada y entidades gubernamentales. En el Parque Industrial, se ubica el CEETPRO San Alberto Hurtado S.J., que imparte formación a jóvenes con necesidades educativas especiales.

Dirección: Calle Federico Barreto 146, Ferroviarios
Teléfono: (51) (54) 608800 Fax: (51) (54) 226642
Email: carequipa@caritas.org.pe
Representante: César Arriaga Pachecho - Secretario General
Dirección CEETPRO: Calle Eduardo López de Romaña 013, Parque Industrial Teléfono: (51)(54) 220896
Actividad:: Servicio Social

COMPAÑÍA DE BEBIDAS ARTESANALES

SERVUS
CBA

En Compañía de Bebidas Artesanales, combinamos todo el arte, conocimiento y carácter de 2 generaciones de auténticos maestros cerveceros para compartir nuestra gran pasión por la cerveza. Nuestro standard es la excelencia, y lo aplicamos en cada detalle, contando con ingredientes de excelente calidad, con recetas conscientemente elaboradas y exigentes estándares de producción. "Dos Generaciones de Auténtica Maestría Cervecera".

Dirección: Pasaje Pedro Muñoz Najar 121 - Parque Industrial
Teléfono: (51) 959 213 689
Email: ecaro@cbaperu.com Web site: www.cbaperu.com
Representante: Esteban Caro Lucioni - Gerente General
Producto: Cerveza Artesanal

CONAUTO S.A.C.

CONAUTO
Vamos juntos 20 años

Concesionarios Autorizados S.A.C., CONAUTO; es una empresa líder del sector automotriz en el Sur del Perú. representantes oficiales para la venta de unidades nuevas, seminuevas, repuestos y servicios de mantenimiento de vehículos Toyota , camiones Hino y motocicletas y equipos de fuerza Honda, en Arequipa, Juliaca y Puno. Con 20 años de experiencia en el mercado, somos una empresa arequipeña comprometida con la excelencia y un alto nivel de atención a nuestros clientes.

Dirección: Arequipa: Av.Alfonso Ugarte 206, Arequipa. I Teléf: 054206655
Juliaca: Av. Mártires del 4 de Noviembre A4-6, Urb. Municipal Tuparachi I Teléf: 051207070
Puno: Jirón Tactna 700 I Teléf: 051 351533
Website: wwwtoyotaconauto.com
Email: conauto@conauto.pe
Representante: Juan Carlos Calderón Bellido- Gerente General

CONSORCIO INDUSTRIAL DE AREQUIPA S.A. CIDASA

Consorcio Industrial de Arequipa S.A. presente en el mercado desde 1966, es una empresa dedicada a la producción y comercialización de productos de tocador y aseo personal. Nos preocupamos por suministrar productos de alta calidad, acordes con las especificaciones regulatorias y las exigencias de nuestros clientes. La calidad de nuestros productos, sumada a la competitividad de nuestros costos y el alto nivel de servicio, nos permiten tener como clientes a reconocidas empresas nacionales y extranjeras.

Dirección: Calle Juan Barclay H 380 - 382 - Parque Industrial, Arequipa
Teléfono: (51) (54) 232768 - 232457 - 286599
Email: comercial-aqp@cidasa.com.pe Web site: www.cidasa.com.pe
Representantes: Christopher Murdoch Peschiera - Gerente General
Hugo Fernando Manrique Jimenez - Sub Gerente General
Producto: Jabón de tocador, líquido, hoteleros y de lavar, shampoo, acondicionadores, cremas humectantes, gel antiséptico, colonias, aguas de florida, vaselinas, brillntinas Reuter y tónicos capilares.

CORPORACIÓN CISNE S.R.L.

Automotriz Cisne S.R.L.: Concesionario autorizado de las marcas Chevrolet e Izuzu, venta de automóviles, camionetas, camiones y demás vehículos comerciales. Reencauchadora Ciste S.R.L.: reencauche de llantas al frío para ómnibus, camiones y camionetas; fabricación de bandas precuradas y otros compuestos de caucho. Llantas Cisne S.R.L.: dedicada a la venta de llantas, accesorios y servicios como alineamiento, balanceo y suspensión de vehículos. Gasocentro Cisne S.R.L.: comercialización de combustibles: GLP, Gasohol 84 y 90 octanos y petróleo B5. Transportes Cisne: transporte especializado de vehículos en cigüeñas a nivel nacional.

Dirección: Calle Jacinto Ibañez 490 Parque Industrial
Teléfono: (51)(54) 204100 - Fax (51)(54) 243765
Email: j.aguirre@cisne.com.pe
Representantes Tomás Linares Pauca - Gerente General
Tommy G. Linares Zegarra - Gerente de Ventas
Productos: Conglomerado de empresas que busca satisfacer las necesidades comerciales del sector automotriz.

CRUBHER S.R.L.

Productos: Perforadoras rotativas, retroexcavadoras, cargadores frontales, compresores de aire, plantas de asfalto, chancadoras, pavimentadoras, torres de iluminación y otros equipos para la construcción. Empresa líder en la comercialización de maquinaria para la minería, industria y construcción de las marcas INGERSOLL RAND, TEREX y DOOSAN. Ofrrece los equipos más confiables y eficientes del mercado. CRUBHER brinda servicios de mantenimiento para minería e industria y cuenta con mecánicos entrenados por los fabricantes.

Dirección: Av. Miguel Forga 0-2 Parque Industrial
Teléfono: (51- 54) 22 2244 Fax: (51-54) 22 2277
Email: lucia.diaz@crubher.com Web: www.crubher.com
Representante: Lucia Díaz – Administradora

DISTRIBUIDORA CUMMINS PERU S.A.C.

Líder global en la industria energética y fabricante más importante del mundo de motores que van desde los 50HP hasta los 5,100 HP, presente en 190 países a través de 550 distribuidores y más de 5,000 dealers. En el Perú, Distribuidora Cummins es el distribuidor oficial de Cummins Inc, con más de 10 años en el mercado, Cummins Perú ha logrado generar lazos importantes con clientes en las diferentes industrias. Actualmente atendemos todos los sectores comerciales del país como: minería, construcción, pesquería, industrial, automotriz, oil & gas, entre otros. Apostamos por el desarrollo del mercado en el sur del país, por ello en Noviembre del 2020 inauguramos una moderna y ecoamigable sucursal en Arequipa, ubicada en el Parque Industrial, en ella se atiende la demanda de motores, generadores eléctricos, renta de equipos, soluciones solares, bombas, repuestos, lubricantes, filtros, refrigerantes, baterías y equipos de protección personal y servicios post venta a través de nuestro taller.

Dirección: Urb. Parque Industrial J-3- A. Arequipa, Arequipa
Teléfono: (054) 605170 / 997548050 / 0800-00450
Email: cristhian.cueva@cumminsperu.pe / cummins.repara@cumminsperu.pe
Website: www.cumminsperu.pe
Representante: Erick Ruiz Caro - Gerente General / Cristhian Cueva Gayoso - Gerente Regional Sur.

FÁBRICA DE CHOCOLATES LA IBÉRICA S.A.

La Ibérica es una empresa reconocida por la calidad y autenticidad de sus productos. Desde 1909 fabrica productos con ingredientes naturales, como el cacao Chuncho del Cusco, y recetas tradicionales.

Dirección: Av. Juan Vidaurrázaga 131, Parque Industrial
Teléfono: 51-54-215670 Lima: 51-01-4324143
Email: servicioalcliente@laiberica.com.pe Web: www.laiberica.com.pe
Facebook: /laibericaperu Instagram: /chocolates.laibericaperu
Representantes: Bernardo Suárez Vivanco - Gerente General
José Torres - Gerente de Contabilidad y Finanzas
Productos: Chocolates, bombones, toffees, mazapanes y turrones.

FAMAI SEAL JET S.A.C.

Diseño, fabricación y reconstrucción de cilindros hidráulicos y neumáticos para maquinaria pesada, Minería e industria. Soporte técnico permanente.

Dirección: Calle Jacinto Ibáñez 510 Parque Industrial
Teléfono: (51)(54)232827 Fax: (51)(54)243999
Email: stejadac@famaisealjet.com
Web: www.famaisealjet.com
Representante: Ing. Jhon Tejada - Gerente General
Productos: Cilindros hidráulicos y neumáticos. Sellos y retenes de todo uso.

FERREYROS S.A.

una empresa Ferreycorp

Con 100 años de operaciones, Ferreyros es la empresa líder en la provisión de maquinaria pesada y servicios especializados en el Perú. Empresa bandera de la corporación Ferreycorp, es distribuidora de Caterpillar desde 1942, así como de otras prestigiosas marcas. Tiene más de 80 años de presencia en Arequipa.

Dirección: Av. Alfonso Ugarte 207 - Arequipa
Teléfono: (51) (54) 380100
Email: Victor.munozp@ferreyros.com.pe
Representante: Víctor Muñoz Paz
Producto: Provisión de maquinaria pesada y servicios especializados

FRANKY & RICKY S.A.

Franky y Ricky confecciona productos en tejido de punto en algodón, cuenta con un proceso productivo integrado con plantas de tejeduría, tintorería, corte, confección, bordado y estampado. Cuenta con maquinaria de última generación y con un excelente proceso de acabados de tela y confección, que permite ofrecer productos de alta calidad y con alto valor agregado. La calidad de sus prendas confeccionadas en 100% algodón peruano (Pima o Tanguis) se percibe a la vista por sus colores vivos y confección de altos estándares, así como el tacto por su tersura y suavidad.

Dirección: Calle Cayetano Arenas 133 Parque Industrial
Teléfono: (51)(54) 282020 Fax: (51)(54) 239791
Email: fyrsa@frankyandricky.com Web: www.frankyandricky.com
Representantes: Oliver Nuñez Paz - Gerente General - onunez@frankyandricky.com
Abraham Carrasco Castro - Gerente de Operaciones - acarrasco@frankyandricky.com
Productos: Prendas de vestir 100% en algodón.

G&S COMEX SAC

Somos G&S COMEX SAC, empresa importadora y comercializadora de materiales para acabados de construcción, contamos con más de 10 años de experiencia en el sector, atendiendo a diversos proyectos en la macro región sur del Perú. Hemos desarrollado nuestras propias marcas como ALEV®, PISOMACK®, DECOTEK® ALUFORT®, POLIGLASS® y DURATEK®. Nuestro propósito es ser la mejor alternativa y satisfacer las exigencias de nuestros clientes.

Dirección: Calle Juan Barcleay N° 259 - Parque Industrial de Arequipa
Teléfono: +51 958784863 +51 990093077 +51 960066942
Email: marketing.gyscomex@gmail.com; ventas1@gyscomex.com
Website: www.gyscomex.com - Facebook: /GyS COMEX
Representantes: Alexander Valverde B. - Gerente General, David Larota C. - Jefe Administrativo,
Enrique Zuñiga R. - Jefe Comercial
Porductos: PISOS (Laminados y SPC), ALUMINIOS (Perfiles y Panel Compuesta), DECORATIVOS (Wall Panel y Mármol) y POLICARBONATO.

INCA TOPS S.A.

Desde su fundación en 1965, INCA TOPS ha logrado desarrollar con gran éxito tops e hilados cuya calidad cubre las más exigentes expectativas de los estándares internacionales, mediante la fusión y amalgama de una vieja y noble tradición, con criterios innovadores y un servicio al cliente altamente especializado y oportuno; todo ello dentro de un marco de respeto al medio ambiente, haciendo eco a nuestra filosofía empresarial, expresada en nuestro eslogan corporativo: "Trabajando responsablemente".

Dirección: Avenida Miguel Forga 348, Parque Industrial
Tienda Francisco Velasco 126, Parque Industrial, Arequipa
Lima: Avenida Angamos Oeste 671, Miraflores
Teléfono: (51) (54) 602500 / Fax: (51) (54) 288861
Email: sales@incatops.com / www.incatops.com
Website: Andrés Chaves Cuzzi, Gerente General
Representante: Tops e hilados de pelo de alpaca y lana de oveja.

INPROTEG E.I.R.L.

Inproteg E.I.R.L., empresa de ingeniería y construcción especializada en soluciones integrales en Gas Natural, GNL, GNV, GNC, GLP (uso industrual, comercial, residencial y vehicular), enfocada en asesoría, diseño construcción y puesta en marcha de redes, plantas y matrices energéticas, cumpliendo con la normativa vigente, estándares de calidad y seguridad (Registro Osinerming 06940). Además, experiencia en construcción metalmecánica, canopies de estaciones de servicio, pozos a tierra, entre otros. Contamos con certificación de HODELPE, cumpliendo altos estándares de calidad en bienestar y derechos humanos, ética empresarial, seguridad y salud en el trabajo, seguridad y salud ocupacional.

Dirección: Urbanización Las Begonias, Manzana A, Lote 12, JLBR, Arequipa, Arequipa
Teléfono: (51) (54) 629238
Email: gianfranco.yeren@inproteg.com / comercial.operaciones@inproteg.com
Representante: Gianfranco Yeren Ccencho (I63 Registro Osinergmin 02086)
Productos y Servicios: Ingeniería, construcción y consultoría

LAIVE S.A.

Más de 100 años innovando con alimentos saludables, empresa centenaria fundada en 1910, dedicada a la elaboración de derivados lácteos y cárnicos. En Arequipa se afinca en 1980 para fabricar quesos de maduración de alta calidad, destacando el Edam, Parmesano, Danbo, Cuartirollo, Mozarrella y Andino, los que se comercializan en su mararía en el Perú. Laive acopia diariamente 250,000 litros de leche arequipeña, combinando así la gran calidad de esta materia prima con la alta tecnología y más de 100 años de experiencia y tradición quesera.

Dirección: Calle Eduardo López de Romaña 112 - Parque Industrial
Teléfono: (51) (54) 234639 - Fax (51) (54) 215588
Email: jorge.conroy@laive.pe
Representante: Jorge Guillermo Conroy Gonoza - Gerente de Administración y Finanzas
Web site: www.laive.com.pe
Productos: Elaboración de derivados lácteos.

LINDE PERU S.R.L.

Making our world more productive

Con cien años de experiencia en el mercado, es una de las compañías de gases más importantes a nivel mundial. El contar con tecnología propia, personal altamente capacitado y altos estándares de calidad nos permiten brindar soluciones integrales que le proporcionarán productividad y mejoras en sus procesos. Linde cuenta además, con un eficiente sistema de distribución y sucursales ubicadas estratégicamente a nivel nacional, lo que nos permite asegurar a nuestros clientes una cobertura y atención eficaz.

Dirección: Calle Víctor Lira 151 - Parque Industrial
Teléfono: (51) (54) 232770 - Fax (51) (54) 233258
Email: Tania.Diaz@linde.com
Representante: Ing. Tania Diaz Zevallos, Gerente Comercial - Región Sur
Web site: www.linde.com.pe
Productos: Gases Industriales, medicinales, especiales, equipos para corte y soldadura, cilindros para GNV.

MAQUINARIAS E INGENIERÍA METAL MECÁNICA S.A. MAQUINSA

Productos y servicios: Diseño, fabricación y montaje de estructuras metálicas, fajas transportadoras, tanques, tuberías, máquinas, mecanizado de piezas, corte, plegado y rolado.

Minería e Industria en General Con más de 30 años de experiencia al servicio del desarrollo empresarial de la Región Sur. MAQUINSA una metalmecánica que proyecta, fabrica e instala, para los diversos sectores de la economía: Minería e Industria en general.

Dirección: Calle Eduardo López de Romaña 188 - Parque Industrial
Teléfono: (51)(54) 205188 Fax: (51)(54) 233410
Email: gerencia@maquinsa.com.pe Web: www.maquinsa.com.pe
Representante: g. Víctor A. Tejada Paredes - Gerente

MEGACENTRO - MEGAMADSA INDUSTRIAL S.A.C.

Megacentro es una empresa con trayectoria internacional con más de 35 años y es el espacio donde se generan oportunidades de negocio y relaciones estratégicas que impulsan el crecimiento de todos sus clientes. Más que ofrecer servicios, entregan un ecosistema empresarial eficiente que promueve la colaboración, la innovación y el desarrollo sostenible a través del arrendamiento de almacenes y oficinas en Lurín, Arequipa y Chiclayo.

Teléfono: +51 922525266
Email: comercial@megacentro.com
Web site: www.megacentro.com
Representante: José Saenz
Productos: Alquiler de almacén y almacenes

METALURGICA QUIMICA S.A.C.

Contamos con más de 30 años de experiencia en la fabricación de productos de fibra de vidrio y metal mecánica. Somos la primera empresa peruana del rubro de fibra de vidrio con la certificación ISO 9001:2008. La calidad de nuestros productos nos ha permitido estar presentes en los proyectos más importantes del país.

Dirección: Calle Eduardo López de Romaña 149 - Parque Industrial
Teléfono: (51) (54) 282853 Fax: (51) (54) 284770 Email: ventas@metaquim.com
Representante: Giscart Cheneaux Vásquez - Gerente General
Productos: Fibra de vidrio: Parrillas para piso (Gating) FRP, escalerillas portacables FRP, tanque, tuberías, fittings en FRP, escaleras con jaulas de protección en fibra de vidrio, estanques de pre-alevinaje, bateas y canastillas para incubación de truchas, celdas de concretopolimérico, coberturas de fibra de vidrio (calaminas, calaminones, perfil TR-4). Metalmecánica: Equipo para minería, chancadoras, zarandas, maquinaria y equipos especiales.

www.metaquim.com

MICHELL & CIA S.A.

Pasión, innovación, servicio al cliente, calidad, tecnología y cuidado del medio ambiente son los pilares de Michell y Cia, empresa líder en la industrialización de hilado de Alpaca en el mundo, Estamos estratégicamente integrados desde la crianza de Alpaca, clasificación de la fibra, lavado, cordado, hilatura y teñido de hilados clásicos y de fantasía para tejido a mano, máquina y tejido plano.

Dirección: Avenida Juan De la Torre 101 - Arequipa
Teléfono: (51) (54) 202525 - Fax: (51) (54) 202626
Email: michell@michell.com.pe
Representantes: Mauricio Chirinos - GErente Administrativo
Juan Pepper - Gerente Comercial
Productos: Tops e hilados de Alpaca, lana y mezclas.

MOLY COP ADESUR S.A.

Molycop es una empresa líder del mercado mundial en la producción y suministro de medios de molienda para la minería. Con alrededor de 40 años en el mercado peruano y presencia global en 14 países ubicados estratégicamente en todo el mundo, Molycop suministra bolas de acero para molienda de 1" a 5.5", y productos químicos que maximizan el rendimiento de los minerales para así proporcionar valor agregado a sus clientes. Todo esto dentro de un marco de responsabilidad social y sostenibilidad.

Dirección: Calle Jacinto Ibáñez No. 131 Parque Industrial
Teléfono: (54) 234705 - 241808 I Email: brunno.gambetta@molycop.pe
Representantes: Javier Castro - Gerente General
Alfredo Bustamante - Gerente de Operaciones
Brunno Gambetta Paredes - Jefe de Asuntos Externos
Roberto Campos - Gerente Comercial

OSCAR PÉREZ VIZCARDO S.R.L. OSCAR P. S.R.L.

Nuestra empresa fue gestada por iniciativa del Sr. OSCAR PEREZ VIZCARDO, en el año 1974. En su casa de Av. París Nº 100 Hunter, su principal actividad. Era la fabricación y mecanizados de piezas de precisión para la industria y minería sus principales Clientes eran Leche Gloria SA. , Plastisur SA. Cosapi SA. Ahora nuestros principales clientes son Corporación Aceros Arequipa. Plastisur SA. Xstrata Tintaya Graña y Montero, y otros.

Dirección: Pedro Muñoz Najar 150 Parque Industrial
Teléfono: (054) 285891 - 981 668 686
Servicios: Mecanizado de piezas de precisión para la industria y minería

SOFTYS

Innovando para tu cuidado

Somos Softys, una compañía global con más de 40 años de experiencia en el mercado, líder en América Latina en el desarrollo de productos y soluciones para el cuidado de las personas, con diferentes marcas de higiene personal y limpieza, desarrolladas para entregar el mejor cuidado que las personas necesitan en su día a día, en cada etapa de sus vidas; productos de papel tissue para el consumo masivo, alta calidad, absorción, suavidad y rendimiento, principalmente en tareas de limpieza e higiene; papel higiénico, servilletas, pañuelos faciales, toallas desechables, entre otros.

Dirección: Calle Eduardo López de Romaña R-4 Parque Industrial
Teléfono: (51) (54) 4412000
Website: www.softys.com/es
Productos: Papel higiénico, servilletas, pañuelos faciales, toallas desechables, entre otros.

PERU QUIMICOS S.A.C.

Perú Químicos S.A.C. es una empresa dedicada a la comercialización de productos químicos industriales con más de 30 años de experiencia en diversos segmentos de la industria como son, textiles, papeles, productos de limpieza, construcción y minería.

Contamos con una infraestructura adecuada a los requerimientos del mercado, además de apoyo técnico de nuestro propio personal y de las empresas a las cuales representamos.

Dirección: Calle Manuel Vinelli No. 140
Teléfonos: (51)(54) 222442 - 959920441
Representante: Víctor Hugo Wong Calderón
Email: vwong@peruquimicos.com.pe
Website: www.peruquimicos.com.pe

PETROPERÚ S.A.

Somos una empresa de propiedad del Estado peruano y de derecho privado dedicado al transporte, la refinación, la distribución y la comercialización de combustibles y otros productos derivados del petroleo. Actualmente administramos el servicio público de gas natural en las regiones de Arequipa, Moquegua y Tacna.

Dirección: Avenida Ejercito 306 – Yanahuara
Representantes: Diana Obeso Garrido (953 866 606), Benji Cruzate Contreras (998 994180)
Email: dobeso@petroperu.com.pe / bcruzate@petroperu.com.pe
Web: www.gnsur.petroperu.com.pe

SHARF

¡Hola! Somos Sharf, creemos en acercar empresas, personas y mercados a través de la logística, tenemos más de 40 años de experiencia en servicios nacionales como distribución, almacén y transporte doméstico; y en servicios internacionales, como carga internacional, aduanas y courier internacional. Somos representantes de FedEx Express en Perú y Bolivia desde hace más de 35 años. Hemos aperturado nuestra área de proyectos, en donde diseñamos proyectos logísticos de gran alcance.

Dirección: Calle Jacinto Ibañez 111 - Parque Industrial
Representante: Carlos Alberto Prado Mazzini
Email: carlos.prado@holasharf.com
Web: www.holasharf.com

SOCIEDAD ELECTRICA DEL SUR OESTE S.A. SEAL

Empresa fundada en 1905, con capitales arequipeños que dieron inicio al servicio de energía eléctrica en Arequipa. La actividad principal de la empresa es la distribución y comercialización de energía eléctrica en la zona de concesión del departamento de Arequipa, manteniendo adicionalmente la generación de energía eléctrica en sistemas aislados. SEAL mantiene el carácter de empresa estatal de economía mixta.

Dirección: Calle Consuelo 310 - Arequipa (Oficina Principal)
Av. Miguel Forga 131 Parque Industrial
Teléfono: (51)(54) 381377 Fax: (51)(54) 381199
Email: seal@seal.com.pe Web site: www.seal.com.pe
Representante: Ing. Markpool De Taboada Quenaya
Producto: Distribución y Comercialización de Energía Eléctrica

SENATI AREQUIPA

SERVICIO NACIONAL DE ADISTRAMIENTO AL TRABAJO INDUSTRIAL

El Senati es una institución de formación y capacitación profesional, dinámica e innovadora, reconocida nacional e internacionalmente. Se distingue por la modernidad de su organización y por la sostenibilidad técnica, metodológica y económica de sus servicios. El Senati esta considerado entre las veinte mejores instituciones de formacion profesional a nivel mundial. Única a nivel americano certtificada con el sistema integrado de la calidad y gestión ambiental.

Dirección: Dirección: Av. Miguel Forga 246 Parque Industrial - Arequipa
Teléfonos: (51) (54) 605999 Fax: (51)(54) 232428
Email: arequipa@senati.edu.pe
Representante: Ing. José Luis Cerrón Argandoña - Director Zonal
Web site: www.senati.edu.pe
Productos: Servicio de enseñanza

SGS DEL PERÚ S.A.C.

Líder mundial en servicios de inspección, verificación, análisis y certificación, con más de 1,750 oficinas y laboratorios en más de 140 países. En Arequipa lideramos con los servicios medioambientales; contamos con laboratorios acreditados por el Instituto Nacional de Calidad INACA, para el análisis de agua. Nuestras operaciones están certificadas con las tres normas ISO9001, ISO14001 y OHSAS18001. Brindamos el servicio y preparación de muestras inorgánicas para las empresas mineras del sur y dictamos cursos de interpretación y formación de auditores internos en sistemas de gestión integrados en las normas ISO.

Dirección: Ernesto Gunther Nº 275 Parque Industrial, Arequipa
Teléfono: (054) 213506
Email: pe.servicio@sgs.com Web site: www.sgs.pe
Representante: Patricia Espinoza Saldarriaga
Productos: Servicio de Análisis de laboratorio, supervisiones de construcción y seguridad, outsourcing de laboratorios onside, certificaciones, cursos de formación, entre otros.

SIGSO CONSULTORES LABORALES S.A.C.

Con más de 18 años de experiencia dedicados a brindar Servicios Integrales de Gestión en Salud Ocupacional, contribuyendo a gestionar adecuadamente la prevención de riesgos laborales y generando así, no solo el cumplimiento normativo, sino también priorizar el bienestar de sus colaboradores para mantener un entorno laboral seguro y saludable. Contamos con la trayectoria y experiencia necesaria pare ser un buen soporte en Gestión Ocupacional y asimismo, ser su mejor socio estratégico en Seguridad y Salud en el Trabajo.

Dirección: Urb. Juan El Bueno D1, Arequipa
Lima: Av. Brigadier Mateo Pumacahua 1363, Jesús María
Teléfonos: 967277793 / 944248584
Email: comercial.aqp1@sigsoconsultores.com / comercial.aqp2@sigsoconsultores.com
Website: Oscar Nilton Chavez Revilla, Gerente General
Representante: www.sigsoconsultores.com
Actividad: Exámenes Médicos Ocupacionales, Vigilancia Médico Ocupacional, Asesoría y Consultoría, Laboratorio Clínico Especializado

SOLAR REPRESENTACIONES S.A.C.

Solar Representaciones es una empresa 100% Arequipeña, fundada en el año 2005 y fue creada con el objetivo de especializarse en eficientes sistemas de distribución, principalmente en productos de consumo masivo, y desde esa fecha viene manejando la representación exclusiva para el Sur del país en la venta, comercialización y servicios de la empresa SHELL LUBRICANTES DEL PERU.

Dirección: Av. Fray Martin de Porres 806 CP Semirural Pachacutec Cerro Colorado (Paralela a Via de Evitamiento Rico Pollo)
Teléfono: (51) (54) 445102 - 445237
Email: administracion@solarperu.com.pe
aaranzaens@solarperu.com.pe
Representante: Aldo Aranzaens Yukimura - Gerente General
Productos: Representante de productos Shell en la zona sur peruana.

SUR MOTORS S.A.

Sur Motors S.A. fundado el año 1945 con 78 años de experiencia, especializada en comercialización y servicios automotrices, cuenta con el complejo automotriz más grande y moderno del sur del país , con salones de exhibición, talleres de mecánica (mesa de traccionamiento), talleres de planchado y pintura (horno y laboratorio de pinturas). Representante de las marcas: Volkswagen, Honda, Hyundai, Ssangyong, Geely, Jetour, Kaiyi, Karry, Zx Auto, Volkswagen Camiones, Kyc.

Dirección: Avenida Venezuela 2515, Parque Industrial
Teléfono: +51 54 232660
Email: cneyra@surmotors.com.pe Website: www.surmotors.com.pe
Avenida Dolores 141, José Luis Bustamante y Rivero / +51 54 420777
Avenida Aviación Km. 6.5, Cerro Colorado / +51 54 607466
Representantes: Percy Olazabal Carnero - Gerente General
Jean Carlos Neyra Tapia - Gerente Comerci

TRANSALTISA S.A.

Somos parte de Corporación Cervesur, uno de los más importantes holdings del Perú, con más de 120 años contribuyendo con el desarrollo del país en diferentes sectores económicos (Alimentos, agroindustria, transporte, textil, inmobiliario, servicios, inversiones, entre otros). En 1986, se crea Transaltisa con la visión de convertirnos en la empresa líder del país con un enfoque en la seguridad e innovación. En 1997, Iniciamos nuestros servicios de transporte al sector de hidrocarburos y minería, prestamos un servicio diferenciado, acorde a las necesidades de nuestros clientes, cumpliendo con las exigentes certificaciones internacionales ISO 45001, ISO 9001, ISO 14001 y Código de Gianuro. Y en este 2026, cumpliremos 40 años siendo líderes en transporte.



Dirección: Calle Eduardo López de Romaña s/n - Parque Industrial
Teléfono: +51 054 606868
Email: contact_us@transaltisa.com.pe
Website: www.transaltisa.com.pe
Representante: Gerente General - Alfonso Corzo de la Colina
Actividad: Servicio de transporte terrestre de materiales peligrosos

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

La Universidad Católica de Santa María, fue creada mediante D.S. Nº 024-61 rubricado por el presidente Dr. Manuel Prado Ugarteche el 6 de diciembre de 1961, constituyéndose como la tercera universidad particular o privada a nivel nacional y la primera fuera de la ciudad capital, siendo Santa María Virgen, patrona de la cada Marianista, se acogió como fecha de celebración, el 8 de setiembre por tratarse de la fiesta de la Natividad de María.

Ap. Postal: 1350
Teléfono: (51) (54) 382038 Fax: (51) (54) 251213
Email: ucsm@ucsm.edu.pe Web site: www.ucsm.edu.pe
Representantes: Dr. Jorge Luis Cáceres Arce, Rector
Dr. José Antonio Villanueva Salas Ph.D., Vicerrector Académico
Dr. Máximo Orlando Rondón Rondón, Vicerrector de Investigación
Dr. Miguel Fernando Farfán Delgado, Vicerrector Administrativo

UNIVERSIDAD CATÓLICA SAN PABLO

La UCSP, a través del Centro de Servicios Empresariales - CENDES, y comprometida con el desarrollo del sector empresarial de la región, pone a su disposición todo el conocimiento y experiencia acumulada de sus departamentos académicos y centros de investigación, aterrizado en una gama de servicios empresariales de alto impacto, que estamos seguros favorecerá el logro de objetivos en su organización.

Dirección: Urbanización Campiña Paisajista s/n Quinta Vivanco, Arequipa
Teléfono: (51)(54) 605630 - 959 035 279
Email: cendes@ucsp.edu.pe - kamenabar@ucsp.edu.pe web:cendes.ucsp.edu.pe
Representante: Kathy Amenábar Almonte - Directora de CENDES
Servicios: Servicios empresariales de Alto Impacto

YURA S.A.

Construcción.
Material de construcción.
Somos una empresa especializada en la producción y comercialización de cemento de alta calidad. Tenemos participación en el mercado interno y en el extranjero en países como Chile, Bolivia, Ecuador y Brasil.

Dirección: Avenida General Diez Canseco Nº 527, Arequipa
Teléfono: (51)(54) 495060 - 225000
Email: jcaceres@yura.com.pe / www.yura.com.pe
Representante: Gonzalo Rueda Castillo - Gerente General
Productos: Producción y comercialización de cemento, concreto, agregados, cal, nitrato.

Directorio de **Asociados**

adepia

Asociación de Empresas del Parque Industrial de Arequipa

Un gremio para Arequipa

Lee la revista digital en:
adepia.com.pe



CEMENTO YURA

60 AÑOS

IMPULSAMOS EL DESARROLLO DEL SUR DEL PAÍS

a través del mecanismo Obras por Impuestos

1. Municipalidad Distrital de Cayma
2. Institución Educativa Charlotte
3. Institución Educativa Señor de los Milagros
4. Universidad Nacional de San Agustín - Pedregal
5. Gobierno Regional de Moquegua



CONSTRUYE CON ORGULLO

www.yura.com.pe

Potencia para construir.
Protección para seguir avanzando.

Valvoline Premium Blue,
lubricación para motores que trabajan al ritmo de la construcción.



Equipos que construyen el futuro.

Lubricación que protege el motor

Mayor disponibilidad para tu operación

www.cumminsperu.pe

contacto@holacummins.pe

@cumminsperu

Parque Industrial J-3- A.Cercado - Arequipa

997 548 050