

PERÚ: LA OPORTUNIDAD

Este país ha crecido más que cualquier economía del hemisferio. Un boom minero y exportador bien manejado lleva a ese país por la senda que siguió Chile. Hay amplias oportunidades de negocios para las empresas colombianas.

El lunes a las 9 de la noche, el almacén por departamentos Saga Falabella en el centro de Lima está lleno de compradores. Lo mismo ocurre en la vía comercial de Girón de la Unión, o en los malls de San Isidro o San Miguel. Los mejores restaurantes de la ciudad, reconocidos por imponer nuevos estándares internacionales de calidad culinaria, se mantienen copados. Perú disfruta una extraordinaria bonanza y el consumo crece aceleradamente. Los gastos en electrodomésticos se incrementaron 20% el año pasado, los de celulares 35% y los de restaurantes 20%. Los tiempos son prósperos para quienes venden toda clase de artículos de consumo, desde lácteos y productos de aseo personal, hasta joyas y automóviles. Es la nueva tierra de las oportunidades.

Todo indica que la bonanza seguirá en 2007. "Este año, Perú volverá a crecer más que todos los países de Suramérica", dijo el presidente Alan García, el 6 de febrero, en un discurso televisado en el que presentó el balance de su primer semestre de gestión. La economía peruana creció 7,9% en 2006 y es posible que en 2007 el desempeño se acerque de nuevo a ese nivel. Las proyecciones conservadoras del Banco Central muestran que el consumo privado aumentará

5,7% en 2007 y 5,4% en 2008. Por muchos años, los empresarios colombianos fueron indiferentes ante las posibilidades de Perú y prefirieron expandirse hacia otros destinos, como Venezuela, Ecuador o Centroamérica. Sin embargo, el auge peruano atrae ahora su

interés y hay colombianos haciendo negocios en múltiples sectores, no solo con exportaciones, sino también con inversiones directas.

El presidente Alan García está empeñado en borrar la imagen internacional que dejó su anterior mandato, en los años 90, identificado con una mezcla de nacionalismo extremo e irresponsabilidad fiscal que sumió al país en una crisis sin antecedentes. Hoy, García es un adalid del libre mercado y un defensor de la inversión extranjera. Si logra consolidar el modelo económico que se ha planteado y lo sigue acompañando la suerte en los mercados de productos básicos, Perú ofrecerá un amplio abanico de posibilidades para los negocios en los próximos años. Muchas empresas colombianas tienen excelentes bases para aprovecharlas.

LA RAZÓN DEL ÉXITO

El eje de este resurgimiento peruano es la bonanza minera, que comenzó en 2003. Perú es el sexto productor de oro del mundo y está entre los cinco primeros en cobre, zinc y plomo. "La riqueza minera del país solo se compara con la





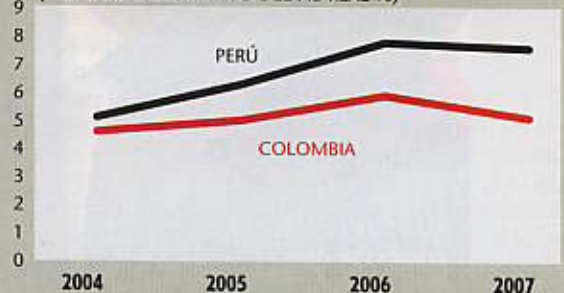
Lima, la capital peruana, es el epicentro de un pequeño milagro económico que ocurre en ese país.

de países-continente como Australia, Canadá o Rusia”, dijo a Dinero Julio Velarde, presidente del Banco Central de Reserva de Perú. Las ventas de metales, que mantienen precios altos por la demanda de China, generan el 64% de los US\$25.800 millones de ingresos por exportaciones.

El auge minero ha sido bien aprovechado. En 2006, Perú consiguió un superávit fiscal récord de 1,9% del PIB. Sus reservas internacionales sumaron en enero más de US\$17.800 millones, el equivalente a 18 meses de importaciones, 3 veces más de lo que se considera un nivel adecua-

do, según estándares internacionales (como punto de comparación, las reservas colombianas, de US\$15.400 millones, equivalen a casi 8 meses de importaciones). La inflación cerró en 1,14% en 2006, por debajo de la meta de 1,5% a 2,5% que se había planteado el Banco Central. Velarde afirma

LA PRODUCCIÓN CRECE MÁS QUE LA COLOMBIANA
(TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB REAL %)



FUENTE: BANCO CENTRAL PERÚ, BANCO DE LA REPÚBLICA.

HAY UN GRAN OPTIMISMO EMPRESARIAL
(% QUE RESPONDIÓ "MÁS DE 10%")



*En diciembre se consulta sobre el crecimiento del próximo año.

FUENTE: APOYO CONSULTORÍA.



LAS INVERSIONES PARA 2007

Sector	Monto de la inversión (US\$ millones)	
Infraestructura		1.001
Carreteras	589	
Aeropuertos y puertos	382	
Terminales portuarias	30	
Hidrocarburos, energía y minería		957
Saneamiento		562
Piura y Paita	276	
Agua potable para Lima	286	
Telecomunicaciones		306
Turismo		66
Playa Hermosa	27	
Centro Cívico Lima	20	
Chaco-La Puntilla	7	
Cable Tingo-Kuelap	7	
Parque Quistococha	5	
Tierras e irrigación		486
Riego y electricidad - Olmos	220	
Entrega 4.000 hectáreas a privados	6	
Riego Majes-Sigüas	260	
Total		3.378

Fuente: Proinversión

LAS PRIORIDADES DE GARCÍA

Alan García, presidente de Perú, no cambió mucho la orientación de sus antecesores.

En su primera administración, Alan García descarriló la economía. La amenaza de una reforma agraria y las políticas populistas generaron efectos como que la inflación alcanzó la suma inimaginable de 7.500% anual. En los primeros 6 meses de su segundo mandato, García gobierna con la brújula de la ortodoxia económica. Algunas de las prioridades de su gestión son:

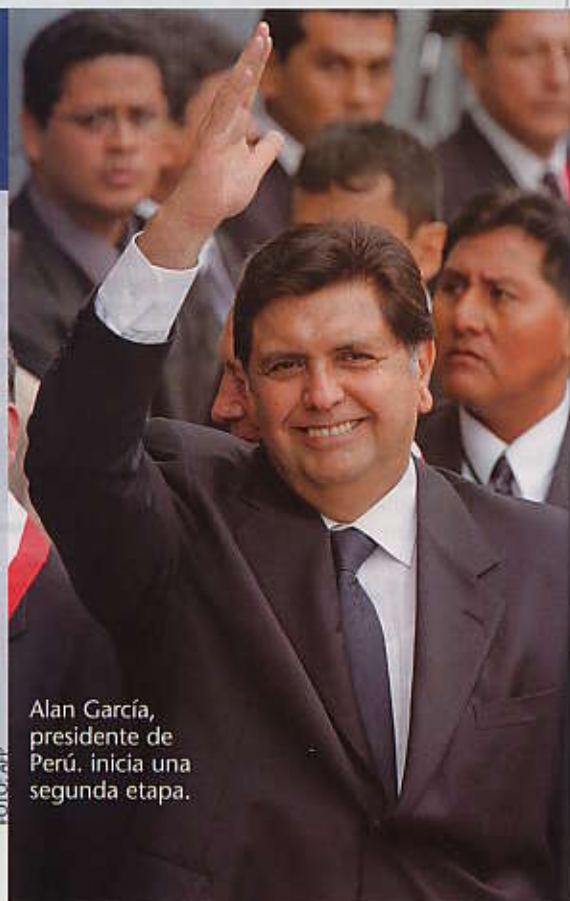
- **CRECER.** El crecimiento se mantendrá sobre el 7,5%. Se hará el plan 'shock de inversiones' sociales por US\$3.500 millones este año.

- **DISMINUIR EL TAMAÑO DEL ESTADO.** Comenzó un programa de reducción del tamaño de

la burocracia. Los salarios de los funcionarios más altos se recortaron a la mitad. Este mes, 82 programas sociales se convertirán en 25 y de 69 organismos públicos descentralizados, quedarán apenas 30. Ahorrará US\$130 millones.

- **REDISTRIBUIR EL INGRESO.** Los empresarios del sector minero se comprometieron a invertir US\$12.000 millones y a aportar US\$2.500 millones para hacer gasto social. En acceso al gas, pretenden invertir US\$230 millones.

- **DESCENTRALIZACIÓN.** Se entregarán funciones y recursos a las regiones. Ellas estarán encargadas de atraer a los inversionistas.



Alan García, presidente de Perú, inicia una segunda etapa.

FOTO: AFP

ESTRATEGIA EXPORTADORA

"No damos subsidios ciegos", dice José Ezeta, director de la oficina de promoción de exportaciones, Prompex. Tienen una lista de mercados prioritarios (Estados Unidos, Brasil, México, España, Francia, Alemania, Japón y China) y tres grupos de productos (agrícolas, pesqueros y confecciones) en los que concentran su acción. Para ellos cofinancian la participación en ferias, hacen compras masivas de pasajes de avión para abaratar los desplazamientos de los vendedores y llevan compradores a Perú. En Perumoda, por ejemplo, llevan 600 compradores.

que se mantendrá cerca del 2% en los próximos años.

Con esos índices, es posible que la calificación de la deuda peruana, que hoy está en BB+, suba un escalón este año, hasta riesgo de inversión. Esto reduciría el costo de financiación para los proyectos y se convertiría en otro factor favorable para la expansión.

Se podría argumentar que disfrutar una bonanza de precios de productos básicos no es lo mismo que tener un modelo económico sostenible. Sin embargo, no todo es macroeconomía. Los empresarios peruanos desarrollaron prácticamente de la nada dos sectores extraordinariamente exitosos en exportaciones, el de textiles y confecciones y el de agroindustria. Están exportando productos que se diferencian por su calidad y son capaces de generar alto valor agregado. Su experiencia se parece en muchos aspectos a lo que hicieron los chilenos con sus frutas y su pescado en los 80 y 90. Entretanto, la última vez que surgió un nuevo sector exportador legal en la economía colombiana fue en los años 70, con la floricultura.

Hace 10 años, los peruanos descubrieron lugares con condiciones muy favorables para el algodón pima, una variedad originaria de Estados Unidos, que fue llevada a Perú en 1918. Hoy, el pima peruano es la fibra

34%
crecerá
la inversión
pública
peruana
este año.

más fina y más larga del mundo, superando al famoso algodón egipcio. A partir de allí, montaron una industria que trabaja para marcas élite como Lacoste y Nautica. Se han distanciado de la competencia de China y sus precios bajos, pues se ubican en segmentos de precios altos, donde una sola camiseta puede valer US\$50 ó US\$60 en el punto de venta. Hoy, de acuerdo con José Ezeta, director de Prompex, la oficina de promoción de exportaciones, Perú exporta US\$1.200 millones en confecciones y US\$200 millones en textiles. Casi la totalidad de la producción de confecciones se vende en el exterior.

El crecimiento de la agroindustria, a partir de siembras en terrenos semidesérticos, es extraordinario. Los empresarios peruanos se las ingeniaron para convertir las desventajas del desierto en ventajas. La escasez de agua se compensa con modernos



ISMAEL RAMÍREZ, AGREGADO COMERCIAL - PROEXPORT, EMBAJADA DE COLOMBIA EN LIMA. "Los colombianos podrían ofrecer su red de frío a los exportadores peruanos de frutas y vegetales".



ÓSCAR SEVILLANO, GERENTE DE LEONISA EN PERÚ.

Leonisa quiere aprovechar el crecimiento de la demanda en ciudades intermedias como Ica, Tacna, Cajamarca y Chimbote.



CARLOS ARIEL NARANJO, GERENTE RED DE ENERGÍA DEL PERÚ. ISA y sus filiales operan 6.500 kilómetros de líneas de transmisión. Espera crecer por la demanda de las empresas mineras y en telecomunicaciones.

sistemas de riego, al tiempo que se aprovecha la ventaja de no tener presencia de hongos ni plagas en esas áreas para lograr productividades que están entre las más altas del mundo. Son los más productivos del planeta en mango y espárrago, los terceros en uva, quintos en aguacate y décimos en pimiento. Se convirtieron en solo unos años en los mayores exportadores mundiales de espárragos, páprika, aguacate y alcachofa. En cuanto a cultivos tradicionales, tienen la mayor productividad mundial en caña de azúcar y la sexta en café, dos productos en los que Colombia es segundo en el mundo (ver tabla).

Así, las exportaciones peruanas crecieron a un ritmo superior al 30% anual desde 2004. En 2006, vendieron US\$23.400 millones, 36% más que en 2005. Las exportaciones no tradicionales, que excluyen las mineras y el café, aumentaron 23%. En contraste, Colombia cerró el año pasado con exportaciones por algo más de US\$24.000 millones, pero un crecimiento de 15%. Si estos patrones de crecimiento se mantienen, en 2007 Perú podría superar a nuestro país en el valor de las ventas al exterior.



LOS MEJORES DEL MUNDO

RENDIMIENTO DE LA AGROINDUSTRIA PERUANA

	POSICIÓN EN EL MUNDO	KILOS POR HECTÁREA
Mango	1	20.615
Espárrago	1	10.054
Caña de azúcar	1	122.414
Uva	3	13.717
Aguacate	5	9.273
Café	6	721
Pimiento	10	8.133

Fuente: Inform@cción

Sus mercados son diversos y desarrollados. Venden el 32% al Nafta, 21% a Asia y 19% a Europa. La Comunidad Andina solo representa el 6% de las exportaciones. En 2006, dice José Ezeta, abrieron 7 mercados nuevos para exportaciones no tradicionales, entre los que se cuentan Mónaco, Omán y Costa de Marfil.

PAÍS DE OPORTUNIDADES

El reciente crecimiento económico viene acompañado de cambios profundos en la estructura del consumo. Los nuevos programas de crédito y subsidios están mejorando el acceso de la población más pobre al consumo

y esto ha creado oportunidades significativas para las empresas. De hecho, como lo señala Lina de Roca, accionista de Saga Falabella, "los mercados de mayor crecimiento en Lima son los de estratos populares".

La otra gran tendencia es la expansión del consumo en poblaciones alejadas de la capital, algo que solo se había visto en Perú en escalas muy limitadas a lo largo de su historia. Ahora, las bonanzas agrícola y minera se convierten en mayor demanda de todo tipo de productos en las regiones. Por ejemplo, la demanda de energía del departamento de Ica crece al 12% por año, mientras que

la total del país aumenta 8%, señala Carlos Ariel Naranjo, gerente general de REP, la filial de ISA, que tiene el 60% de la transmisión eléctrica de Perú. "El departamento de Ica, que no tenía mayor significación económica, hoy tiene pleno empleo", añade Raúl Ferrero, socio de la firma Estudio Ferrero Abogados. Lima tiene un tercio de la población y algo más de la mitad del PIB del país, pero la descentralización de la riqueza ha obligado a los almacenes de comercio a moverse a Ica, Arequipa, Piura y Trujillo.

Todo lo anterior abre grandes oportunidades para los colombianos. En



HERNÁN GARRIDO-LECCA. MINISTRO DE VIVIENDA DE PERÚ. "Es un plan superagresivo. Todo está en venta. Los colombianos ya están participando en licitaciones".

Oportunidades de inversión

VIVIENDA

Constructora Colpatria compró los pliegos para participar en la construcción de 3.400 viviendas de interés social en el proyecto La Pólvora, que se adjudicará en marzo. Luego vendrán los proyectos de Coyique, de 25.000 viviendas, y el de Piedras Gordas. El gobierno quiere acelerar el programa. "En los 5 años del gobierno anterior, se hicieron 32.000 viviendas. Nosotros haremos 30.000 el primer año", señala Hernán Garrido-Lecca, ministro de Vivienda. El plan funciona con subsidios a los compradores. Con ellos y crédito, una persona que gana US\$500 al mes puede comprar una casa de 70 m² de US\$20.000.

SANEAMIENTO

Los particulares pueden proponer proyectos de agua y alcantarillado, usando para ello terrenos que tenga el Estado. Se estima que entre 6 millones y 10 millones de peruanos no tienen agua potable. "Se necesita una inversión masiva en agua y alcantarillado", afirma René Cornejo, director de Proinversión. Su programa de concesiones comenzará donde haya más población desatendida.



AGRÍCOLA

En caña y palma, para azúcar, aceites y biocombustibles, el tema apenas arranca. Manuelita compró en 1998 las siembras y la planta del Ingenio Laredo y Riopaila podría estar cerca de comprar, con un grupo peruano y la CAF, una plantación de palma de aceite. Hay más oportunidades. En bosques, Perú tiene 10 millones de hectáreas deforestadas y de ellas, la mitad se puede reforestar.

Además, los colombianos podrían ofrecer su red de frío a los exportadores peruanos de frutas y vegetales, que no tienen vuelos suficientes a sus mercados en Europa y Estados Unidos, dice el representante de Proexport, Ismael Ramírez.

particular, las dos grandes tendencias de expansión de las ventas en estratos bajos y descentralización del consumo forman un terreno de competencia que los colombianos manejan bien.

Los empresarios de nuestro país que son activos en Perú confirman estas perspectivas. "No nos equivocamos", afirma Oscar Sevillano, gerente de Leonisa, en Perú, refiriéndose a la decisión de entrar a ese país en 1997. Sus ventas están creciendo a cifras de dos dígitos anualmente. Venden con promotores directos y en almacenes propios. También ofrecen créditos a estratos 2 y 3, y su cartera mala es apenas 0,7% de la total. En la actualidad están modificando su orientación comercial para aprovechar el crecimiento de la demanda en ciudades intermedias como Ica, Tacna, Cajamarca y Chimbote.

El rápido crecimiento de la economía peruana genera grandes oportunidades. Esta economía es mayor y está creciendo más rápidamente que mercados como los centroamericanos, que han sido la meta de muchos empresarios colom-



La construcción de vivienda ha crecido y la de oficinas crece sostenidamente, en los últimos años.

bianos. Para hacerse una idea, el PIB peruano es de US\$84.000 millones, mientras que el de Ecuador es de US\$36.000 millones y el de Costa Rica de US\$20.000 millones. "El mercado

peruano de productos farmacéuticos hace 10 años era casi el 30% del colombiano, mientras hoy es el 45%", explica Alexis Barros, gerente de Unimed, filial peruana del laboratorio colombiano Procaps.

El volumen de la actividad de los colombianos ya es sustancial. ISA, con sus tres filiales —ISA Perú, Red de Energía de Perú y Consorcio Transmantaro—, opera 6.500 kilómetros de líneas de transmisión, espera crecer por la demanda de las mineras, aunque su filial de telecomunicaciones ya está en busca de nuevos negocios. Unimed crece sus ventas al 33% anual con sus propios productos Procaps y distribuyendo los productos *light* de Incauca. Ellos hacen ya la mitad de sus ventas fuera de Lima. Nacional de Chocolates concretó la compra de la peruana Good Foods para entrar a este mercado con todos sus productos. Otros están ultimando planes para seguir su ejemplo.

MEGAPROYECTOS

Aparte de los productos de consumo, hay una expansión de la inversión en sectores como minas e infraestructu-



VÍAS

Proinversión, la oficina de promoción de inversiones, tiene un programa para inducir un desarrollo más homogéneo de las regiones. Para eso, entregará en concesión la construcción y mantenimiento de 3 vías longitudinales que unan las regiones sin pasar por Lima y 3 transversales que conecten la costa con la sierra y la selva. Una red de al menos 28 vías menores irá por los valles desde la costa a la sierra. Estas carreteras llevarán fibra óptica y en algunos casos electricidad a las regiones. En el momento, hay 8 carreteras concesionables (2.800 kilómetros) y antes de julio saldrán otras tres. Empresas como Conciviles ya están en Perú participando en esos concursos.

PETROQUÍMICA

Hay mucho por hacer. Por ahora, como lo explica Ismael Ramírez, representante de Proexport en Lima, los colombianos participan con la venta de empaques para las exportaciones agrícolas.



LO QUE SE DEBE HACER

Algunas cosas que deben tener en cuenta los interesados en invertir o vender en el Perú.

- » Se debe invertir con criterio de largo plazo, señala Ismael Ramírez, representante de Proexport en Lima. No solo pensar en hacer utilidades rápidas.
- » La presencia local es muy importante, añade Ismael Ramírez. Las firmas domésticas tienen 20 puntos de ventaja en las licitaciones internacionales.
- » Responsabilidad Social Empresarial. "Hay que contar con las comunidades antes de empezar los proyectos", recomienda Carlos Ariel Naranjo, gerente general de REP, filial de ISA en Perú. También se deben tener programas claros de responsabilidad social para atender los grupos de interés de la empresa. Tenerlos no es usual en Perú, pero son muy convenientes.
- » Saber competir contra la informalidad. Muchas empresas contratan sin cumplir las normas laborales ni pagan impuestos, explica Luis Guillermo Vélez, colombiano, gerente de Siemens en Perú.



RENÉ CORNEJO, DIRECTOR EJECUTIVO, PROINVERSIÓN. "Las nuevas actividades mineras y agroindustriales pueden crear ciudades de 200.000 habitantes, que tenemos que diseñar desde cero".

ra. La mayor inversión llegará a las minas. Para Julio Velarde, del Banco Central de Reserva, la ola de inversión minera que vivió Chile en los años 90 se trasladará a Perú en los próximos años.

Por su parte, la actividad en construcción de infraestructura es acelerada y hay un amplio espacio para jugadores privados. Una reforma constitucional de la era Fujimori prohibió al Estado participar en actividades que pudieran desarrollar los particulares. Por eso, el gobierno está entregando en concesión y favoreciendo la participación privada en carreteras, proyectos de energía, transporte público, agua y alcantarillado, puertos y vivienda. "Es un plan superagresivo. Todo está en venta", dice entre en serio y en chiste el ministro de Vivienda, el ex banquero de inversión y escritor Hernán Garrido-Lecca, desde su asiento cubierto con una

En 2007, Perú superará a Colombia en valor de las exportaciones.



RAÚL FERRERO, SOCIO DE ESTUDIO FERRERO ABOGADOS. "El mayor riesgo para los negocios es político".

peruanísima manta de rosas multicolores. "Los colombianos ya están participando en licitaciones", dice.

El Ministro conoce muy bien las empresas colombianas, porque en los 90, durante 4 años, fue el encargado del país en la International Finance Corporation, IFC, filial del Banco Mundial.

El proyecto estrella es el de licuefacción de gas de Camisea, de US\$3.000 millones (60% de lo que cuesta la expansión del Canal de Panamá), el cual explotará una de las más importantes reservas de gas natural en América Latina y convertirá a Perú en exportador de este producto. Más allá de esta iniciativa, hay un amplio número de proyectos en infraestructura, desde la distribución en estaciones de servicio de gas natural hasta la concesión de servicios

OTROS NEGOCIOS DE PERÚ

OPORTUNIDADES PARA EMPRESARIOS COLOMBIANOS

ACTIVIDAD	OBSERVACIONES
Acueductos	Programas de concesión de acueductos y ampliación de distribución.
Medicina	Es un mercado parecido al de Colombia antes de la Ley 100.
Bancos y seguros	El servicio bancario es mejor que el colombiano.
Fondos de pensiones	
Televisión por cable	Interesante para estratos populares. Cablecentro ya está en el negocio.
Hoteles	El turismo es importante en Perú y los operadores muy informales.
Cementos	Puede aprovechar el auge de la construcción que crece 17%.
Alimentos industriales	Las empresas colombianas son bastante maduras en este sector.
Taxis	Hay un gran nivel de informalidad en el servicio.
Transporte terrestre	Es muy barato, pero informal. No da seguridad a los clientes.
TransMilenio Lima	Empresas colombianas están en este proyecto.
Ciudades pequeñas	Llevar productos a Ica, Tacna, Cajamarca y Chimbote entre otras localidades.
Estratos de menores ingresos	Llevar productos de consumo a la 'base de la pirámide'

Fuente: Dinero Entrevistas

de acueducto y alcantarillado municipal y la construcción de viviendas de interés social. La lista de empresas colombianas interesadas también es grande e incluye firmas como Promigas, Conciviles, EPM, la gobernación del Atlántico y Constructora Colpatria, entre muchas otras (ver recuadro).

Habrán espacio también para empresas de consultoría de diversos tamaños. Un tema interesante es el desarrollo regional. Proyectos como el distrito de riego de Olmos, de 40.000 hectáreas, o el de Majes-Sigüas, de 48.000, moverán importantes cantidades de personas hacia regiones nuevas. "Estas actividades pueden crear ciudades de 200.000 habitantes, que tenemos que diseñar desde cero", destacó René Cornejo, director ejecutivo de Proinversión, la promotora estatal de proyectos. El conocimiento de expertos en el tema que puedan ayudar a planear y ejecutar esta transición será valioso en esta etapa de desarrollo de Perú.

LA BIENVENIDA

Los inversionistas que se entusiasmen con las oportunidades que se abren en Perú van a encontrar "una economía más abierta, menos burocrática que la colombiana, más amigable con el inversionista", dice el ministro Garrido-Lecca. Además, el proceso de crecimiento será más rápido. "Se acerca un proceso de acumulación y redistribución del ingreso más acelerado que el colombiano", añade.

Los inversionistas encontrarán tasas de interés bajas. "Un bono a 10 años AAA en dólares puede tener una tasa de interés de 8%", señala René Cornejo. Y un régimen de impuestos sencillo, sin deducciones, con una tasa máxima de 30%, un IVA de 19% y uno a las transacciones financieras de 0,8 x 1.000.

Por supuesto, no todo es color de rosa en Perú. Es un país con acentuados problemas de pobreza. "Perú tiene un nivel de pobreza muy alto y hay reformas fundamentales que



JULIO VELARDE,
PRESIDENTE DEL
BANCO CENTRAL DE
RESERVA DE PERÚ.

"La riqueza minera del país solo se compara con la de países-continente como Australia, Canadá o Rusia".

no se han hecho, como descentralizar la educación y la salud y reformar la justicia. Si no resolvemos esto y ofrecemos un alivio a la pobreza, podemos llevarnos una sorpresa", explica Gabriel Seminario, contralor del grupo Romero, el mayor conglomerado económico de Perú. El FMI señala que la reducción de la pobreza es el principal reto de mediano plazo de ese país.

Eso lleva a pensar que, como lo señala el abogado Raúl Ferrero, el mayor riesgo para los negocios es político. Alan García derrotó al populista Ollanta Humala en las elecciones presidenciales de 2006 y, desde entonces, la popularidad de Humala ha venido en descenso. Sin embargo, los reclamos populares en busca de una mayor atención del gobierno hacia las necesidades de los más pobres siguen vigentes. El presidente García necesita canalizar buena parte de su atención hacia ese objetivo. La bonanza externa le ha permitido avanzar hacia su proyecto de realizar un "shock de inversiones" destinado a lograr crecimiento y atender las necesidades de los más pobres. Si los votantes ven que esa tarea no cumple los objetivos, García podría entrar en una fase de descrédito que afectaría la marcha de la economía.

Sin embargo, en la perspectiva general hacia los próximos años, los factores positivos superan con creces los negativos. Por su parte, los empresarios colombianos están acostumbrados a operar en condiciones de alta dificultad logística y volatilidad. Trabajar en las condiciones peruanas no parece plantear dificultades insuperables. A cambio, se abre allí la oportunidad de participar en esta fase de crecimiento acelerado de una de las economías más dinámicas de América Latina. □