

INDUSTRIA

EXPECTATIVA TEXTIL

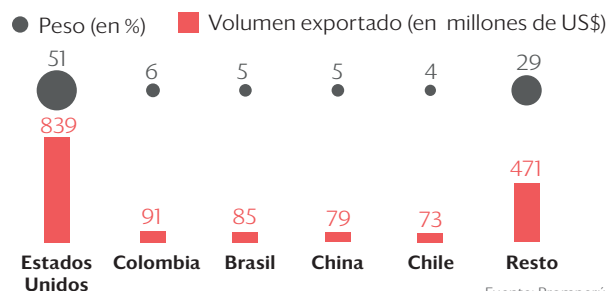
La decisión del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, de imponer fuertes aranceles para las importaciones chinas a su país está empezando a generar un efecto favorable en la industria textil local.

EE.UU. es el principal destino de las exportaciones textiles peruanas (ver gráfico). Y, si bien desde 2024 la política comercial de Washington ha venido abriendo espacios para que las industrias peruanas ganen participación (SEI935), con la imposición de nuevos aranceles a China, muy por encima de los que se le han impuesto al Perú, las posibilidades de crecimiento son ahora mayores.

Los compradores estadounidenses ya están buscando nuevos proveedores para enfrentar la contingencia comercial. Empresas como Textil del Valle e Incalpaca han recibido consultas de clientes interesados en mover su producción de China a Perú.

Las exportadoras esperan un aumento de los pedidos de sus clientes actuales y nuevos ingresos al portafolio. Algunas ya alistan inversiones para atender la mayor demanda. Textil del Valle ampliará su capacidad de planta en 30% hacia fin de año y estima que sus ventas a EE.UU. llegarían a representar el 90% de sus exportaciones totales, por

Principales destinos de exportación del sector textil en 2024



Dicho y Hecho

Deal minero

En febrero, SEMANA económica informó que Southern Peaks Mining atravesaba la fase final de un largo proceso de venta que involucraba a la minera peruana Alpayana (SEI948). El 31 de marzo, esta última compañía finalmente hizo pública la firma de un acuerdo vinculante para adquirir el 100% del Proyecto Ariana a Southern Peaks Mining.



encima del 70% actual, afirma su gerente general, Juan José Córdova.

Los servicios de la cadena productiva, complementarios a la exportación, también se verán beneficiados. "Confección, bordado y tejido se reactivarán rápidamente", destaca la presidenta de la Asociación Gamarra Emprende, Valeria Mezarina.

Aun así, persiste la cautela. "Ahora que el producto costará más en EE.UU., probablemente compren menos", dice el gerente general adjunto de Incalpaca, Alejandro Olazábal. Por ello, algunas empresas diversificarán su estrategia. Es el caso de Illari Souvenirs, que crecerá en México, consolidará su línea home y lanzará una nueva de relojería. "Miramos nichos o mercados que consideren más el factor diferencial", dice su CEO, Ricardo Madueño. (CGC)

INFRAESTRUCTURA

"Queremos crecer muy fuerte en el sector minero"

Álvaro Beckdorf, gerente general de Ingeniería y Construcción del Grupo Flesan, detalla el actual portafolio de proyectos y la estrategia trazada por la firma frente a un 2025 con menores ingresos.

En 2024 su operación en Perú cerró con una facturación récord de U\$5182 millones. ¿Cuánto esperan crecer en 2025?

Este año esperamos facturar [en el Perú] aproximadamente la mitad de lo de 2024. Estamos en un ciclo de obras que inician el proceso de ingeniería y aportan poco volumen de venta, pero traerán mayor volumen en 2026, ya que inician su fase de construcción. Poner ladrillo es lo que vende. El 2026 debería ser un año igual o mejor [en la facturación] que el 2024.

¿Cuál es su unidad de negocio más relevante?

De Vicente Constructora aporta más de dos tercios de la facturación anual. Pero a nivel estratégico, la que mejor nos posiciona de cara al futuro es Flesan DiFAi, el área de desarrollo e ingeniería. Hoy, el 56% de nuestra facturación está en proyectos EPC, donde somos partícipes de la ingeniería y de la construcción. [Esto] nos agrega mucho valor en los costos, plazos, seguridad y rentabilidad del negocio.

¿Qué proyectos manejan y licitan actualmente?

En fase de diseño, estamos ejecutando un edificio de oficinas para el Grupo Brescia, la I.E. La Salle en Apurímac bajo el mecanismo Oxl. Además, estamos licitando proyectos de infraestructura educativa y desarrollando defensas ribereñas para la ANIN. En el sector privado, vienen algunos [desarrollos] de retail importantes. Cencosud está en proceso de licitación de un mall en la Av. Angamos. Estamos construyendo el C.C. Plaza Center Tarapoto para Intercorp y realizando servicios de demolición para un centro comercial en la Av. Primavera. También estamos analizando proyectos de clínicas privadas en Lima y el proceso de licitación de cierre de una central termoeléctrica a carbón de Engie.

¿Cuántos metros cuadrados han ejecutado hasta la fecha?

Más de 2 millones. Los sectores que predominan son retail y educación. En educación hemos construido 550,000 m2 y en retail 900,00 m2. Pero queremos crecer muy fuerte en el sector minero. Estamos realizando la demolición de la antigua planta chancadora de Antamina. La unidad de minería representa el 50% de la facturación de Chile, con un promedio de US\$80 millones anuales. En Perú, la minería no llega ni al 5% de nuestra facturación. (EAA)

