





con un socio experto, para evitar una curva de aprendizaje que implique perder muchos recursos.

**¿Y están viendo algo fuera de los sectores construcción e inmobiliario?**

Sí. Hemos entrado también al negocio forestal, al agrícola y agroindustrial. Tenemos 1.000 hectáreas en Olmos y otras 100 en Sullana. También buscamos sociedades en estos rubros.

**¿La proyección de duplicar la facturación en dos años incluye estos negocios?**

Solo se basa en los negocios de construcción e inmobiliaria. Los últimos que mencioné requieren más tiempo de maduración y estamos recién en la etapa de inversión.

**¿En el sector construcción, les preocupa que haya una desaceleración?**

Dentro de todo, la cons-

trucción va a crecer más del doble que el PBI, es decir, en alrededor de 13% o 14%. Y en los próximos años también somos optimistas, por las necesidades que hay en cuanto a infraestructura y al déficit de vivienda, lo que mantiene el potencial del negocio inmobiliario. La población crece al 1,3% y se crean 100.000 nuevos hogares cada año.

**¿Creen que la expansión podría moderarse en el sector inmobiliario por temor a una burbuja?**

No, pensamos que va a seguir creciendo. La SBS ha emitido en los últimos meses algunas regulaciones (por ejemplo, para segunda vivienda en el NSE A) que han frenado un poco el ritmo de crecimiento. Igualmente, las nuevas regulaciones de encaje hacen que suba un poco la tasa de los créditos hipotecarios. Pero son pequeños baches

“ En cuanto a la facturación total, prevemos duplicarla en los siguientes dos o tres años [hasta los US\$500 millones]”.

“ Hemos entrado también al negocio forestal, al agrícola y agroindustrial. Tenemos 1.000 hectáreas en Olmos”.

que no afectan en mayor medida la línea de crecimiento, porque siguen estando allí los fundamentos de la economía. La única limitación es la disponibilidad de suelo urbano con acceso a servicios, lo cual sí es un cuello de botella.

**¿En el negocio forestal, cuán difícil es operar entre tanta informalidad?**

Es un negocio que está relegado en comparación con nuestros vecinos, pero tenemos aquí las mejores posibilidades en términos de suelo, clima, etc. No se entiende que estemos tan retrasados en este rubro. Nuestra apuesta en este sector es a muy largo plazo.

**¿Qué zonas les parecen atractivas?**

En la zona central, Huánuco, por ejemplo. Nosotros estamos por Puerto Inca. También en zonas de Madre de Dios. Es importante

advertir que no entramos a cortar y depredar lo que existe, sino a sembrar en los bosques secundarios, en zonas deforestadas.

**¿Qué especies van a sembrar?**

Una madera blanca que se llama bolaina. También estamos haciendo pruebas con teca.

**¿Y en el caso agroindustrial?**

En Sullana ya estamos sembrando uvas. En Olmos será un mix de cosas, básicamente productos frutícolas: uvas, paltas, etc. Estamos viendo tres o cuatro productos y apenas nos entreguen las tierras a finales del 2014 haremos más pruebas en la zona.

**¿Cuánto están invirtiendo al año?**

En el sector inmobiliario tenemos una cartera de terrenos de US\$20 millones para desarrollar nuevos proyectos. En activo

fijo y maquinaria venimos invirtiendo en el orden de US\$10 millones a US\$20 millones anualmente.

**Finalmente, ¿cuáles son los principales retos internos de la compañía?**

De cara al crecimiento, ser competitivos, mejorar la productividad y enfrentar los cuellos de botella en cuanto a gente. Para esto último estamos formando nosotros mismos operadores de equipos y tenemos un proyecto de hacer una universidad 'in house' para poder darle a los ingenieros los conocimientos que requiere el mercado y que no obtienen en sus universidades. Por otro lado, hemos dado pasos importantes en materia de gobierno corporativo, profesionalizando las gerencias y para el próximo año esperamos tener ya el directorio abierto con directores externos. 