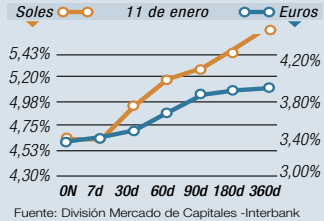


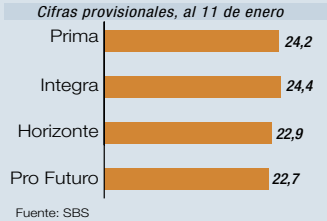
PORTA FOLIO

AL 11/1

Tasas de interés



AFP-Rentabilidad media anual

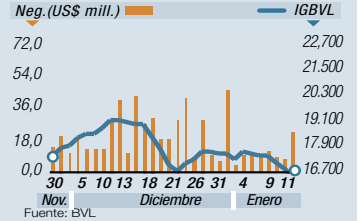


Fondos mutuos

TIPO DE FONDO	EL MÁS RENTABLE	RENDIMIENTO MENSUAL
ESTRUCTURADO US\$	BBVA Garantizado	↑ 0,65%
RENDA MIXTA US\$	Scotia Balanceado	↑ 0,54%
RENDA FIJA US\$	Interfondo Plus	↑ 0,54%
CORTO PLAZO US\$	Interfondo Cash	↑ 0,53%
RENDA FIJA US\$	Interfondo RF	↑ 0,51%
RENDA FIJA US\$	ING Renda Fund	↑ 0,49%
RENDA FIJA S/.	Interfondo Soles	↑ 0,47%

Fuente: Conasev

BVL



TELECOMUNICACIONES ■ MEJOR COMUNICADOS EN EL 2008

Telefónica Móviles espera que penetración móvil llegue a 70%

EN EL 2007 FUE DE 53% EN TODO EL PAÍS, CON LO CUAL EL PERÚ SE ACERCÓ AL PROMEDIO REGIONAL (59%). EN PROVINCIAS, PENETRACIÓN LLEGARÁ A 55% EN EL 2008

La próxima semana, César Linares cumplirá su primer año al frente de Telefónica Móviles. En este lapso, ha recuperado posiciones frente a Claro, al pasar de 57,7% de participación de mercado a 61,3%, pero no pudo superar con éxito las críticas del Osiptel por la caída del servicio, tras el terremoto de agosto pasado en el sur del país.

“Este año revertimos posiciones y hemos superado niveles del 2005. Y es que hemos desplazado a nuestro segundo competidor en nuevos clientes. Mientras que ellos captaron el 31,4%, nosotros atrajimos al 66%”, comenta orgulloso Linares.

Para lograr tal participación, la empresa no solo amplió su cobertura (llegó a 3.436 nuevas localidades en el 2007), también redujo sus tarifas (en 30%), abarató los equipos (hasta en 47%), incremento su oferta de terminales (pasó de 58 a 175, por lo que ha lanzado un catálogo por tipo de usuario), lanzó nuevos productos y servicios (videoplay, ringbacktones y dedicatorias musicales) y aumentaron el número de centros y puestos de atención al público (de 467 a 788 en todo el país).

Pero la compañía no solo ha logrado incrementar sus clientes (llegó a 9,4 millones), sino que esto le permi-



NADIE MÁS. LINARES NO ESTÁ DE ACUERDO CON LA SANCIÓN DEL OSIPTEL. NINGUNA COMPAÑÍA EN EL PAÍS TIENE 9 MILLONES DE CLIENTES.

tió ver multiplicado por dos el tráfico de llamadas, la variable más importante para la empresa, toda vez que es la que determina sus ingresos (el tráfico de voz representa el 90% de los ingresos de la compañía).

TODOS GANAN

Si bien Telefónica ha tenido mejores resultados que Claro en expansión, la batalla entre ellas ha sido por nuevos clientes y, por tanto, ha permitido reducir la brecha de comunicación en el

país. En ese sentido, entre ambas y Nextel, orientada básicamente al segmento corporativo por ahora, las tres operadoras han logrado que la penetración de la telefonía móvil llegue a 53%, cada vez más cerca de la media regional (59%).

“Hace un par de años la penetración era de apenas 35% y creíamos que no superaríamos esa cifra, pero cada vez estamos más cerca de integrarnos al grupo de los países de mayor penetración de la región. Y a pesar del crecimiento alcanzado, el del 2008 será incluso mayor”, añade Linares. Según el funcionario, a fines del 2008 se podría alcanzar el 70% de cobertura como país, siendo la penetración en provincias 55%. Pero ya con esos niveles, a partir del 2009, la tasa de crecimiento sería menor.

Sin embargo, no todo es felicidad. El regulador sancionó a la tres compañías por las fallas registradas durante el sismo de Ica. “Con todo respeto, no estoy de acuerdo con la decisión. En cualquier sitio, tras un fenómeno natural, hay saturación de la red. Nosotros la tuvimos por solo 5 horas y al día siguiente solo 5 estaciones periféricas no funcionaban. De todas maneras apellaremos”, respondió.

ENERGÍA ■ PROYECTO



CENTRAL. EMPRESA CONSTRUIRÁ HIDROELÉCTRICA.

Electricidad Andina busca permisos

El proyecto hidroeléctrico Santa Rita, que se ubicará en Áncash, solo está esperando el permiso del uso de aguas en su construcción y que el Ministerio de Energía y Minas apruebe los ajustes del proyecto, para empezar las obras de construcción. Se invertirá US\$280 millones en infraestructura para generar 255 megavatios.

Según informó el presidente de Electricidad Andina, Juan Manuel de Cárdenas, a fin de mes concluirá el proceso de licitación, por la cual se designará a la empresa encargada de la construcción. Además, se espera tener el cierre financiero antes de junio, mes en que se iniciará la construcción de la hidroeléctrica.

De Cárdenas también indicó que la empresa está superando los malos entendidos con algunas comunidades cercanas al proyecto, las cuales estaban preocupadas por el uso del agua.

En ese sentido, la empresa, según el ejecutivo, ha asumido algunos compromisos con los pobladores en aspectos relacionados a educación, agricultura e infraestructura.

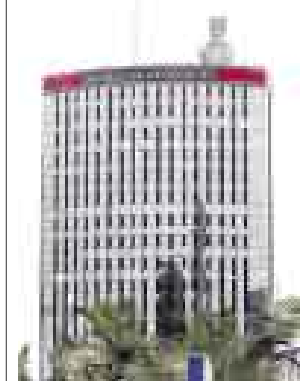
BANCA ■ PROYECTO

Madera en el ojo del Banco de Comercio

El presidente del Banco de Comercio, Wilfredo Lafosse Quintana, reveló a **El Comercio**, que su institución incursionará en la Amazonía, trabajando el tema de la certificación de concesiones forestales.

“Los dueños de las concesiones no pueden utilizar ni explotar la madera porque no saben la cantidad de hectáreas que poseen y otro problema es que tampoco tienen una certificación”, explicó Lafosse.

Por el momento, el Banco de Comercio se encuentran en una etapa de diálogo con entidades extranjeras interesadas en el proyecto. Lafosse indicó que el banco tiene como objetivo certificar 10 millones de hectáreas en la selva. Asimismo, el presidente de la entidad financiera mencionó que primero se desarrollaría un piloto en la zona de Mazán (Maynas, en la región Loreto) donde se certificaría alrededor de un millón de hectáreas. El Perú posee más de 50.000 millones de hectáreas.



OPORTUNIDAD. VEN NEGOCIO EN LA CERTIFICACIÓN FORESTAL.