

## RADAR EMPRESARIAL

### GRUPO SOF.IA

Con startup de educación financiera



Crecimiento internacional.

♦♦ A una semana de haber anunciado una alianza con la firma de analítica avanzada e inteligencia artificial Voxiva, el grupo empresarial peruano de tecnología Sofía presentó su primer aplicativo de educación financiera Inspira Fin-Tech+, que fusiona las verticales de edtech con fintech, confirmando así lo adelantado (Gestión 24.10.22). En el 2023, apunta a llegar al millón de usuarios y en el 2024 planea empezar a expandirse en México y Brasil.

### EMPORIO DE GAMARRA

Liquidación por protestas

♦♦ El emporio comercial de Gamarra liquida prendas por adelantado con hasta el 40% de descuentos; ello, debido a que las protestas y bloqueos de carreteras ponen en riesgo los resultados que se tenían previstos para la campaña navideña 2022 ya que los clientes no pueden llegar al emporio y los emprendedores tampoco pueden enviar mercadería.

### TAI LOY

107 locales

suma la cadena con la inauguración de su tienda en Jockey Plaza

El local consta de 500 m<sup>2</sup>, que lo convierte en uno de los más grandes de Tai Loy, y se ubica en el primer nivel del referido centro comercial.

### RAPPI PERÚ

Crecimiento en compras tecnológicas

♦♦ Rappi Perú proyecta para este mes un crecimiento en compras de productos de tecnología por delivery de 68% a comparación de un mes regular. Estas, además, van a tener un ticket promedio de S/190. Los distritos de Lima donde más se compran estos son San Isidro, Miraflores y Surco.



Mujeres son las quemás compran.

## ECUADOR TOMARÍA PARTICIPACIÓN PERUANA EN VENTAS

# Coyuntura política pone en jaque envíos de mango a los EE.UU.

Compradores indicaron a productores locales que en vista de la situación por la que atraviesa nuestro país, tienen la opción de recibir producción desde nuestro vecino del norte para asegurar abastecimiento.

### MAYUMI GARCÍA

[mayumi.garcia@diariogestion.com.pe](mailto:mayumi.garcia@diariogestion.com.pe)

Estados Unidos es un mercado que representa aproximadamente el 35% de los envíos de mango, en especial de la variedad "Kent", que manejan los exportadores peruanos.

Para darnos una idea, en una campaña de cuatro meses, alrededor de 18 millones de cajas se exportan al país norteamericano. Sin embargo, los productores nacionales hoy enfrentan el riesgo de perder espacio en las demandas de esta nación.

El presidente de la Asociación de Productores y Exportadores de Mango (APEM), César Morocho, señaló que el



Envíos. A la fecha, la exportación acumulada de mango a Estados Unidos bordea los 500 contenedores

### EN CORTO

**Oferta.** Plura alberga cerca de 24 mil de las 34 mil hectáreas de mango que se producen en el país, sostuvo el representante de APEM. En tanto, el cultivo no solo se reduce al mango Kent, sino también al mango Edward, cuyo mayor consumo es interno.

problema surge a raíz de los acontecimientos políticos y los bloqueos ocurridos en las carreteras.

La situación fue advertida por los compradores estadounidenses, quienes, aunque todavía no han cancelado pedidos, sí vienen mostrando mayor interés en adquirir el mango Tommy Atkins de Ecuador debido a la seguridad en el abastecimiento.

"He recibido emails en los que los clientes indican conocer la situación del país y, en otras palabras, que no nos preocupemos por la exportación, pues todavía tienen la opción de recibir fruta de Ecuador. Entonces, ellos dicen algo así como 'si tengo la seguridad en Ecuador, prefiero que darme con ellos hasta que se pueda normalizar'", explicó el representante.

### Otros factores

A esto, se suma que la campaña exportadora de Ecuador, que normalmente empieza en setiembre y culmina en diciembre (justamente cuando ingresa con más fuerza la oferta peruana), en esta oportunidad se está extendiendo hasta enero del 2023.

De este modo, a los 12 millones de cajas que normalmente el país norteño suele vender a EE.UU. por campaña, hoy está proyectando un adicional de 3 millones de cajas.

"Ante la legada al mercado norteamericano de mango peruano y ecuatoriano, tomará fuerza la ley de la oferta y la demanda en la que los precios se vienen abajo por un mayor volumen de fruta en el destino", dijo Morocho, quien agregó que los compradores buscan asegurar que tendrán la fruta para el abastecimiento a los supermercados.

## MIRA ESTÁ EN SECTORES RESILIENTES

# Masa Equipos duplica portafolio de marcas

### JOSIMAR CÓNDOR

[josimar.condor@diariogestion.com.pe](mailto:josimar.condor@diariogestion.com.pe)

En plena pandemia, Mitsui & Co extendió su presencia en el Perú abriendo Masa Equipos Industriales, incursionando en segmentos más allá de las maquinarias para la minería y construcción. Ahora, sus planes seguirán enfocándose en sectores resilientes para superar la coyuntura económica y política.

Yohei Nagai, gerente general de la empresa, estimó que al cierre del 2022, espera elevar en 7% la facturación frente al año previo, y entre sus planes está la incorporación de la línea de negocio del equipo de procesamiento de granos. Para ello, sumará a la marca brasileña Comil (si los secadoras) y la japonesa Satake (equipos de molienda de arroz).

De esa manera, duplicarán las marcas del portafolio manteniendo el enfoque en sectores resilientes como la agricultura para mercado local (producción de maíz, arroz, quinua, papayo otros) y de exportación (frutas y espárragos).

"El objetivo como empresa



Yohei Nagai

es proveer una solución integral para clientes, ser un 'one stop shop'. Estamos en búsqueda de más marcas. Ahora que queremos consolidar las que estamos dando y en paralelo veremos otras", dijo.

Por otro lado, Nagai adelantó que en enero del 2023 abrirán un nuevo local de exhibición, venta de equipos, taller de servicio y almacén de repuestos en Trujillo. A la fecha, Masa Equipos Industriales tiene siete locales en cinco ciudades (incluida Lima, donde cuenta con tres sucursales).

De cara al 2023, buscará consorcios en Ica y otros departamentos importantes para el sector logístico y agrícola.