

## ECONÓMICO

# “PERÚ VUELVE AL MAPA STARTUPERO”



“El mercado local se ha convertido en un punto estratégico para el crecimiento expansivo de startups extranjeras”

Redactado por:  
Nicol Alexandra Cabrera Castro

El Perú se ha convertido en un destino atractivo para startups internacionales, especialmente en los últimos años. Tras la llegada de unicornios (Rappi y Pedidos Ya), el país ha experimentado un resurgimiento en su atractivo como mercado prioritario de expansión para empresas emergentes del extranjero.

Este interés no se limita a las startups de gran escala, sino que también a empresas de mediana escala que buscan establecer operaciones sólidas en el Perú, son provenientes principalmente de países latinoamericanos como Chile, Argentina, Colombia, México, Bolivia y Ecuador, que buscan

aprovechar la similitud de los mercados de la región para expandirse.

### El Sector Fintech

Lidera esta expansión, con la entrada de nuevas empresas que ven en el Perú un terreno fértil para el desarrollo de servicios financieros avanzados, especialmente en el ámbito de las criptomonedas.

Las startups tecnológicas también están marcando su presencia en el Perú, enfocándose en la digitalización de procesos en sectores estratégicos como la minería y la agroindustria. La llegada de empresas como Biosano, AgroMatch y Loads demuestra el potencial del país en estos sectores.

Ejemplos como Lemon Cash y Nemo Latam ilustran cómo el país está atrayendo a jugadores clave que buscan capitalizar la creciente demanda de soluciones tecnológicas innovadoras.

### El Sector Público

Otros sectores estratégicos, como la minería, la agroindustria, la construcción y la logística, están viendo un flujo constante de startups que buscan aprovechar las ventajas competitivas del Perú.

A través de programas como StartUp Perú Plug, está jugando un papel crucial en la atracción de startups extranjeras, brindando recursos y apoyo para su establecimiento en el país.

**La diversificación de sectores y la adopción de nuevas tecnologías prometen un futuro próspero para el ecosistema emprendedor peruano.**

**Fuente:** Semana Económica

**Elaboración:** Centro de Estudios Empresariales de la Cámara de Comercio de Cusco

# ECONÓMICO

## Unilever Perú: Un gigante con pies de barro en un mercado volátil

El panorama para Unilever Perú se presenta complejo, navegando entre un mercado con crecimiento moderado y la presión de una competencia cada vez más intensa. Si bien la empresa ha logrado mantener un crecimiento a doble dígito, impulsado por la fortaleza de sus marcas emblemáticas como Rexona, Dove, Sedal y Savital, la realidad es que enfrenta desafíos que requieren una mirada crítica.

### El motor del volumen no es suficiente

Ofrece una visión interesante sobre cómo una empresa global puede adaptarse y prosperar en un mercado peruano desafiante. Si bien el crecimiento en volumen es un indicador positivo, no debe ser la única vara de medición, lo que sugiere que, en lugar de enfocarse únicamente en aumentar precios o reducir costos, la empresa ha logrado expandir su participación de mercado al llegar a más consumidores. Unilever ha optado por ampliar su portafolio, asegurando que haya opciones disponibles para diferentes segmentos de la población.



*"Las empresas exitosas se enfocan en satisfacer a sus clientes existentes, pero en el proceso pierden la capacidad de ver y responder a las necesidades emergentes."*

**Clayton M. Christensen**

### La competencia de las marcas blancas es un factor a considerar

Unilever parece estar manejando bien este desafío al enfocarse en lo que mejor sabe hacer: innovación, tecnología y calidad. Al centrarse en estos aspectos, la empresa puede diferenciarse de las marcas blancas, que aunque más baratas, no pueden ofrecer el mismo nivel de valor añadido que un producto de Unilever.

La empresa debe estar preparada para adaptarse a las nuevas realidades del mercado. La innovación es fundamental, pero también lo es la capacidad de reaccionar a las nuevas tendencias del consumo, a la competencia y a los cambios en el entorno económico. El éxito de Unilever Perú depende de su capacidad de adaptarse y de seguir innovando para mantener su posición de liderazgo en el mercado.

**Fuente:** Semana Economica

**Elaboración:** Centro de Estudios Empresariales de la Cámara de Comercio de Cusco