



# “La línea 1 nos ha dejado una escuela importantísima para lo que viene”

Chávez habla en exclusiva sobre los planes de la multinacional en energía, salud e infraestructura

POR PEDRO CAZORLA

## ¿Cómo ha impactado en Siemens la desaceleración en el sector minero?

Una de las grandes fortalezas que tiene Siemens, si uno lo compara con otras empresas del rubro en el mercado mundial, está en que cuenta con un tremendo portafolio. Eso da a la compañía una flexibilidad para que en momentos en que una de estas áreas caiga por demanda en el mercado haya otras que suben.

## ¿Entonces sí ha tenido un impacto significativo?

Yo diría que la minería no se ha desacelerado. Es un momento de reflexión de los inversionistas que exigen otro tipo de resultados. Eso hace que la parte minera se haya puesto a invertir en proyectos en que se tenga mayor certeza. Entonces hace que el *scope* de proyectos que tenías se haya reducido. En ese sentido, la oportunidad de vender equipos se ha ido reduciendo. Pero los que hay no dejan de ser importantes. Yo creo que el Perú seguirá aprovechando la demanda por materias primas especialmente de países como China, que siguen creciendo a pesar de su desaceleración. Es más, ya se ve que los chinos no sólo están comprando materias primas, sino también minas y centros de producción. Es decir, ya se dieron cuenta de que no solamente tienen que comprar el producto final o el producto concentrado de cobre,

sino que también deben comprar las fuentes de producción.

## Siemens en el Perú es más dependiente del sector energía.

Hoy eso ha ido variando un poco. Por ejemplo, infraestructura de ciudades maneja transporte eléctrico. Nosotros formamos parte del consorcio de Odebrecht con Graña y Montero para construir la línea 1. Nosotros particularmente suministramos la catenaria, toda la parte eléctrica donde el tren toma la energía, más las subestaciones eléctricas. En el tramo 2 de la línea 1 estamos haciendo lo mismo. Eso ha dado que infraestructura de ciudades haya cobrado una posición realmente importante en lo que respecta al aporte de cifras para la compañía acá.

## Siemens está apostando por las energías renovables en el Perú, ¿por qué apostar por este sector que no tiene mucha participación en la matriz energética en el país?

El sector de energía renovable en Siemens es estratégico para nuestra compañía, sobre todo en la parte eólica *offshore* y *onshore*. En el Perú, lamentablemente aún no se ha llegado a tener precios más competitivos en este tipo de energía respecto de otro tipo de tecnología. Sin embargo creo que tiene un gran futuro. De hecho hoy por hoy los niveles de costos han ido

bajando de manera importante, y cada vez la energía eólica está más competitiva.

## El gobierno ha tratado de impulsar las energías renovables y le ha puesto un nivel objetivo de hasta 5%, ¿qué otras mejoras se pueden dar?

Considero que la meta del 5% para generar energías renovables es un buen punto de partida del gobierno para los próximos cinco años. Sin embargo es necesario mantener y aumentar este valor para conservar la matriz energética diversificada. Esto será un constante desafío. El Estado debe incluir en sus regulaciones un mayor porcentaje de participación en energía eólica, la cual no fue incluida en la última subasta de recursos energéticos renovables (RER).

Estamos en un panorama en que la capacidad de transporte del gas de Camisea está al límite, y cerca del 45% de la generación del país depende de ese suministro.

Miremos el caso de Chile, que creó la ley conocida como “20/20” [que establecía una participación objetivo de las energías renovables dentro de la matriz energética para el 2020]. Tanto el Ejecutivo como el Legislativo coincidieron en lo difícil de cumplir esa meta en los próximos siete años, y por eso se vieron forzados a aplazarla por cinco años adicionales. Esto es un claro ejemplo de lo difícil que es llegar a cumplir esas metas.

## ¿Qué potencial ve en el sector salud?

La parte de salud ha ido *in crescendo* en términos de infraestructura, y creo que en los próximos años los proyectos que hay nos hacen pensar que vendrán unos momentos muy interesantes para esta área de negocios. En la salud pública está la gran masa de usuarios. En el sector privado no todos tienen un seguro médico.

## ¿Qué estrategias piensan implementar respecto de sus competidores?

Definitivamente el mercado no es fácil; tenemos competidores que no se quedan atrás. De hecho en el Perú hemos suministrado equipos que pocos países en América Latina tienen. Nosotros tenemos *call centers* y servicio técnico que está revisando que todo esté en orden. Eso es algo que no tiene la competencia. Hay gente de la región que se atiende aquí porque aquí encuentra la tecnología total. El Perú es uno de los pocos países donde se han traído equipos que ni habían sido lanzados en EEUU.

## ¿Cuánto factura Siemens en salud en el Perú?

El año pasado, nosotros estuvimos alrededor de €14 millones (US\$18 millones) en lo que se refiere a entrada de pedidos. Yo creo que eso refleja que todavía haya mucho que hacer en el tema de salud, y no tanto porque Siemens haya vendido poco sino porque el mercado peruano todavía tiene un gran campo por mejorar en esta situación.

## ¿Qué proyectos nuevos tienen en este sector?

Tenemos varios. Hemos vendido equipos para Sucomex [empresa del grupo IBT que se dedica a proveer equipos médicos especializados]. Vamos a realizar un proyecto de asociación público-privada, en que instalaremos más de cincuenta equipos para los nuevos hospitales del Callao y Villa María del Triunfo. Tenemos proyectos de clínicas nuevas con el Ministerio de Salud, Clínica Internacional y el grupo Sanna [Pacífico]. Los dos grandes grupos privados –los grupos Brea y Romero– son clientes nuestros.

## ¿Abrirán clínicas nuevas?

Claro. Uno siempre está leyendo que estos grupos están comprando clínicas pequeñas y están comprando por todas

## SIEMENS PERÚ (NEGOCIO PROPIO)

[US\$ millones]

	Año fiscal 2012 (oct. 2011 – set. 2012)	Tercer trimestre año fiscal 2013 (abr. 2013 – jun. 2013)
<b>Sector energía</b>		
Ingresos	49.5	45.9
Utilidad neta	2.4	-1.3
<b>Sector salud</b>		
Ingresos	14.1	13.0
Utilidad neta	1.0	0.3
<b>Sector industria</b>		
Ingresos	27.4	19.2
Utilidad neta	-1.3	0.3
<b>Sector infraestructura</b>		
Ingresos	25.3	28.0
Utilidad neta	1.7	0.4

Número de empleados en el Perú: 430

Fuente: Siemens Perú

las provincias, porque tienen proyectos muy grandes que quieren hacer. Entonces como los dos son nuestros principales clientes, nosotros vamos a apoyar.

## En el sector construcción, ¿qué potencial ve?

Yo pienso que el Perú es un país donde ha habido muchísima inversión y va a seguir existiendo inversión en la medida en que se mantenga la línea que ha tomado el gobierno, que está promoviendo las inversiones en el Perú. Vemos que existe una construcción importante de edificios, centros de negocios, casas, departamentos. Por ende vendrán las autopistas y los servicios para este tipo de infraestructura. Esta ciudad necesita transporte, líneas de transporte, autopistas, mayores edificios de viviendas con todas las comodidades.

## ¿Qué proyectos están en cartera para el sector infraestructura y ciudades?

El transporte es un punto clave. Cada vez que sale una línea del tren a licitación, nosotros estamos ahí mirando. Esta experiencia que hemos vivido con la construcción de la línea 1 nos ha dejado una escuela importantísima para estar listos y atacar lo que viene a futuro.

## La línea 2...

La línea 2 obviamente. Ojalá podamos tener la oportunidad de participar en la línea 2. Si no es la línea 2, será la línea 3.

## ¿Cuánto facturó Siemens este año en este sector?

Este año todavía no puedo revelar las cifras porque estamos entrando en una etapa de *silence period* [periodo previo a la publica-

ción de resultados financieros en el cual la empresa no puede dar declaraciones sobre éstos]. En este momento estamos justo cerrando el año. El año pasado estuvimos alrededor de €20 millones (US\$25 millones), pero eso fue el año pasado. Este año nos ganamos un proyecto –el de Constanacia– muy importante. Así que yo creo que esta cifra tranquilamente se duplicará este año unos €50 millones (US\$ 64 millones) por allí. Ahora éstas son cifras afectadas por proyectos puntuales. Yo creo que el negocio regular de infraestructura está alrededor de €25 millones (US\$32 millones).

## Con los proyectos en cartera, ¿cómo ven el crecimiento el próximo año?

Yo lo veo interesante. Estoy seguro de que el próximo año será muy bueno. Para comenzar tenemos la línea 2, tenemos proyectos mineros grandes.

## ¿Como cuáles?

Hay el proyecto Shougang que estamos en el propósito de ser los principales suministradores. No hemos ganado nada todavía; es un proceso que todavía está madrugando. Queremos suministrar allí. Hay minas a las que les hemos vendido pequeñas piezas para sus postas, pero ya es un acercamiento que tenemos; se fusionan los sectores que tenemos.

## Se están dando sinergias...

Si bien existen, no hay sinergias en cantidad; yo diría en calidad. Por ejemplo, una minera te va a comprar unos equipos médicos puntuales. Pero eso te muestra el potencial de sinergias que tenemos como Siemens. Mientras que el área de media tensión o industrial puede vender un gran complejo de proceso de producción a la minera, también le puede poner un escáner, una resonancia magnética que le permita en su centro médico hacer sus funciones de cuidado de salud de sus empleados.

Por ejemplo, en Constanacia no sólo entra un sector, entra Siemens en general. Eso es algo que otras empresas no tienen: un portafolio tan completo. Sin embargo, en términos de monto aún es bajo. ■

## PARA SABER MÁS:

SE 1290 (26/09/2011). Entrevista a Carlos Perpetua, ex gerente general de Siemens Perú sobre la apertura de su sector infraestructura y ciudades.

