

CAPÍTULO EMPRESARIAL TERRAZAS - CET

TERRAZAS

CONECTAMOS • COLABORAMOS • CRECEMOS

AGOSTO
2026

EDICIÓN
02

ALGO GRANDE ESTÁ COMENZANDO

Nace una comunidad de profesionales y empresarios que construyen oportunidades, confianza y futuro.



CLUB TENNIS
LAS TERRAZAS



ÚNETE A UN
CÍRCULO SELECTO

Donde las conexiones
generan negocios
y las relaciones
trascienden.

PRIMER EVENTO SOCIAL

CONEXIONES

con Propósito

NETWORKING & WINE EXPERIENCE



NETWORKING
DE ALTO NIVEL



DEGUSTACIÓN
DE VINOS
PREMIUM



PIQUEOS
EXCLUSIVOS



SORTEOS Y
SORPRESAS

JUEVES

27

AGOSTO

— 7:00 P.M. —



CLUB TENNIS
LAS TERRAZAS
MIRAFLORES

SÉ PARTE DEL MOVIMIENTO QUE MARCARÁ UN ANTES Y UN DESPUÉS.



NUEVAS
OPORTUNIDADES



RELACIONES
QUE SUMAN



IDEAS QUE
TRANSFORMAN



IMPACTO QUE
DEJA HUELLA

UN CLUB. UNA VISIÓN. UNA COMUNIDAD QUE TRASCIENDE.

MENSAJE DE LA DIRECCIÓN · SECCIÓN: EDITORIAL

ALGO GRANDE ESTÁ COMENZANDO

Construyendo una comunidad de conocimiento, innovación y alta red empresarial desde el Capítulo Empresarial Terrazas.

Consejo Directivo PERFIL DE LÍDER

Hace apenas unos meses, el **Capítulo Empresarial Terrazas** era una idea: crear dentro de nuestro Club un espacio en el que profesionales y empresarios pudieran conocerse mejor, compartir experiencias, generar confianza y descubrir oportunidades para crecer juntos.

Hoy, esa idea empieza a tomar forma. Esta segunda edición de nuestra revista es una muestra de ello. Cada artículo, entrevista y contenido que presentamos nace del conocimiento y la experiencia de nuestros integrantes, quienes han decidido compartir aquello que saben y ponerlo al servicio de nuestra comunidad.

"Innovar también significa encontrar nuevas maneras de compartir conocimiento, conectar personas y despertar conversaciones."

Y quisimos ir un paso más allá. Algunos de estos contenidos podrán también escucharse mediante versiones resumidas en **formato podcast**, porque creemos que la evolución constante exige nuevos canales de integración.



Nada de esto sería posible sin quienes vienen participando activamente en la construcción del Capítulo: nuestros integrantes, el Consejo Directivo y todas las personas que aportan tiempo, ideas, entusiasmo y trabajo para convertir una iniciativa en una verdadera comunidad.

Nuestro especial agradecimiento al **Club Terrazas Miraflores** y a su presidente, **Dr. Eduardo Lipari**, por la confianza y el respaldo brindados a esta iniciativa orientada a fortalecer la integración entre los socios y generar nuevos espacios de encuentro, colaboración y desarrollo.

PILARES DE IMPACTO INSTITUCIONAL

- ♦ **Red Estratégica:** Networking de alto nivel entre líderes del Club.
- ♦ **Innovación Editorial:** Contenido multiplataforma con formato Podcast.
- ♦ **Eventos de Valor:** Primer encuentro "Conexiones con Propósito".

Este 27 de agosto damos además otro paso importante con nuestro primer evento social,

"Conexiones con Propósito". Detrás de esta noche existen semanas de coordinación, entusiasmo y trabajo conjunto, con una aspiración muy clara: crear experiencias que acerquen a las personas, fortalezcan relaciones y dejen en alto el nombre de nuestro Club.

Queremos que el Capítulo Empresarial Terrazas siga creciendo y que, con el tiempo, pueda convertirse en

un referente de cómo un club puede también impulsar conocimiento, innovación, relaciones profesionales y oportunidades entre sus propios socios.

Esta revista no representa un punto de llegada. Representa todo lo contrario: **es apenas el comienzo de lo que podemos construir juntos.**

CAPÍTULO EMPRESARIAL TERRAZAS · CET

ÍNDICE

CONTENIDOS

Revista CET • Agosto 2026



01 | HISTORIA DEL CAPÍTULO EMPRESARIAL TERRAZAS 04

- Mucho más que compartir un Club 05
- Nuestro Primer Consejo Directivo 07
- Mucho antes de las 7:00 p. m. 08



02 | COMUNIDAD Y ENCUENTRO 11

- Campeonato Panamericano Interclubes – Terrazas 2026 12
- Día del Niño Lleno de Alegría en Chaclacayo 13
- TCN 500 “Ciudad Blanca” – Arequipa 14
- Mujeres que Deciden – Lanzamiento Oficial del Observatorio Saway 15



03 | ARTÍCULOS ESPECIALIZADOS Y DE ACTUALIDAD 16

- ¿Qué Quedará de Nuestra Profesión Cuando la Inteligencia Artificial Haga el Trabajo Pesado? – Dr. Jose Carlos Aguilar 17
- Contrataciones Públicas: ¿Cómo Maximizar la Liquidez Bajo el Nuevo Reglamento? – Pedreschi & Asociados Abogados 19
- ¿Su patrimonio está realmente protegido? – Gloria María Acosta Álvarez de Hoyle 20
- La Ingeniería de Consulta y la Gestión de la Infraestructura en el Perú – Ing. César Zevallos 22
- Afinamiento del Vino: La Elegancia del Tiempo – Giovanni Ramírez 24
- La Propiedad que Parece Perfecta – Ernesto Cubillas Tomassini 26
- Cinco Aspectos Clave de la Importación que Toda Empresa Debe Considerar – Carlos Ramírez 28



04 | ENTREVISTA A INTEGRANTES DEL CET 30

- Solidez Operativa y Confianza Financiera: La Ingeniería del Suelo Empresarial – José Antonio Paniagua 32
- Seguridad Jurídica y Sinergia Estratégica: El Motor del Desarrollo Empresarial – Jorge Pedreschi 34
- Tecnología de Alta Precisión en Seguridad Integral y Eficiencia Energética para Edificaciones – Giomar Giraldo 36
- El Arte de Crear Negocios a Través del Vino y las Habilidades Blandas – Giovanni Ramírez 38



05 | DIRECTORIO DE MIEMBROS ACTIVOS DEL CAPÍTULO EMPRESARIAL 40

- Directorio de miembros activos 41–42



EN CADA PÁGINA, UNA OPORTUNIDAD DE CONECTAR

Ideas, experiencias y conocimientos que nos impulsan a crecer juntos y construir un capítulo empresarial cada vez más sólido.

SECCIÓN

HISTORIA DEL CAPÍTULO EMPRESARIAL TERRAZAS

● Revista CET ● Agosto 2026

*Toda comunidad comienza
con una idea compartida.*



CONECTAMOS
COLABORAMOS
CRECEMOS

LIDERAZGO & REDES DE NEGOCIOS

MUCHO MÁS QUE COMPARTIR UN CLUB

“La historia de cómo un grupo de socios decidió transformar los encuentros cotidianos en relaciones de confianza, colaboración y oportunidades.”

CAPÍTULO EMPRESARIAL TERRAZAS

PERFIL DE LÍDER

CET · Comité Directivo & Fundadores

Los miércoles, cuando buena parte de Lima recién comienza a ponerse en movimiento, algo diferente ocurre en el Salón Social del Club Tenis Las Terrazas Miraflores. Desde las 6:30 de la mañana, empresarios, profesionales y emprendedores de distintas especialidades comienzan a llegar. Algunos se conocen desde hace años. Otros apenas han intercambiado un saludo alguna vez en las instalaciones del Club. Pero durante las siguientes horas sucede algo que difícilmente ocurre en los encuentros cotidianos: empiezan a conocerse desde otra perspectiva.

¿Qué haces? ¿En qué estás trabajando? ¿Qué tipo de clientes atiendes? ¿Qué proyectos estás desarrollando? ¿Cómo podría ayudarte? ¿A quién podría presentarte? Preguntas sencillas que pueden abrir conversaciones inesperadas. Ese es hoy el Capítulo Empresarial Terrazas (CET). Pero su historia comenzó bastante antes.

CUANDO CONOCERSE NO ERA SUFICIENTE

Durante años, algunos socios del Club participaron en experiencias de networking empresarial que permitieron comprobar algo aparentemente obvio: podemos compartir un mismo espacio durante mucho tiempo y, sin embargo, saber muy poco acerca de las capacidades, experiencias y actividades profesionales de las personas que tenemos cerca.

«Podemos cruzarnos por los pasillos, compartir gimnasio o deportes, pero desconocemos qué empresa dirige el otro o qué sinergias podemos crear.»

De aquella experiencia surgió una pregunta fundamental: ¿Qué ocurriría si dentro del propio Club creáramos un espacio para conocernos también desde nuestra dimensión empresarial y profesional? La respuesta fue evolucionando con el tiempo. Ya no se trataba solamente de organizar reuniones para intercambiar contactos. La idea podía ser mucho más interesante: construir una comunidad empresarial propia, con identidad, continuidad, organización y herramientas que permitieran transformar relaciones sociales en relaciones de confianza y colaboración.

PRIMERO CONOCERSE, DESPUÉS CONFIAR

El CET reúne actualmente a empresarios, profesionales y emprendedores provenientes de diferentes actividades y especialidades. Esa diversidad constituye precisamente una de sus mayores fortalezas. Cada integrante llega con una historia profesional diferente, una red de contactos distinta y experiencias acumuladas que pueden resultar valiosas para los demás.



Sin embargo, existe una premisa fundamental: las oportunidades no se fuerzan; se construyen. Por eso, el CET no pretende convertirse simplemente en un lugar para repartir tarjetas, ofrecer servicios o realizar presentaciones comerciales. La propuesta parte de una secuencia mucho más natural: **conocernos, generar confianza, colaborar y, como consecuencia de ello, crear oportunidades.**

PILARES FUNDAMENTALES DEL CET

-  **Confianza Recíproca:** Transparencia en relaciones de negocios.
-  **Red de Sinergia:** Ecosistema multidisciplinario de alto nivel.
-  **Conexiones con Propósito:** Creación de valor real y medible.

Porque una buena red profesional no necesariamente es aquella en la que conocemos a más personas. Muchas veces, su verdadero valor está en cuánto nos conocemos entre nosotros.

Escanea el código QR
Para que ingreses a
La plataforma



LOS MIÉRCOLES COMIENZAN TEMPRANO

Las sesiones son uno de los principales espacios donde esa confianza comienza a construirse. El Capítulo desarrolla reuniones presenciales y virtuales que permiten mantener continuidad durante el mes. En las sesiones presenciales, el Salón Social del Club Terrazas adquiere temporalmente una dinámica diferente. Desde las 6:30 a. m., los participantes presentan sus actividades, comparten experiencias, explican proyectos, generan referencias, identifican posibilidades de colaboración y conocen mejor las especialidades de los demás.

También participan invitados, permitiendo que nuevas personas conozcan la iniciativa y que la propia comunidad continúe ampliando sus conexiones. Reunirse tan temprano tiene además una ventaja particular: el CET ocurre antes de que comience el resto del día, antes de las llamadas, reuniones, audiencias, clientes y responsabilidades cotidianas.

UNA COMUNIDAD QUE CONTINÚA DESPUÉS DE CADA REUNIÓN

Pero una comunidad empresarial no puede existir solamente durante algunas horas al mes. Por eso, el CET viene desarrollando diferentes herramientas destinadas a prolongar esas conexiones. Una de ellas es su plataforma tecnológica, concebida para facilitar que los integrantes puedan conocerse, identificar especialidades, mantener comunicación y encontrar oportunidades de colaboración.

«Escribir también es una manera de presentarse. Un artículo permite que otros descubran cómo pensamos, qué conocemos y qué podemos aportar.»

Otra herramienta es precisamente esta revista: la **Revista del Capítulo Empresarial Terrazas**. La revista nace como un espacio donde los integrantes pueden compartir su experiencia profesional en negocios, derecho, tecnología, innovación, inteligencia artificial, transformación digital, gestión empresarial y salud.

TAMBIÉN NECESITAMOS ENCONTRARNOS DE OTRA MANERA

No todas las relaciones se construyen alrededor de una mesa de reuniones. Los eventos sociales constituyen otra parte importante de la propuesta: espacios más distendidos diseñados para conversar con mayor libertad, incorporar invitados y permitir que las relaciones profesionales se desarrollen desde lo personal. De allí surge la expresión que guía nuestra iniciativa: **Conexiones con propósito.**



UNA HISTORIA QUE RECIÉN COMIENZA

El Capítulo Empresarial Terrazas es todavía una iniciativa joven, lo cual representa una gran oportunidad: quienes forman parte del CET hoy están participando en su construcción. El objetivo no puede medirse únicamente por el número de integrantes, sino por conservar la confianza entre las personas.

Durante años podemos compartir un mismo Club sin descubrir que, a pocos metros, puede encontrarse nuestro próximo cliente, proveedor, aliado o socio estratégico. El CET crea el espacio para que esos encuentros ocurran.

CAPÍTULO EMPRESARIAL TERRAZAS · CET

Conexiones con Propósito
Miércoles 6:30 a.m. · Salón Social del Club
Tenis Terrazas Miraflores Wsp: 999405590
Futura Cámara de Comercio Terrazas

Nuestro Primer Consejo Directivo

La constitución del Capítulo significó mucho más que adoptar un nombre. Elaboramos nuestro propio Reglamento, definimos una estructura sólida y un grupo de profesionales asumió el compromiso de liderar esta primera etapa de crecimiento corporativo.



JOSE CARLOS AGUILAR BURGA

PRESIDENTE



JOSÉ ANTONIO PANIAGUA GUEVARA

SECRETARIO



GIOMAR GIRALDO

DIRECTOR DE INDICADORES



CHRISTIAN HOHAGEN

DIRECTOR DE MEMBRESÍA



WILLIAM CAICEDO

DIRECTOR DE RELACIONES INSTITUCIONALES



OSCAR LANCHO

DIRECTOR DE CAPACITACIÓN



GIOVANNI RAMÍREZ

DIRECTOR DE EVENTOS

CRÓNICA DE LIDERAZGO & VISIÓN INSTITUCIONAL

Mucho antes de las 7:00 p. m.

La historia detrás de nuestro primer "Conexiones con Propósito"

Un análisis estratégico sobre cómo la colaboración horizontal y la visión compartida de los socios transformaron una simple idea en el hito fundacional del networking empresarial del Club Terrazas.

Consejo Editorial & Comités de Gestión CET

PERFIL DE LÍDER

Este jueves 27 de agosto, a las 7:00 de la noche, comenzará nuestro primer evento social: Conexiones con Propósito - Networking & Wine Experience.

Los invitados llegarán a la Terraza del Puente del Club Terrazas. Encontrarán sus nombres, un directorio, una hoja de ruta, mesas preparadas para recibirlos y una experiencia pensada para que, durante las siguientes horas, puedan conocer personas, conversar, descubrir intereses comunes y, quizá, iniciar relaciones profesionales que continúen mucho después de terminada la noche.

Pero lo que encontrarán a las 7:00 p. m. es solamente la parte visible de una historia que comenzó mucho antes.

Porque detrás de cada mesa, cada dinámica, cada pieza de comunicación y cada decisión existe algo que para nosotros tiene incluso mayor importancia que el propio evento: **un grupo de socios del Club que decidió trabajar conjuntamente para construir algo nuevo.**

UNA IDEA SENCILLA: CREAR OPORTUNIDADES PARA ENCONTRARNOS

Desde que comenzamos a desarrollar el Capítulo Empresarial Terrazas, hemos partido de una convicción: dentro de una comunidad como nuestro Club existe un enorme capital humano y profesional que muchas veces todavía no conocemos suficientemente.

Compartimos instalaciones, actividades y espacios sociales. Nos cruzamos, nos saludamos y, en muchos casos, sabemos quiénes somos. Pero **¿sabemos realmente a qué se dedica la persona que tenemos al lado?** ¿Qué proyecto está desarrollando? ¿Qué experiencia podría compartir? ¿Qué necesita? ¿A quién conoce? ¿Y qué podríamos aportar nosotros?

Esas preguntas fueron dando forma a una idea.



Queríamos generar un espacio diferente. No simplemente convocar personas a un lugar y esperar que espontáneamente aparecieran oportunidades. Tampoco queríamos reproducir aquella imagen tradicional del networking basada únicamente en presentarse, intercambiar tarjetas y tratar de explicar rápidamente qué hacemos.

Queríamos intentar algo distinto. **Crear las condiciones para conocernos, generar confianza y permitir que las oportunidades aparezcan como consecuencia de relaciones que comienzan a construirse.** Así nació nuestro primer evento social.

DE UNA IDEA A UN PROYECTO COMPARTIDO

Organizarlo nos obligó también a nosotros a hacer aquello que queremos promover entre nuestros invitados: conversar, escucharnos, intercambiar ideas y descubrir qué podía aportar cada integrante.

En nuestras sesiones del Capítulo, y también en reuniones de coordinación entre directivos y miembros activos, el evento fue tomando forma progresivamente. Hubo propuestas, preguntas, modificaciones y nuevas ideas.

¿Cómo evitar que algunas personas conversen durante toda la noche únicamente con quienes ya conocen? ¿Cómo facilitar que un invitado pueda descubrir profesionales que probablemente nunca habría buscado espontáneamente? ¿Cómo lograr que todos tengan oportunidad de presentarse? ¿Cómo conseguir que una conversación no sea solamente "esto es lo que hago", sino también "esto es lo que busco" y, sobre todo, "esto es lo que puedo aportar"?

Responder esas preguntas fue transformando el evento.

"Las mejores iniciativas no aparecen terminadas: se construyen conversando, escuchando y sumando capacidades de manera colectiva."

Así apareció la idea de las rotaciones. Luego, la necesidad de organizar mesas. Después, un directorio que permita conservar información sobre los participantes. Una hoja de ruta para facilitar los encuentros. Moderadores para asegurar que todos tengan el mismo espacio. Miembros del CET convertidos en anfitriones de sus invitados.

Cada elemento fue apareciendo porque detrás existía una pregunta permanente: **¿Cómo podemos hacer que esta**

experiencia realmente genere valor para quienes participen?



CONOCER. DESCUBRIR. CONECTAR.

Finalmente encontramos tres palabras que resumen aquello que queremos conseguir:

**CONOCER → DESCUBRIR →
CONECTAR**

El Triángulo Estratégico de Valor Institucional CET

No fueron elegidas únicamente para ordenar tres rondas de networking. Expresan una manera de entender las relaciones profesionales. Primero conocemos a una persona. Después necesitamos descubrirla: saber qué hace, qué busca, qué experiencia posee y qué puede aportar. Solo entonces puede aparecer una verdadera conexión.

Por eso decidimos combinar la dinámica de networking con una experiencia de degustación de vinos. Existe una interesante similitud entre ambas experiencias: **un vino tampoco se descubre completamente en el primer instante.** Lo observamos, percibimos sus aromas, lo probamos y progresivamente reconocemos aquello que lo caracteriza.

Con las personas sucede algo parecido. Una primera presentación nos dice quién tenemos delante. Una conversación nos permite descubrir mucho más. Pero será el tiempo, la confianza y aquello que construyamos posteriormente lo que determine si ese primer encuentro se convierte en una relación que permanezca.

SOCIOS CREANDO PARA SOCIOS

Existe, además, otro aspecto de esta experiencia que queremos destacar. Este encuentro no nació como una actividad contratada o simplemente recibida por sus participantes. Ha sido pensado y construido por socios del Club Terrazas que decidieron dedicar parte de su tiempo, experiencia y capacidad profesional a desarrollar una iniciativa para otros socios y sus invitados.

Y quizás allí se encuentre uno de los significados más importantes de esta primera experiencia.

El Capítulo Empresarial TERRAZAS quiere ser precisamente eso: **un espacio donde sus integrantes no sean únicamente asistentes, sino protagonistas.** Personas capaces de proponer iniciativas, desarrollar proyectos, compartir conocimiento, escribir en esta revista, organizar encuentros y crear nuevas formas de relacionarnos dentro de nuestra comunidad.

No pretendemos tener todas las respuestas. Estamos construyendo. Y precisamente por encontrarnos en esa etapa podemos experimentar, aprender, corregir, incorporar nuevas ideas y descubrir qué otras iniciativas podemos desarrollar juntos.



Miembros
Organizadores

LO QUE NO SE VERÁ ESA NOCHE

Cuando nuestros invitados lleguen a las 7:00 p. m., probablemente no verán las reuniones anteriores. No conocerán todas las conversaciones que fueron necesarias. No sabrán cuántas alternativas fueron discutidas antes de decidir una dinámica, cómo distribuimos responsabilidades o cuántas

pequeñas decisiones hubo que tomar para que una experiencia de tres horas pudiera funcionar de manera natural.

Y está bien que así sea. Un evento bien organizado debería permitir que el participante simplemente viva la experiencia.

Pero para quienes integramos el Capítulo, todo ese proceso ya nos ha dejado algo importante antes incluso de que comience la primera ronda: **nos ha obligado a trabajar como equipo. A escucharnos. A confiar responsabilidades. A reconocer capacidades diferentes. A convertir ideas individuales en decisiones colectivas.**

EL RESTO DE ESTA HISTORIA TODAVÍA NO ESTÁ ESCRITO

Hay algo particular en escribir estas líneas. Mientras esta edición de la Revista CET llega a sus lectores, el encuentro que ocupa nuestra portada todavía no ha ocurrido.

No podemos contarles cuáles fueron las conversaciones más interesantes. No sabemos todavía qué personas descubrirán intereses comunes. No sabemos si de una de aquellas mesas surgirá posteriormente un cliente, un proveedor, una alianza, una amistad profesional, un proyecto conjunto o simplemente una conversación que valió la pena tener.

Eso pertenece al futuro. Y nos gusta que sea así. Porque significa que esta portada no está recordando algo que terminó. **Está anunciando algo que está comenzando.**

Representa una idea que queremos seguir desarrollando dentro del Capítulo Empresarial TERRAZAS: que las mejores oportunidades comienzan cuando creamos espacios para encontrarnos, nos damos tiempo para conocernos y descubrimos que todos tenemos algo que buscar, pero también algo que aportar.

Este jueves, a las 7:00 p. m., comenzará nuestro primer evento social. Pero para nosotros, la historia comenzó mucho antes. Y esperamos que sea apenas el comienzo.

SECCIÓN

COMUNIDAD Y ENCUENTRO

● Revista CET ● Agosto 2026

*Conectamos personas,
compartimos experiencias,
fortalecemos vínculos.*



DEPORTES & ALTO RENDIMIENTO

Campeonato Panamericano Interclubes – Terrazas 2026

Nuestro Club se consolida como la sede continental de la esgrima internacional, albergando a delegaciones de Perú y Chile en una jornada preparatoria de alto nivel.

CAPÍTULO EMPRESARIAL TERRAZAS

Perfil de Líder

Los días 13 y 14 de agosto, nuestras instalaciones fueron escenario del prestigioso **Campeonato Panamericano Interclubes**, certamen clave de preparación para el Campeonato Panamericano Infantil y de Veteranos (16 al 21 de agosto).

La cita reunió a destacados esgrimistas de diversos clubes del Perú y Chile, quienes midieron destrezas en las categorías Infantil A, Infantil B y Precadete, abarcando las tres modalidades olímpicas: **florete, espada y sable**.

“La constancia, el temple y el esfuerzo estratégico continúan siendo el distintivo inquebrantable de nuestras delegaciones.”

Nuestros deportistas completaron con éxito esta etapa competitiva, alcanzando excelentes resultados. Asimismo, nuestras esgrimistas principiantes y las más pequeñas vivieron su primera experiencia oficial, enfrentándose con entusiasmo y valentía a atletas de amplia trayectoria.

Expresamos nuestro sincero agradecimiento a los participantes, familias por su confianza constante y al cuerpo técnico por su dedicación incansable.

EXCELENCIA DEPORTIVA CET

Promovemos la infraestructura de primer nivel y la disciplina técnica como pilares para formar líderes de alto rendimiento dentro y fuera de la pista.

#SOMOSTERRAZAS 🧡❤️



COMUNIDAD & INTEGRACIÓN INSTITUCIONAL

Día del Niño Lleno de Alegría en Chaclacayo

El 20.º Festival de Invierno se consolida como el epicentro de la integración familiar y el fortalecimiento del tejido social de la comunidad terracina.

CAPÍTULO EMPRESARIAL TERRAZAS

Perfil de Líder

En el marco del 20.º Festival de Invierno, los más pequeños de nuestra gran familia institucional disfrutaron de una jornada magistralmente concebida para celebrar la infancia y la integración en la sede Chaclacayo.

Un despliegue integral de entretenimiento de alta gama —juegos inflables, caritas pintadas y música en vivo— convirtió el recinto en un entorno seguro y de máxima diversión.

“La alegría de nuestros niños constituye el pilar sobre el cual se edifica el futuro de nuestra comunidad.”

El punto culminante fue la puesta en escena de “El Principito”, obra emblemática que transmitió valores de amistad, liderazgo y empatía a todas las familias presentes.

COMPROMISO CET

Impulsamos la integración intergeneracional como motor de desarrollo social y pertenencia institucional.

#SOMOSTERRAZAS 🧡💚



TCN 500 "CIUDAD BLANCA" — AREQUIPA

Un torneo que elevó el nivel del paleta frontón nacional

El Torneo Nacional TCN 500 es reconocido como uno de los eventos más importantes del calendario deportivo del paleta frontón peruano. Su edición en Arequipa, bautizada como "Ciudad Blanca", reunió a deportistas de élite de todo el país, convirtiéndose en un escenario de talento, disciplina y competencia de alto nivel.

En la categoría de sencillos, el título quedó en manos de **Diego Castañeda**, quien se consagró campeón tras vencer en la final a **Christian Hohagan**, quien obtuvo el subcampeonato en un partido que mantuvo en vilo a todos los presentes, demostrando un nivel de juego excepcional que lo consolidó como uno de los mejores palistas del certamen.



En la modalidad de dobles, la dupla conformada por **Kevin M. y Leo B.** se alzó con el primer lugar, mientras que **Yofre H. y E. Crispín** se quedaron con el segundo puesto tras una final muy disputada.

El torneo también contó con destacadas participaciones como la de **Joaquín Valdivia**, **Miguel "Perico" Chávez** y **Gonzalo Huarac**, quienes demostraron por qué el paleta frontón sigue creciendo con fuerza en el sur del país.

Arequipa, la Ciudad Blanca, fue el escenario perfecto para que el deporte nacional brillara con luz propia, confirmando que el TCN 500 es mucho más que un torneo: es el encuentro de los mejores del país.

RESUMEN DE RESULTADOS OFICIALES

Categoría	Puesto	Deportistas
Sencillos	 Campeón	Diego Castañeda
Sencillos	 Subcampeón	Christian Hohagan
Dobles	 Campeones	Kevin M. y Leo B.
Dobles	 Subcampeones	Yofre H. y E. Crispín

MUJERES QUE DECIDEN

Lanzamiento Oficial del Observatorio Saway

Una plataforma estratégica concebida para transformar la autonomía económica, la regulación financiera y la alta dirección femenina en el Perú.

Gloria Acosta — Abogada, Fundadora del Observatorio Saway, MBA PUCP y Doctoranda UNMSM

El Salón Social del Club Terrazas fue el escenario elegido para un evento que marcará un antes y un después en el empoderamiento femenino y la participación de la mujer en espacios de decisión.

Bajo el título "Mujeres que Deciden", se llevó a cabo el esperado lanzamiento del Observatorio Saway, una iniciativa que busca transformar la autonomía económica y el liderazgo de las mujeres en el Perú.

LA IMPULSORA DEL PROYECTO

La iniciativa fue concebida y organizada por **Gloria Acosta**, abogada, fundadora del Observatorio Saway, MBA por la PUCP y doctoranda en Derecho por la UNMSM. Con amplia experiencia en regulación financiera, protección del consumidor y gobierno corporativo, Gloria lidera este espacio que nace como una plataforma para conectar conocimiento, regulación y liderazgo, promoviendo la participación activa de las mujeres en espacios de toma de decisiones.



SECCIÓN

ARTÍCULOS ESPECIALIZADOS Y DE ACTUALIDAD

● Revista CET ● Agosto 2026

*Ideas que informan,
conocimiento que transforma,
contenido que genera valor.*



PERFIL DE LÍDER / COLUMNISTA EXPERTO

¿Qué Quedará de Nuestra Profesión Cuando la Inteligencia Artificial Haga el Trabajo Pesado?

El desarrollo tecnológico no está eliminando los títulos universitarios, sino transformando las tareas que los sostienen. En el nuevo paradigma, el valor humano migra de la acumulación técnica al criterio estratégico.

PERFIL DE LÍDER

Dr. Jose Carlos Aguilar

Especialista en Derecho Digital e IA, Fedatario Informático.



Escanea y escucha
el podcast del artículo.



1. LA RECONFIGURACIÓN DEL TRABAJO

Un niño nacido hoy se incorporará al mercado laboral alrededor del año 2045 o 2050. Resulta tentador preguntarse qué carrera elegirá cuando termine la escuela; sin embargo, la inquietud de fondo es infinitamente más profunda: ¿cuántas de las profesiones que hoy conocemos se ejercerán entonces de la misma manera en que las concebimos actualmente?

Durante décadas, la trayectoria profesional funcionó bajo una secuencia predecible y casi inmutable: estudiar una carrera, obtener un título, especializarse, ejercer la profesión, acumular experiencia con los años y consolidarse en el mercado. Este engranaje se basaba en una premisa fundamental: el conocimiento técnico era escaso, difícil de adquirir y acumulativo. Quien poseía la información y dominaba la técnica garantizaba su valor profesional.

La irrupción masiva de la inteligencia artificial ha fracturado esa lógica. No obstante, la discusión pública suele extraviarse en pronósticos catastróficos que preguntan qué profesiones desaparecerán. La realidad analizada por los principales organismos internacionales revela un fenómeno más sutil y determinante: la inteligencia artificial transforma primero las tareas específicas que conforman una profesión antes que hacer desaparecer a la profesión misma.

“La inteligencia artificial no destruye profesiones de la noche a la mañana; transforma en minutos las tareas rutinarias sobre las cuales construimos nuestro concepto de experiencia.”

DR. JOSE CARLOS AGUILAR — CET BUSINESS REVIEW

Un estudio del Fondo Monetario Internacional (FMI) señala que alrededor del 60% de los empleos en las economías avanzadas están expuestos a la inteligencia artificial, pero estar expuesto no equivale a ser destruido. Cerca de la mitad de esos roles experimentarán un incremento significativo en su productividad gracias a la complementariedad con la tecnología, mientras que la otra mitad verá cómo sus tareas rutinarias y analíticas son asumidas por algoritmos.



Pensemos en el derecho, la medicina, la contabilidad o la ingeniería. Un abogado ya no requiere redactar desde cero un contrato estándar ni revisar manualmente miles de folios procesales; un sistema de IA puede analizar jurisprudencia y detectar anomalías en segundos. Un médico radiólogo cuenta con algoritmos capaces de identificar patrones anómalos en imágenes médicas con una precisión estadística asombrosa. Un contador o administrador ya no invierte horas en estructurar balances o procesar datos primarios.

La profesión se mantiene, pero la forma en que se ejerce cambia sustancialmente. De acuerdo con evaluaciones de la OCDE sobre la evolución del mercado laboral, los requerimientos de habilidades para los empleos formales han cambiado en un tercio en lapsos de apenas tres años. El trabajo pesado, metódico y repetitivo —incluso el de naturaleza cognitiva— se automatiza aceleradamente.

2. LA GENERACIÓN BETA Y LA EDUCACIÓN MODULAR.

En este escenario de transformación irrumpe la Generación Beta. Definida por la firma de investigación McCrindle como aquellos nacidos entre 2025 y 2039 —hijos de los millennials jóvenes y de la Generación Z mayor—, esta cohorte representará para 2035 el 16% de la población mundial.

A diferencia de las generaciones anteriores, la Generación Beta no tendrá que "adaptarse" a la tecnología. Si la Generación Z creció con Internet y la Generación Alfa con las pantallas táctiles, la Generación Beta es la primera en nacer con la inteligencia artificial integrada desde la cuna en su educación, salud, entretenimiento y comunicación. Para ellos, convivir con asistentes inteligentes no será un aprendizaje de adultos, sino una condición natural de su entorno.

Frente a esta realidad generacional, la estructura educativa tradicional enfrenta una contradicción severa. Seguir preparando a jóvenes mediante currículos rígidos de cinco años centrados en la memorización y la repetición técnica equivale a formarlos para un mundo que ya no existe. Estimaciones de firmas de consultoría estratégica proyectan que entre el 40% y el 60% de las ocupaciones actuales se habrán transformado de manera irreconocible hacia el año 2035.

Por esta razón, el modelo educativo se desplaza progresivamente hacia esquemas modulares: micro-credenciales, portafolios de habilidades aplicadas y aprendizaje a lo largo de toda la vida. La era de "estudiar una vez para trabajar cuarenta años" ha llegado a su fin. En la nueva economía, la capacidad más valiosa es saber aprender, desaprender y volver a aprender cada tres a cinco años.

"En un mundo saturado de respuestas automáticas, el valor profesional ya no radica en saber contestar, sino en tener el criterio para hacer las preguntas correctas."

DR. JOSE CARLOS AGUILAR — CET BUSINESS REVIEW

3. EL CRITERIO HUMANO COMO VENTAJA COMPETITIVA

Si la información técnica está al alcance de un comando de voz o una instrucción de texto, ¿qué es lo que volverá insustituible a un profesional? La respuesta no reside en competir contra la máquina en velocidad o memoria, sino en potenciar aquellas capacidades profundamente humanas que la tecnología no puede emular.

El pensamiento crítico, el criterio ético, la empatía, la capacidad de negociación, la interpretación del contexto social y la dirección estratégica se convierten en los verdaderos pilares del valor profesional. En el nuevo entorno laboral, el dominio de una disciplina no se mide por la cantidad de datos que un profesional puede retener, sino por su habilidad para formular las preguntas correctas (*prompting estratégico*), evaluar críticamente los resultados producidos por sistemas de IA y tomar decisiones responsables en entornos de incertidumbre.

La inteligencia artificial nos libera de la carga operativa para exigirnos algo más complejo: ejercer un juicio superior.

CUESTIONAMIENTOS CLAVE PARA EL LIDERAZGO EMPRESARIAL:

- ¿Qué porcentaje de las tareas de su organización podría ser ejecutado con mayor velocidad por un sistema de IA en los próximos tres años?
- ¿Estamos orientando a nuestras familias y equipos para certificar lo que sabían ayer o para desarrollar agilidad mental?
- En la era de la información automatizada, ¿está usted ejecutando respuestas predecibles o liderando con las preguntas decisivas?

La tecnología continuará avanzando a su propio ritmo. La decisión de actualizar nuestro criterio antes de que nuestras tareas cotidianas queden obsoletas sigue siendo, estrictamente, una facultad humana.

FUENTES Y DOCUMENTACIÓN TÉCNICA CONSULTADA

- FMI: *Gen-AI: Artificial Intelligence and the Future of Work* (SDN/2024/001).
- OCDE: *AI adoption in the education system: International insights* (No. 52, 2025).
- McCrindle Research: *Welcome Gen Beta* (2025).

PERFIL DE LÍDER / COLUMNISTA EXPERTO

Contrataciones Públicas: ¿Cómo Maximizar la Liquidez Bajo el Nuevo Reglamento?

Un análisis estratégico del Decreto Supremo N° 009-2025-EF y la reestructuración de garantías, fideicomisos y adelantos para contratos de obras y servicios.

PERFIL DE LÍDER

Pedreschi & Asociados Abogados

Roberto Carlos Córdova Castro · Nora García Moreno ·
Jorge Luis Pedreschi León
Firma especializada Corporativo.



Escanea y escucha
el podcast del artículo



Con fecha 22 de enero del 2025, se publicó en el diario oficial *El Peruano* el **Decreto Supremo N° 009-2025-EF**, instrumento normativo que aprueba el Reglamento de la nueva **Ley N° 32069 — Ley General de Contrataciones Públicas**. La entrada en vigor de este reglamento abre de manera sustancial el mercado de las garantías para la suscripción de contratos de obras y servicios, optimizando además la obtención de financiamiento mediante el esquema de adelantos (tanto directos como de materiales).

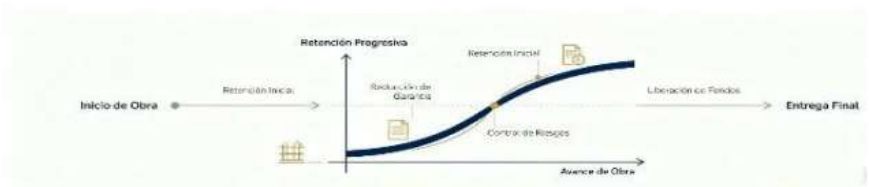
Desde nuestra perspectiva técnica, el Reglamento incorpora acertadamente las mejores prácticas del mercado al integrar dentro de la estructura del fideicomiso público a la garantía de Fiel Cumplimiento, unificando en un solo vehículo todos los respaldos necesarios para la ejecución contractual.

Bajo esta modalidad de **Fideicomiso de flujos con supervisión**, la práctica estándar consistirá en constituir la garantía líquida mediante la retención del 10% de las valorizaciones mensuales hasta completar el monto requerido. Este mecanismo resulta significativamente más conveniente que la retención tradicional regulada en el **Artículo 61.8 de la Ley**, cuya fórmula aplicada en la primera mitad del plazo de ejecución solía estresar severamente el flujo de caja necesario para cumplir con los avances programados.

“El nuevo reglamento premia la eficiencia operativa liberando flujo de caja a través de fideicomisos y fianzas sustitutivas.”

PEDRESCHI & ASOCIADOS — CET BUSINESS REVIEW

Adicionalmente, el Reglamento permite al contratista solicitar a la entidad la sustitución de la garantía líquida mediante una fianza (**Art. 116.6 del Reglamento**), lo cual faculta la liberación inmediata de fondos contra una garantía de menor porcentaje.



En esa misma línea de incentivos, la norma permite la reducción del 10% de la garantía al 5% en casos de avance conforme a lo dispuesto en los **Artículos 183.2, 183.3 y 183.4**. Asimismo, se premia al buen contratista con un adicional de adelanto de hasta el 10% del contrato original (**Art. 178.3.b y 178.5**) cuando se demuestre un avance de obra mayor al 60% y superior al programado, hecho que se evidencia formalmente mediante el cuadro de valorización o Curva S.

Consideramos que el éxito de esta nueva ley dependerá de la designación de empresas de ingeniería con experiencia comprobada, capaces de orientar técnicamente la ejecución para concluir las obras con total satisfacción.

PATRIMONIO Y PREVENCIÓN

¿Su patrimonio está realmente protegido?

Siete señales que conviene revisar antes de que un detalle se convierta en un problema.

PERFIL DE LÍDER

Gloria María Acosta Álvarez de Hovle

Abogada por la PUCP, MBA y árbitra. Práctica en protección patrimonial, contratos y asuntos financieros para personas, familiares y empresas familiares. Preside la Comisión Consultiva de Derecho Notarial y Registral de CAL.



Escanea y escucha
el podcast del artículo.



“El mayor riesgo para su patrimonio no siempre está en el mercado. Muchas veces está en aquello que creemos resuelto y dejamos de revisar.”

DRA. GLORIA ACOSTA

Durante años he trabajado con familias, empresas e instituciones financieras. Y si algo he aprendido es que los problemas patrimoniales más costosos no siempre empiezan con una mala inversión. Con frecuencia nacen de decisiones tomadas hace tiempo, documentos que dejaron de reflejar la realidad o responsabilidades que nadie volvió a revisar.

He visto familias atravesar situaciones complejas no por falta de patrimonio, sino por no detenerse a ordenar a tiempo aspectos legales, financieros y familiares que parecían menores... Hasta que dejaron de serlo.

No importa cuánto patrimonio haya construido. La pregunta es otra: **¿está realmente protegido?** Estas son siete señales que vale la pena revisar.

1. Todo depende de usted: Si mañana no pudiera tomar decisiones, ¿su familia sabría exactamente qué hacer? Cuando la

información esencial, las claves, los contactos o las decisiones están concentradas en una sola persona, el patrimonio también se vuelve vulnerable. Ordenar no significa perder control; significa evitar que una emergencia se convierta en caos.

2. Hace años que no revisa sus documentos legales: Los documentos también envejecen, es así... Un testamento, un poder, la estructura de una sociedad, los beneficiarios designados o la forma en que están registrados determinados bienes pueden dejar de reflejar su realidad familiar y patrimonial. Lo que fue correcto hace cinco o diez años puede no serlo hoy.

3. Su patrimonio personal y su actividad empresarial se han mezclado: Es más frecuente de lo que parece: pagar gastos personales desde la empresa, usar bienes empresariales como propios, asumir obligaciones sin distinguir responsabilidades o mantener activos sin una estructura clara. El patrimonio necesita límites claros y cuando esos límites se difuminan, también aumenta la exposición al riesgo.



4. Ha firmado por ayudar a alguien... sin medir todas las consecuencias: Ser aval, fiador, garante o asumir una obligación por un familiar o una empresa puede comprometer bienes propios durante años. La buena intención no reduce el efecto jurídico de una firma. Antes de asumir una obligación ajena, conviene saber exactamente qué parte de su patrimonio está poniendo en juego.

5. Su familia desconoce cómo está organizado lo esencial: No se trata de compartir cifras ni de entregar el control de su patrimonio; en realidad se trata de que, ante una contingencia, las personas correctas sepan dónde encontrar la información indispensable: documentos, pólizas, obligaciones, asesores, cuentas relevantes y decisiones pendientes. La desinformación también tiene un costo.

6. Nunca ha hecho una revisión integral de su protección: Los riesgos cambian y también cambia su patrimonio... Un nuevo inmueble, una inversión, un crédito, un cambio familiar o empresarial, un sismo o un fenómeno climático pueden modificar su exposición. Por eso, además de revisar títulos y contratos, conviene verificar periódicamente coberturas, sumas aseguradas, exclusiones y vigencia de las pólizas. Tener seguro no siempre significa estar adecuadamente asegurado.



7. Cree que el patrimonio se protege solo: Construir patrimonio requiere esfuerzo y conservarlo requiere planificación. Las familias que logran preservar lo construido a lo largo del tiempo no dependen únicamente de la rentabilidad de sus inversiones: revisan, documentan, separan riesgos, actualizan decisiones y se anticipan a los cambios.

Proteger el patrimonio no es reaccionar cuando el problema ya está encima. Es tomar decisiones conscientes antes.

Una revisión integral permite identificar puntos ciegos antes de que se conviertan en contingencias legales, financieras o familiares. A veces basta una conversación bien enfocada para descubrir qué merece atención inmediata y qué puede esperar.

INFRAESTRUCTURA & CONSULTORÍA STRATÉGICA

LA INGENIERÍA DE CONSULTA Y LA GESTIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA EN EL PERÚ

Desenredando el nudo gordiano de la parálisis estatal: por qué el país debe devolver la prioridad al criterio intelectual por encima de la burocracia documental.

ING. CESAR ZEVALLOS

PERFIL DE LÍDER

Director General y Fundador de EPCM



Escanea y escucha
el podcast del artículo.



Revisando las posibles causas que han llevado a una de las peores etapas de la gestión de la infraestructura peruana, encontramos que el núcleo, el nudo gordiano de la actual parálisis del Estado en esta materia —y probablemente también en otras áreas de su quehacer— está relacionado con haber perdido de vista su propósito principal: **servir al bienestar de la población**.

En infraestructura, pareciera que hemos puesto la carreta delante de los caballos: los procedimientos, controles, normas y mecanismos administrativos creados para ordenar el desarrollo de las obras han terminado, en muchos casos, condicionando aquello a lo que originalmente debían servir: **la ingeniería**.

Para comprender esta idea conviene volver al origen conceptual de lo que significa crear. En el primer capítulo del Génesis se presenta reiteradamente una secuencia singular: se crea, se materializa lo concebido y luego se observa y evalúa el resultado. En siete oportunidades se hace una valoración positiva de lo creado y, finalmente, al contemplar el conjunto, se señala que era “muy bueno”.

“El producto del consultor no consiste simplemente en elaborar planos o expedientes. Estos son solo la expresión material de un trabajo intelectual previo.”

Más allá de su sentido religioso, interesa la lógica que encierra este relato: **concebir, materializar y evaluar**. No es únicamente la materia lo importante, sino principalmente el proceso intelectual que la concibe, materializa y la capacidad de comprobar

En ingeniería podríamos expresarlo así:

Diseño o Creación → Construcción → Evaluación de Calidad

La gestión de la infraestructura sigue esencialmente esa misma línea. Toda obra nace como respuesta a una necesidad. Antes del concreto, del acero, del asfalto o de la maquinaria existe un problema que debe ser comprendido y una solución que debe ser concebida. Ese es precisamente el ámbito de la **ingeniería de consulta**.

La Federación Panamericana de Consultores (FEPAC) define la Ingeniería de Consulta como “*el trabajo intelectual que pone la tecnología al servicio de la sociedad*”. Esta definición recuerda algo esencial: el producto del consultor no consiste simplemente en elaborar planos, memorias, metrados o expedientes. Estos documentos son la expresión material de un trabajo intelectual previo.



La verdadera labor del consultor consiste en conocer, investigar, diagnosticar, crear, comparar alternativas y concebir la solución más adecuada para cada problema particular. No existe, por tanto, una ingeniería de consulta “prehecha”.

LA ILUSIÓN DE LA INGENIERÍA PREHECHA

Hoy se ha extendido la idea de que un proyecto puede desarrollarse recurriendo a expedientes existentes, diseños anteriores, formatos predeterminados o soluciones encontradas en algún repositorio para luego adaptarlas al nuevo caso. Esos antecedentes pueden ser útiles, pero confundirlos con la ingeniería misma supone desconocer la naturaleza de esta profesión.

Cada proyecto tiene condiciones particulares: topografía, geología, suelos, hidrología, tránsito, materiales, ambiente, interferencias, costos, riesgos, plazos y necesidades del operador. La solución adecuada no solo debe resolver el problema técnicamente; debe ser además construible, económicamente razonable, viable, durable y mantenible. Allí se encuentra precisamente el ingenio de la ingeniería.

Una analogía sencilla puede encontrarse en la medicina. Una persona con dolor de cabeza podría consultar un texto o buscar sus síntomas y encontrar una lista de medicamentos. Sin embargo, ello no reemplaza la labor de un médico. El mismo síntoma puede tener causas distintas. Corresponde al profesional examinar al paciente, identificar la causa y establecer el tratamiento adecuado.

En la ingeniería ocurre lo mismo. Las normas, manuales, programas, modelos, procedimientos y expedientes anteriores son herramientas. **No reemplazan al ingeniero.**

♦ PILARES DE VALOR EPCM EN INGENIERÍA DE CONSULTA

- **Diagnóstico Preciso:** Análisis integral de condiciones geológicas, topográficas e hídricas únicas por proyecto.
- **Soluciones A Medida:** Diseño original optimizado para garantizar construibilidad y rentabilidad económica.
- **Liderazgo Técnico:** Gestión de proyectos dirigida por especialistas en Ingeniería Civil con amplia autoridad conceptual.

EPCM · INGENIERÍA & GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURA

Ing. César Zevallos

LIDERAZGO TÉCNICO Y EL RETORNO AL PROPÓSITO

Esto adquiere especial importancia en la infraestructura pública. Si la infraestructura pertenece al ámbito de la ingeniería civil, es la Ingeniería Civil y sus especialidades la que tiene la responsabilidad de concebirla, diseñarla y conducir técnicamente su desarrollo. Y si posee esa responsabilidad, **debe contar también con la autoridad necesaria para ejercerla.**

La Ingeniería Civil constituye, en este campo, el motor generador para el logro de la obra. Las demás profesiones cumplen funciones necesarias, pero deben actuar como apoyo al propósito fundamental. El problema es que, en el Perú, con demasiada frecuencia se ha invertido ese orden.



Las leyes de contratación, procedimientos administrativos y términos de referencia han adquirido tal protagonismo que la ingeniería termina intentando acomodarse a ellos. Dejamos de preguntarnos cuál es la mejor solución para preguntarnos qué solución se ajusta al procedimiento previamente establecido.

En ese momento, la herramienta comienza a gobernar al propósito. **La metodología reemplaza al criterio; el procedimiento, al diagnóstico; el formato, al razonamiento.** Es allí donde hemos puesto la carreta delante de los caballos.

Recuperar la capacidad del Estado peruano requiere devolver a los profesionales la capacidad efectiva de concebir y conducir las obras. Porque ninguna buena infraestructura nace simplemente de un expediente o norma. Antes que todo ello debe existir conocimiento, experiencia, criterio y capacidad creadora. **Debe existir ingeniería.**

CULTURA DE ENOLOGÍA & EXPERIENCIA SENSORIAL

AFINAMIENTO DEL VINO: LA ELEGANCIA DEL TIEMPO

Cómo la interacción entre tiempo, oxígeno y recipientes esculpe los más grandes vinos del mundo.

GIOVANNI RAMÍREZ

PERFIL DE LÍDER

DiVino Club · Sommelier por la Worldwide Sommelier Association



Escanea y escucha
el podcast del artículo.



Cuando hablamos de vino, solemos pensar en la uva, el lugar donde fue cultivada o la forma en que fue trabajada para elaborar el vino. Sin embargo, existe una etapa menos conocida que puede tener una gran influencia en el resultado final: **el afinamiento**.

Después de la fermentación, el vino todavía está en evolución. Sus aromas, ácidos, taninos y otros componentes continúan interactuando y transformándose. Durante este período, el vino puede ganar armonía, suavizar su textura y desarrollar nuevos aromas. Hay un detalle fundamental: **el recipiente donde permanece también influye en su evolución**.

UN VINO QUE SIGUE CAMBIANDO

El afinamiento es el período durante el cual el vino permanece en un determinado recipiente antes de ser embotellado. No se trata simplemente de "guardar" el vino. Es una etapa en la que el tiempo y el recipiente trabajan juntos. El objetivo es conseguir que los distintos componentes del vino alcancen un mejor equilibrio.

«El afinamiento no es simplemente guardar el vino. Es una etapa transformadora donde el tiempo y el recipiente trabajan juntos para alcanzar el equilibrio.»

Un vino que inmediatamente después de la fermentación puede parecer áspero, intenso o poco integrado puede adquirir mayor suavidad y complejidad con el tiempo. Sin embargo, más tiempo no significa necesariamente un vino mejor. Cada vino tiene su propio ritmo y necesita un período de afinamiento adecuado a sus características y al estilo que se quiere conseguir.

FACTORES CLAVE DEL AFINAMIENTO

-  **Microoxigenación:** Intercambio sutil que suaviza la estructura.
-  **Tiempo Justo:** Respeto por el ritmo único de cada variedad.
-  **Material Neutro vs. Aportante:** Control exacto de aromas y texturas.

¿POR QUÉ IMPORTA EL RECIPIENTE?

Durante mucho tiempo, la madera fue prácticamente sinónimo de crianza. Las barricas y toneles siguen siendo importantes, pero actualmente los productores cuentan con muchas otras alternativas.

El acero inoxidable es un material prácticamente neutro. No aporta aromas al vino y permite conservar su frescura y sus características frutales. Por eso es habitual en vinos jóvenes y en aquellos en los que se busca expresar con claridad la variedad de uva y su origen.



La **madera (roble)**, en cambio, tiene un comportamiento diferente. Permite un intercambio muy lento de oxígeno con el vino y, dependiendo de su tipo y características, puede aportar aromas de vainilla, especias, cacao o tostado. Un buen vino no debería saber simplemente a madera. La barrica es una herramienta que debe contribuir al equilibrio del vino, no ocultar sus características.

El cemento también ha recuperado protagonismo. Los tradicionales depósitos de cemento conviven hoy con recipientes modernos, algunos de ellos con forma ovalada o de huevo. Son materiales que permiten una evolución diferente a la del acero y que no aportan los sabores propios de la madera.

La **cerámica** es otra alternativa cada vez más utilizada. Las ánforas y otros recipientes cerámicos recuperan una tradición muy antigua y permiten que el vino evolucione de una manera particular, sin aportar los aromas característicos de la madera.

Incluso **el vidrio** puede utilizarse para el afinamiento. Al ser un material muy poco reactivo, permite conservar con bastante fidelidad las características del vino.

LA IMPORTANCIA DEL OXÍGENO

Uno de los aspectos más interesantes del afinamiento es la relación entre el vino y el oxígeno. Aunque normalmente pensamos que el oxígeno es enemigo del vino, una cantidad muy pequeña y controlada puede ser beneficiosa durante su evolución. En la madera, por ejemplo, se produce un intercambio muy lento que puede favorecer la integración y suavizar determinados taninos.

«El vino no se hace solamente con uvas. Se construye con tiempo, paciencia y decisiones donde el recipiente se convierte en parte de su historia.»

La cantidad de oxígeno que recibe el vino depende, entre otros factores, del material, del tamaño y de la forma del recipiente. Por eso, una barrica pequeña no produce exactamente el mismo efecto que un gran tonel. En una barrica hay proporcionalmente más superficie de madera en contacto con el vino, mientras que un tonel grande permite una evolución generalmente más pausada y menos marcada por los aromas de madera.

CUANDO LA FORMA TAMBIÉN IMPORTA

En los últimos años han ganado popularidad los recipientes con formas poco convencionales: huevos, esferas, ánforas y depósitos ovalados. Más allá de su apariencia, la forma puede influir en el comportamiento del vino. En determinados recipientes, se generan movimientos naturales en su interior que mantienen las partículas del vino en suspensión durante más tiempo. Esto puede contribuir a una sensación diferente de volumen y textura.

DIVINO CLUB · EXPERIENCIAS ENOLÓGICAS DE ALTO NIVEL

Giovanni Ramírez
Sommelier por la Worldwide Sommelier Association
Capítulo Empresarial Terrazas · CET
Promover la cultura del vino y el disfrute consciente con criterio técnico.

Los famosos depósitos en forma de huevo son un buen ejemplo. Su diseño favorece un movimiento suave y continuo del líquido, aunque no debemos pensar que la forma, por sí sola, garantiza un mejor vino. Como ocurre con cualquier herramienta, todo depende de cómo se utilice.



EL TIEMPO TIENE LA ÚLTIMA PALABRA

El afinamiento tampoco consiste en dejar el vino durante años en un recipiente. Algunos vinos están diseñados para permanecer pocos meses en contacto con el recipiente. Otros necesitan períodos más largos. Durante ese tiempo, el enólogo controla regularmente su evolución y decide cuándo ha alcanzado el punto adecuado para ser embotellado.

Es, en cierto modo, una cuestión de paciencia y oportunidad. El vino necesita tiempo para evolucionar, pero también llega un momento en el que hay que detener el proceso. Y la historia continúa en la botella. Una vez embotellado, el vino entra en una nueva etapa de evolución, en la que sus aromas y componentes continúan integrándose lentamente.

EL RECIPIENTE TAMBIÉN FORMA PARTE DEL VINO

Cuando abrimos una botella, rara vez pensamos en todo lo que ocurrió antes de que el vino llegara hasta nuestra copa. Detrás de sus aromas, su textura y su equilibrio están la uva, el viñedo, la fermentación y, también, las decisiones tomadas durante el afinamiento. Acero, madera, cemento, cerámica o vidrio: cada recipiente ofrece condiciones diferentes y puede contribuir de manera distinta a la evolución del vino.

Por eso, la próxima vez que disfrutemos una copa, podemos hacernos una pregunta diferente: no solamente de qué uva está hecho, sino dónde y cómo pasó su tiempo antes de llegar hasta nosotros. Porque el vino no se hace solamente con uvas. También se construye con tiempo, paciencia y decisiones. Y durante ese proceso, el recipiente deja de ser un simple lugar donde guardar el vino para convertirse en parte de su historia.

DERECHO INMOBILIARIO & GESTIÓN DE RIESGOS

LA PROPIEDAD QUE PARECE PERFECTA

“Una buena operación inmobiliaria no empieza cuando aparece el comprador. Empieza mucho antes: cuando la propiedad está realmente preparada para venderse.”

ERNESTO CUBILLAS TOMASSINI

PERFIL DE LÍDER

HCT Abogados · Abogado Especialista en Identificación de Riesgos Inmobiliarios y Estudios de Títulos



Escanea y escucha
el podcast del artículo.



Hay una escena que se repite con más frecuencia de la que muchos propietarios imaginan. Una familia decide vender una propiedad que ha tenido durante décadas. La partida registral existe, los propietarios están inscritos, los impuestos se han pagado y la casa lleva años siendo utilizada sin ningún inconveniente. Todo parece indicar que la propiedad está lista para venderse.

Entonces aparece un comprador, se negocia el precio, se firma una oferta y se programa la escritura pública. Es precisamente en ese momento cuando surge una observación que puede parecer pequeña: **un DNI que nunca fue actualizado en Registros Públicos**; una diferencia en el área o la dirección entre SUNARP y la municipalidad; una construcción que no fue declarada completamente; un heredero que no fue incorporado en la sucesión; una carga pendiente de levantamiento; una antigua partida matriz cuya información nunca fue revisada; una hipoteca o deuda de hace décadas; o incluso esos “aires” que durante años una familia consideró propios, pero que nunca fueron independizados ni cuentan con un derecho inscrito a favor de quien afirma ser su propietario. Son los pequeños detalles que pueden detener una gran operación.

«Tener una propiedad inscrita no es necesariamente lo mismo que tenerla lista para transferir. Lo que no representó un problema durante años puede detener la venta de un día para otro.»

Lo que durante años no representó ningún inconveniente puede convertirse, de pronto, en un obstáculo al momento de vender. Es entonces cuando muchos descubren que tener una propiedad inscrita no es necesariamente lo mismo que tenerla lista para transferir. No toda diferencia implica un problema jurídico, pero toda diferencia merece una explicación: puede tratarse de una simple variación de nomenclatura, una inconsistencia documental, una actualización pendiente o una situación que requiera un saneamiento más complejo.

Esta revisión adquiere especial importancia porque en el Perú aún no existe un registro único e integral de relaciones familiares que permita identificar automáticamente a todas las personas con

ALGUNOS EJEMPLOS FRECUENTES

Otro caso frecuente es el de una construcción que existe y viene siendo utilizada desde hace años, pero cuyos metrajes no se encuentran total o correctamente reflejados en los registros correspondientes. Esta situación no necesariamente impide la venta, pero sí requiere ser evaluada.



Una declaratoria de fábrica inexistente o incompleta puede afectar la tasación y el financiamiento, pues las áreas que no se encuentren debidamente sustentadas podrían no ser consideradas plenamente en la valorización del inmueble. Así, una contingencia documental puede terminar convirtiéndose en un problema económico que afecte el valor o las condiciones de venta de la propiedad.

También son frecuentes las contingencias sucesorias, especialmente cuando la partida registral no cuenta toda la historia familiar. No basta con verificar quién figura inscrito como heredero; es necesario determinar, cuando corresponda, si todos los llamados a heredar fueron debidamente considerados, mediante la revisión de partidas de nacimiento, matrimonio y defunción, testamentos y otros antecedentes relevantes.

SERVICIOS ESTRATÉGICOS HCT ABOGADOS

-  **Estudio de Títulos Integral:** Reconstrucción del historial dominial.
-  **Saneamiento Documental:** Solución de discrepancias SUNARP-Municipales.
-  **Auditoría de Contingencias:** Regularización sucesoria y de cargas.

Un buen estudio de títulos debe convertirse en una verdadera radiografía jurídica del inmueble: identificar los riesgos, detectar aquello que podría convertirse en un problema, analizar su

posibles derechos sucesorios. Por ello, la partida registral muestra quién está inscrito, pero el estudio de títulos debe verificar si esa inscripción refleja correctamente la realidad familiar y jurídica que le dio origen.

SIEMPRE HAY UNA HISTORIA QUE REVISAR

Un inmueble no comienza jurídicamente el día en que aparece su actual propietario en una partida. Siempre existe una historia detrás: fue comprado, heredado, donado, independizado, acumulado, subdividido o transferido. Por eso, un estudio de títulos serio no debería limitarse a verificar quién figura hoy como propietario, sino reconstruir, cuando corresponda, cómo se originó y cómo fue transmitiéndose el derecho hasta su actual titular.

«En una operación inmobiliaria, el verdadero problema casi nunca es lo que está a la vista, sino aquello que nadie auditó antes de sentarse a negociar.»

La pregunta es simple, pero fundamental: ¿cómo adquirió la propiedad, qué documentos sustentan esa adquisición y existe algo en esa historia que pueda afectar la transferencia actual? Revisar esa historia permite identificar riesgos antes de que se conviertan en contingencias.

DEL ESTUDIO DE TÍTULOS A LA RADIOGRAFÍA INMOBILIARIA

Un estudio de títulos no solo examina el presente: revisa el pasado para determinar si el presente es realmente seguro. Por eso, una de las mejores decisiones que puede tomar un propietario es revisar la situación jurídica de su inmueble antes incluso de pensar en ponerlo en venta. Si existe una contingencia, es preferible conocerla cuando todavía hay tiempo para corregirla o sanearla.

impacto y, cuando sea posible, encontrar una solución antes de que la contingencia afecte una futura operación. La mejor oportunidad para resolver un problema no es cuando el comprador ya lo descubrió, sino antes de que aparezca en la mesa de negociación.



Un propietario informado puede actualizar, corregir, regularizar o sanear antes de negociar, llegando al mercado con una propiedad mejor preparada; pero esta revisión también es fundamental para quien compra: puede marcar la diferencia entre adquirir con seguridad o descubrir, después de entregar el dinero, una contingencia que pudo identificarse a tiempo. Porque en una operación inmobiliaria, muchas veces, el verdadero problema no es lo que se ve, sino aquello que nadie revisó antes.

HCT ABOGADOS · SOLUCIÓN DE CONTINGENCIAS & CIERRE OPERATIVO

Ernesto Cubillas Tomassini
Identificación de Riesgos y Estudios de Títulos
ecubillas@hctabogados.com | Telf. 998 339 274

SECCIÓN: COMERCIO EXTERIOR & LEGAL

CINCO ASPECTOS CLAVE DE LA IMPORTACIÓN QUE TODA EMPRESA DEBE CONSIDERAR

Cómo prevenir contingencias, reducir costos y fortalecer la competitividad en el comercio exterior.

PERFIL DE LÍDER

Carlos Ramírez

Especialista en Comercio Exterior y Gestión Aduanera ·
Capítulo Empresarial Terrazas



Escanea y escucha
el podcast del artículo.



Sumilla: En un contexto de creciente fiscalización, transformación digital y mayores exigencias en las cadenas globales de suministro, la gestión aduanera se ha convertido en un factor estratégico para la competitividad de las empresas.

01. LA DAM: MUCHO MÁS QUE UN TRÁMITE ADUANERO

La **Declaración Aduanera de Mercancías (DAM)** constituye el eje central de toda importación. Una declaración correctamente elaborada contribuye a un despacho más fluido y reduce significativamente el riesgo de observaciones, fiscalizaciones tributarias o sanciones posteriores por parte de la autoridad aduanera.



PROCESOS
LOGÍSTICOS
AUTOMATIZADOS



02. LA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA: LA LLAVE QUE ABRE O CIERRA OPORTUNIDADES

La **partida arancelaria** determina tributos, restricciones, beneficios arancelarios y requisitos regulatorios. Una clasificación adecuada brinda **predictibilidad a los costos** y evita contingencias futuras, sobre costos operativos e inmovilización de carga en aduanas.

03. EL VALOR EN ADUANA: DONDE SUELEN CONCENTRARSE LOS MAYORES RIESGOS

La determinación del valor en aduana exige analizar cuidadosamente todos los elementos económicos de la transacción, especialmente en **mercancías complejas** y **proyectos industriales**. Los ajustes de valor no previstos pueden afectar severamente los márgenes proyectados.



04. MERCANCÍAS RESTRINGIDAS: LA IMPORTANCIA DE ANTICIPARSE

Numerosas mercancías requieren permisos, certificaciones o registros emitidos por entidades especializadas antes de su ingreso al país. **La planificación anticipada** evita demoras costosas, almacenamiento extemporáneo y penalizaciones comerciales.

05. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES: RESPALDO, TRAZABILIDAD Y CONTROL

Las transferencias bancarias, cartas de crédito, cobranzas documentarias y otras modalidades de pago cumplen una función esencial para acreditar la realidad de la operación comercial. Desde la perspectiva aduanera y tributaria, la **trazabilidad financiera** fortalece el sustento documental y la seguridad jurídica de las importaciones.

CONCLUSIÓN ESTRATÉGICA

Las empresas que gestionan adecuadamente estos cinco aspectos no solo reducen riesgos y previenen contingencias, sino que **fortalecen su cumplimiento regulatorio y optimizan significativamente su competitividad** en los mercados nacionales e internacionales.

CET | LA REVISTA

CAPÍTULO EMPRESARIAL TERRAZAS



CLUB TERRAZAS
— MIRAFLORES —

LA REVISTA DE NUESTRA COMUNIDAD EMPRESARIAL

¿SABÍAS QUÉ PASA LOS MIÉRCOLES EN ESTE SALÓN?

Socios que se conocen, conectan y descubren nuevas oportunidades.



COMUNIDAD

El CET sale al encuentro de nuevas conexiones.



DEPORTE

Christina Hohagen, campeona sudamericana de frontón.



IDEAS

Tres nuevas miradas de nuestros profesionales sobre temas de actualidad.



CLUB

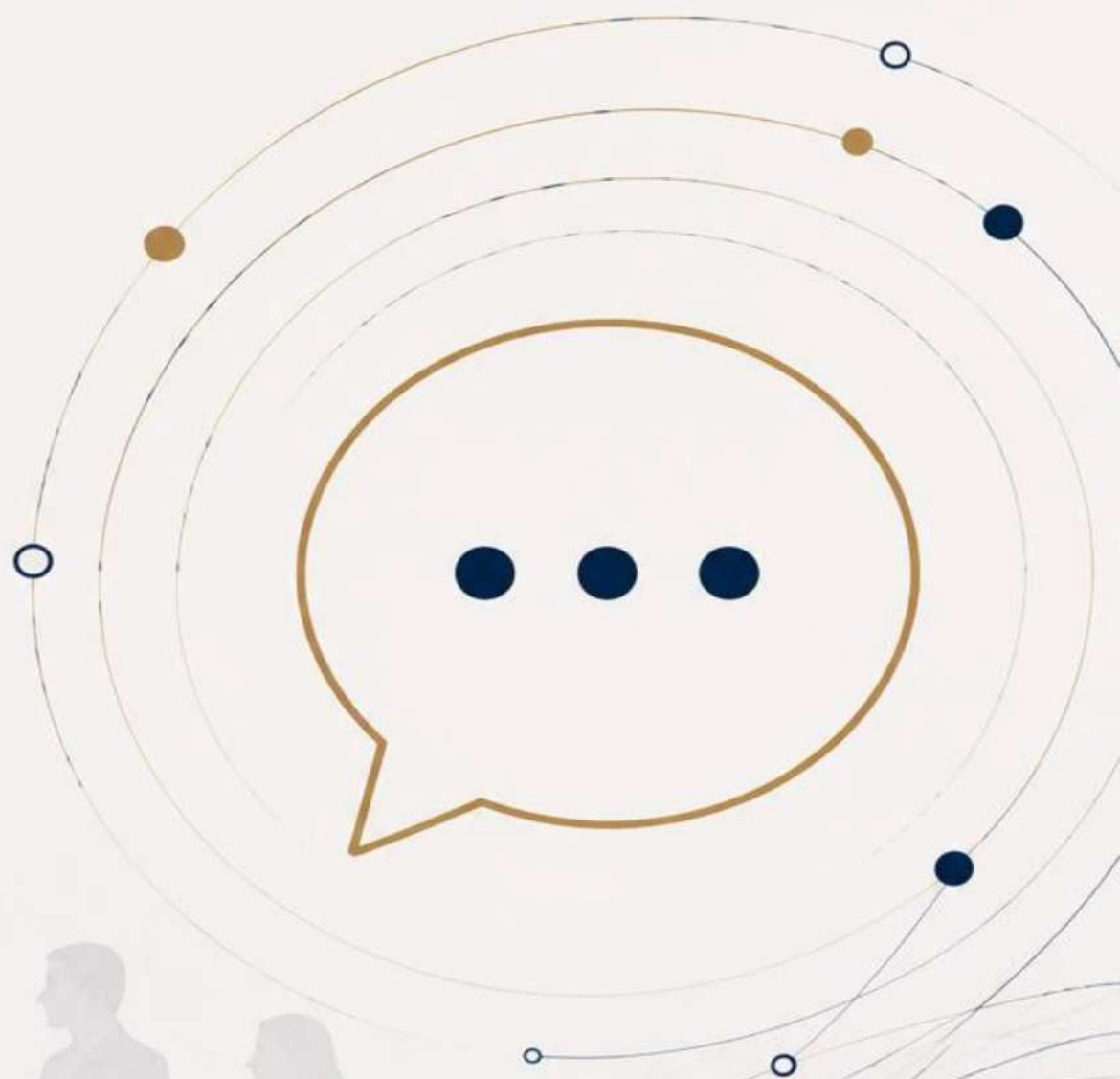
Imágenes del Festival de Chaclacayo: un día inolvidable.

MÁS QUE CONTACTOS, CONSTRUIMOS CONFIANZA.
MÁS QUE NEGOCIOS, CONSTRUIMOS FUTURO.

ENTREVISTA A INTEGRANTES DEL CET

● Revista CET ● Agosto 2026

*Historias que inspiran,
experiencias que enriquecen,
visión que impulsa.*



SECCIÓN: INFRAESTRUCTURA & SERVICIOS A LA CONSTRUCCIÓN

Solidez Operativa y Confianza Financiera: La Ingeniería del Suelo Empresarial

Entrevista exclusiva con José Antonio Paniagua, Gerente General de TERRAXION y Secretario del Capítulo Empresarial Terrazas, sobre movimiento de tierras, 25 años de trayectoria y sinergias comerciales sostenibles.

José Antonio Paniagua

PERFIL DE LÍDER

Gerente General de TERRAXION y Secretario del Capítulo Empresarial Terrazas. Líder empresarial con más de 25 años de trayectoria especializada en ingeniería de suelos, plataformas industriales y movimiento de tierras con maquinaria pesada de línea amarilla.



Movimiento de Tierras

Preparación masiva de terrenos, excavaciones y nivelación técnica con flota propia de línea amarilla.



Plataformas Industriales

Habilitación de patios de maniobras y cimentaciones para plantas industriales e infraestructura clave.



Garantía TERRAXION

25 años de cumplimiento estricto, solidez técnica y retención del 100% de clientes por recomendación.



PRESENTADOR ¿Qué motivaciones y necesidad estratégica impulsaron su integración al Capítulo Empresarial Terrazas?

José Antonio Paniagua: Históricamente, en TERRAXION hemos crecido de forma orgánica por recomendación de clientes satisfechos. Sin embargo, el contexto actual exige una gestión comercial estructurada e intensiva. El Capítulo Empresarial Terrazas resuelve precisamente esa brecha: nos brinda una plataforma seria para seleccionar proactivamente clientes estratégicos con el perfil adecuado, garantizando solidez financiera y alineamiento operativo.

PRESENTADOR Mirando al futuro del Capítulo Empresarial Terrazas, ¿qué valor diferencial o impacto estratégico visualiza?

José Antonio Paniagua: El valor diferencial radica en el filtro de confianza que otorga el Club Terrazas. Las reuniones presenciales fomentan un clima de camaradería y amistad genuina. Esta cercanía transforma las relaciones de negocios en alianzas duraderas: no se trata de una simple prospección fría, sino del respaldo ético entre pares que comparten valores comunes.

"En TERRAXION no buscamos acumular clientes de forma desmedida, sino asegurar que cada proyecto ejecutado sea una credencial impecable de solidez y recomendación futura."

PRESENTADOR Todo ecosistema crece por los aportes de sus miembros. ¿Cuál es el valor principal que aportan a la red?

José Antonio Paniagua: Ponemos a disposición del capítulo una sólida red de contactos construida durante décadas en instituciones académicas, el ámbito universitario y en disciplinas deportivas de alto rendimiento como el frontón. Asimismo, aportamos 25 años de experiencia técnica comprobada en el sector de la construcción e infraestructura.

PRESENTADOR ¿Qué alianzas y sinergias operativas se han gestado dentro del Capítulo Terrazas?

José Antonio Paniagua: Nos conectamos con consultores de obras, especialistas en supervisión e ingenieros de edificación. Por ejemplo, junto a miembros como Emilio Mártil, articulamos alianzas para acceder de forma conjunta a las altas esferas de decisión de empresas industriales, uniendo nuestras capacidades de habilitación de suelos con sus servicios complementarios.

PLANTA
INDUSTRIAL
HUACHIPA



PRESENTADOR Cuéntenos sobre TERRAXION y la propuesta de valor que resuelven en el mercado.

José Antonio Paniagua: TERRAXION es una empresa con 25 años en el mercado peruano dedicada al movimiento de tierras masivo y acondicionamiento de plataformas industriales con maquinaria de línea amarilla. Nuestro compromiso es rotundo: asumimos únicamente los proyectos que podemos cumplir con excelencia. Este enfoque sostenible garantiza una reputación técnica intachable.

PRESENTADOR De la extensa trayectoria de TERRAXION, ¿cuál es el orgullo operativo que desea destacar?

José Antonio Paniagua: Destaco la ejecución integral del movimiento de tierras para la fábrica MiMascota en Huachipa. Logramos una preparación de suelos impecable bajo exigentes parámetros de ingeniería. Nuestro mayor orgullo es que cada cliente atendido busca sistemáticamente volver a contratar a TERRAXION y nos recomienda sin reservas.

PRESENTADOR ¿Qué filtro comercial y criterio financiero aplican para asegurar la sostenibilidad del negocio?

José Antonio Paniagua: Filtramos rigurosamente la salud financiera y la reputación crediticia de las empresas antes de entablar un contrato. Al colaborar con miembros del Capítulo Terrazas, validamos que las contrapartes mantengan políticas de pago justas, asegurando un flujo de caja saludable y certidumbre operativa.

PRESENTADOR Como Secretario del Capítulo Empresarial, ¿qué reflexiones finales comparte con sus colegas?

José Antonio Paniagua: Los invito a cultivar la confianza mutua, mantener las puertas abiertas a nuevas alianzas y construir sobre valores éticos. El Capítulo Empresarial Terrazas es el vehículo idóneo para transformar relaciones interpersonales en oportunidades de negocio de gran escala y beneficio colectivo.

PERFIL CORPORATIVO & CONTACTO ESTRATÉGICO

TERRAXION S.A.C. — José Antonio Paniagua (Gerente General)

Especialistas en Movimiento de Tierras Masivo, Plataformas Industriales y Equipamiento de Línea Amarilla.

Capítulo Empresarial Terrazas · Red de Infraestructura & Servicios | Correo: contacto@capituloempresarialterrazas.pe

SECCIÓN: LEGAL & ESTRATEGIA FIDEICOMISARIA

Seguridad Jurídica y Sinergia Estratégica: El Motor del Desarrollo Empresarial

Entrevista exclusiva con Jorge Pedreschi sobre la estructuración de fideicomisos, cartas fianza y la consolidación del ecosistema del Capítulo Empresarial Terrazas.

Jorge Pedreschi

PERFIL DE LÍDER

Abogado boutique especialista con casi 30 años de impecable trayectoria. Experto en regulación de proyectos de infraestructura pública y privada, financiamiento de obras, cartas fianza y fideicomisos de flujo para garantizar ejecuciones de alto impacto.



Derecho Boutique

Asesoría altamente especializada con enfoque dinámico para empresas constructoras e infraestructura.



Fideicomisos & Fianzas

Estructuración técnica de fideicomisos de flujo y cartas fianza para blindaje operativo de obras.



Sinergia Intersectorial

Alianzas estratégicas consolidadas con líderes en ingeniería, supervisión y fondos de inversión.

INFRAESTRUCTURA
PÚBLICA Y PRIVADA
EN DESARROLLO



PRESENTADOR ¿Qué motivaciones y visión fundamentaron su integración al Capítulo Empresarial Terrazas?

Jorge Pedreschi: El nivel profesional y el compromiso demostrado por cada uno de los asociados del club durante los últimos 18 meses han sido determinantes. En la práctica, este ecosistema ha probado ser un grupo altamente responsable y serio en la ejecución de sus actividades. Mi decisión es de respaldo pleno para impulsar este proyecto colectivo y proyectar nuestro crecimiento hacia el futuro.

PRESENTADOR Mirando al futuro del Capítulo Empresarial, ¿qué valor diferencial visualiza en esta comunidad?

Jorge Pedreschi: Dada la actual coyuntura económica y empresarial, nos espera un crecimiento sostenido. Al consolidarnos como grupo dentro de la institución, podemos convertirnos en un actor clave con una capacidad enorme para aportar al club y a la sociedad.

"Las ideas más audaces e innovadoras encuentran en el Capítulo Empresarial Terrazas el rigor técnico y el capital humano necesario para convertirse en realidades de alto impacto."

PRESENTADOR Con casi tres décadas de ejercicio profesional, ¿cuál es el valor principal que aporta a esta red empresarial?

Jorge Pedreschi: Tras casi 30 años de trayectoria legal especializada, apporto una sólida base de experiencia y referencias técnico-jurídicas. La diversidad del ejercicio legal nos otorga un dominio multidisciplinario indispensable para estructurar soluciones seguras en favor de las actividades de los miembros del grupo.

PRESENTADOR ¿Qué tipo de sinergias operativas y alianzas estratégicas ha logrado construir dentro del capítulo?

Jorge Pedreschi: Mantenemos colaboraciones directas con miembros clave: en ingeniería trabajamos con César Ceballos (EPCM) para la supervisión técnica de fideicomisos; con William Caicedo articulamos el desarrollo de proyectos complejos, y con Cristian Hohagen del Grupo CORIL coordinamos esquemas fideicomisarios con Corphyth. Estas alianzas multiplican el valor técnico del capítulo.

*INTEGRACIÓN
DEL DEPORTE
CON EL
TRABAJO*



PRESENTADOR En el ámbito operativo, ¿cuál es el enfoque principal de su firma boutique?

Jorge Pedreschi: Nos enfocamos en el sector constructor público y privado, integrando la regulación legal con herramientas de financiamiento. Facilitamos cartas fianza y fideicomisos de flujo que garantizan tanto el fiel cumplimiento como el manejo transparente de adelantos y la ejecución ordenada de obras.

PRESENTADOR Al revisar su trayectoria, ¿qué hito personal y profesional destacaría ante la cámara?

Jorge Pedreschi: En lo personal, fui subcampeón sudamericano de béisbol con Laureles Deportivos a los 11 años, una faceta competitiva que moldeó mi disciplina. En lo profesional, la mayor satisfacción es haber resuelto proyectos de alta complejidad técnico-jurídica, consolidando relaciones de confianza duraderas con nuestros clientes.

PRESENTADOR ¿Qué mensaje reflexivo finales le transmite a los empresarios y miembros del Capítulo?

Jorge Pedreschi: Invito a mis colegas a tener apertura total para aportar ideas disruptivas o ambiciosas. En el Capítulo Empresarial Terrazas contamos con el talento multidisciplinario suficiente para moldear, viabilizar y convertir cualquier aspiración en un proyecto tangible y altamente rentable.

PERFIL JURÍDICO & CONTACTO ESTRATÉGICO

Estudio Legal Boutique Jorge Pedreschi — Especialistas en Fideicomisos de Flujo, Cartas Fianza y Regulación de Infraestructura.
Capítulo Empresarial Terrazas · Red de Alianzas e Infraestructura | Correo: contacto@capituloempresarialterrazas.pe

Giomar Giraldo: Tecnología de Alta Precisión en Seguridad Integral y Eficiencia Energética para Edificaciones

En un mercado donde la continuidad operativa y la seguridad son críticas, Giomar Giraldo transforma edificaciones complejas —como la Clínica San Felipe— mediante automatización electromecánica de vanguardia, control de riesgos y optimización de recursos dentro del Capítulo Empresarial Terrazas.

PERFIL DE LÍDER

Giomar Giraldo

Experto en Seguridad Integral, Automatización y Eficiencia Energética para Edificaciones



En el dinámico sector de la construcción e infraestructura, la seguridad electrónica y la eficiencia operativa han dejado de ser simples opciones para convertirse en pilares estratégicos indiscutibles. En esta entrega de **Perfil de Líder**, conversamos con **Giomar Giraldo**, especialista en seguridad integral y automatización de edificaciones, quien nos comparte cómo sus soluciones tecnológicas protegen vidas, salvan inversiones y optimizan el consumo energético en infraestructuras de alta complejidad.

Monitoreo
Sofisticado
Seguridad de
Edificios
Modernos



Seguridad Integral y Automatización: Valor Estratégico en la Edificación

La seguridad electrónica abarca un espectro crítico que va desde controles de acceso rigurosos y videovigilancia avanzada hasta sistemas de detección y extinción de incendios. Sin embargo, el valor diferencial de la propuesta de Giraldo va más allá de la protección perimetral: se enfoca en hacer inteligentes y eficientes los sistemas electromecánicos del inmueble.

"Un edificio demanda una inversión colosal en recursos electromecánicos que consumen energía y gestión mes a mes. Nuestra labor es automatizar estos sistemas para que funcionen exactamente según la necesidad real del inmueble, reduciendo drásticamente el consumo energético, la carga operativa y el margen de error humano," explica Giraldo.

"La automatización predictiva en edificios críticos no solo reduce costos operativos; previene colapsos en sistemas vitales donde el margen de error es absolutamente cero."

Caso de Éxito: Garantizando Continuidad Crítica en la Clínica San Felipe

Uno de los hitos operativos más destacados de su trayectoria es la automatización integral de los sistemas en la **Clínica San Felipe**. En un entorno hospitalario, la estabilidad climática en salas de operaciones no es un lujo, sino un requisito médico fundamental.

Giraldo detalla la magnitud del desafío: *"En una clínica, el sistema de aire acondicionado es vital. Nuestros sistemas de automatización analizan el comportamiento continuo de los equipos en tiempo real. Si detectamos una desviación frente a los parámetros del fabricante, alertamos al administrador antes de que ocurra una falla crítica, permitiendo tomar decisiones preventivas en lugar de reaccionar ante una emergencia, especialmente en temporadas de calor extremo."*



Propuesta de Valor & Soluciones Especializadas

Las soluciones desarrolladas cubren el ciclo de vida completo de la infraestructura técnica:

- **Seguridad Electrónica Integral:** Ingeniería, suministro e instalación de CCTV, control de accesos y sistemas contra incendios.
- **Automatización Edilicia (BMS):** Gestión inteligente de cargas eléctricas, iluminación y climatización de alta precisión.
- **Mantenimiento Predictivo y Eficiencia Energética:** Diagnóstico continuo para maximizar la vida útil de equipos y reducir costos de facturación eléctrica.

Sinergias y Conexiones Estratégicas en el CET

Dentro del **Capítulo Empresarial Terrazas (CET)**, Giomar Giraldo destaca la transversalidad de la red empresarial, buscando alianzas clave con desarrolladores inmobiliarios, empresas constructoras, administradores de activos y gerentes de infraestructura.

"El Capítulo Empresarial Terrazas es una plataforma extraordinaria de aprendizaje mutuo y sinergia. Invito a los empresarios a integrarse: aquí conectamos con especialistas de finanzas, seguros y tecnología para construir valor colaborativo de alto nivel," concluye.

DATOS DE CONTACTO Y CONEXIÓN

Representante: Giomar Giraldo — Especialista en Seguridad Integral & BMS

Empresa: Soluciones de Seguridad Integral & Automatización de Edificaciones

Redes / Contacto: Miembro Activo CET | Sección: Infraestructura

CET BUSINESS REVIEW · EDICIÓN ESPECIAL

Giovanni Ramírez: El Arte de Crear Negocios a Través del Vino y las Habilidades Blandas

En un entorno empresarial dinámico, Divino Club reinterpreta la cultura enológica como un vehículo estratégico para potenciar habilidades blandas, liderazgo y camaradería corporativa dentro del Capítulo Empresarial Terrazas.

PERFIL DE LÍDER

Giovanni Ramírez

Fundador & Director Ejecutivo de Divino Club



En el dinámico ecosistema del **Capítulo Empresarial Terrazas (CET)**, los negocios trascienden las estructuras tradicionales para cimentarse en la confianza, el aprendizaje mutuo y las experiencias compartidas. En esta entrega especial de *Perfil de Líder*, conversamos con **Giovanni Ramírez**, fundador de **Divino Club**, quien nos revela cómo la cultura del vino se convierte en un catalizador clave para fortalecer equipos directivos, desarrollar competencias blandas e impulsar alianzas de alto valor.



Una Decisión Basada en la Confianza y la Sinergia

La integración al Capítulo Empresarial Terrazas responde a una visión muy clara: construir relaciones genuinas en un espacio que combina lo social, lo deportivo y lo empresarial. Según Ramírez, el mayor valor diferencial del CET reside precisamente en la posibilidad de consolidar alianzas con personas con quienes se comparte no solo una visión de negocios, sino también un sentido de pertenencia y camaradería.

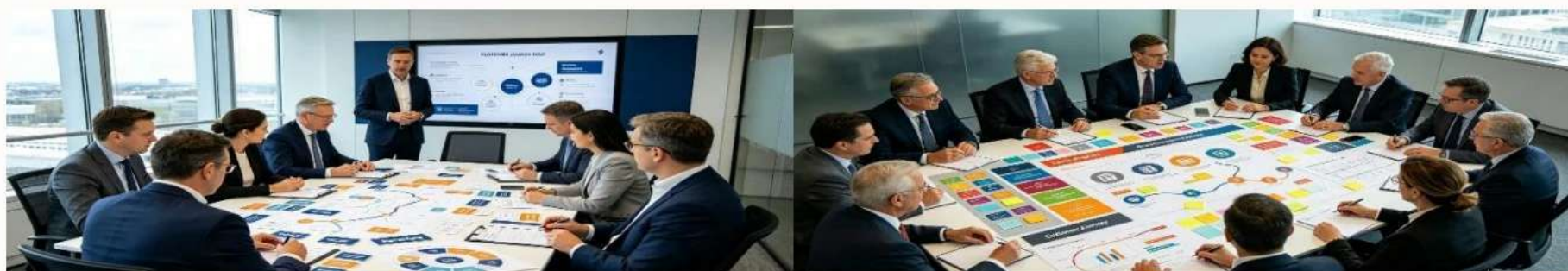
"El valor estratégico fundamental es poder realizar negocios con personas de confianza con las que compartes cotidianamente," destaca. En este ecosistema, cada especialista aporta su red de contactos y su *know-how* técnico para dinamizar el crecimiento colectivo.

"El vino es una bebida viva que evoluciona con el tiempo; del mismo modo, las relaciones de negocios prosperan cuando se cultivan en entornos de confianza y aprendizaje continuo."

Divino Club: Cultura Enológica como Herramienta de Liderazgo

Con más de ocho años en el mercado peruano, **Divino Club** se ha posicionado como un concepto verdaderamente innovador. Más allá de organizar degustaciones convencionales, la empresa se enfoca en la difusión pedagógica y enológica del vino, adaptándola tanto a clientes particulares como a programas corporativos.

Ramírez señala una analogía poderosa entre el análisis del vino y el desarrollo ejecutivo: *"A través del aprendizaje de una habilidad dura —como describir aromas, sabores y procesos físico-químicos del vino—, desarrollamos habilidades blandas esenciales como la comunicación efectiva, el trabajo en equipo y el criterio crítico. Estas son las mismas competencias que nos permiten interrelacionarnos con éxito en el ámbito empresarial."*



Propuesta de Valor & Servicios Clave

Divino Club ofrece soluciones diseñadas a la medida de empresas que buscan fidelizar a sus clientes VIP o integrar a sus equipos directivos:

- **Eventos Enológicos Exclusivos:** Experiencias privadas para agasajar a clientes corporativos de banca privada, seguros y fondos de inversión.
- **Talleres de Cata y Maridaje:** Dinámicas interactivas para fomentar la integración y la diplomacia corporativa.
- **Capacitación en Habilidades Blandas:** Talleres donde el análisis sensorial sirve como catalizador para la comunicación y la empatía organizacional.

Oportunidades de Alianza en el CET

De cara al futuro del Capítulo Empresarial Terrazas y la futura Cámara de Comercio Terrazas, Giovanni Ramírez busca conectar con responsables de fidelización de clientes en el sector bancario, directores de gestión humana y empresarios apasionados por la innovación en eventos de representación.

"Invito a todos los colegas a sumarse activamente a esta red de networking," concluye Ramírez. *"Es un espacio jovial y distendido donde los grandes negocios nacen de manera natural a partir de relaciones sólidas y transparentes."*

DATOS DE CONTACTO Y CONEXIÓN

Representante: Giovanni Ramírez — Fundador & Director Ejecutivo

Empresa: Divino Club (Eventos, Catas Corporativas & Formación Enológica)

Redes / Contacto: Miembro Activo CET | Sección: Innovación & Negocios

DIRECTORIO DE MIEMBROS ACTIVOS DEL CAPITULO EMPRESARIAL

● Revista CET ● Agosto 2026

*Profesionales que lideran,
empresas que suman,
una red que trasciende.*



CAPITULO EMPRESARIAL TERRAZAS



GERESAC

JOSE CARLOS AGUILAR B.

GESTION &
RECAUDOPEDRESCHI & ASOCIADOS
ABOGADOS

JORGE LUIS PEDRESCHI LEÓN

PEDRESCHI & ASOCIADOS
ABOGADOS

ANTONIO GRANDE

ANTONIO GRANDE



TERRAXION

JOSÉ ANTONIO PANIAGUA G.



ASSESSOR

BRADY RAMOS FRISANCHO



SM ABOGADOS

OCTAVIO SALAZAR

SM Abogados



ZUZUNAGA ASSERETO

CARLOS RAMÍREZ

Zuzunaga & Assereto
AbogadosZC STUDIO · ZEVALLOS COLL &
ASOCIADOS

LEONARDO ZEVALLOS COLL



Estudio Zevallos Coll & Asociados



EPCM

CESAR ZEVALLOS GARCÍA

EPCM
EPCM CONSULTING S.A.C.

SAR AMBIENTAL

Oscar Espinoza Loayza

SAR AMBIENTAL



GRUPO CORIL

CHRISTIAN HOHAGEN



METTA FINANCE

OSCAR LANCHÓ



ROCKETBOT

DANIEL MERCADO



SITEPERÚ

PAUL BOULANGER BAYONA

PLANIMETRIA EN
REDES Y COMUNICACIONES

GTECH

GIOMAR GIRALDO



ISUPPLIERS

REPRESENTANTE / EJECUTIVO:

HOYLE ACOSTA SOLUCIONES
LEGALESGLORIA ACOSTA ALVAREZ DE
HOYLEHOYLE ACOSTA
SOLUCIONES
LEGALES

ARARAT

WILLIAM CAICEDO BAQUERO

ARARAT Ingeniería y soluciones
¡ Porque siempre hay una solución en el Planeta !

DIVINO CLUB

GIOVANNI RAMÍREZ



CBS

ALONSO BUENO

CBS Corporación SAC



YOUR GROWTH CONSULTING

JORGE ESCUDERO

YOUR
GROWTH
CONSULTINGCUBILLAS HUB LEGAL &
COMPLIANCE

ERNESTO CUBILLAS TOMASSINI

Cubillas Hub Legal
& Compliance

"Cuando una institución deposita su confianza en un proyecto, no solo le entrega su identidad; también le confía parte de su futuro."

CET BUSINESS REVIEW · SECCIÓN: CIERRE DE EDICIÓN

ANTES DE CERRAR ESTA EDICIÓN...

Reflexiones finales sobre el compromiso de construir una comunidad de negocios e innovación continua.

Consejo Directivo
PERFIL DE LÍDER



Cada página que acaba de recorrer representa algo más que información: refleja personas que decidieron **compartir conocimiento, experiencias, ideas** y, sobre todo, la voluntad inquebrantable de construir juntos una comunidad de alto impacto.

El **Capítulo Empresarial Terrazas** continúa dando sus primeros pasos estratégicos. Queda mucho por hacer, nuevas personas por conocer, ideas disruptivas por descubrir y oportunidades extraordinarias por construir entre los miembros del Club.

"Si esta revista despertó en usted una conversación, una idea o la curiosidad por conocernos, hemos cumplido nuestro propósito."

Cada artículo presentado en esta edición busca encender el liderazgo transformador y la sinergia empresarial. Creemos firmemente que la colaboración entre pares es el motor definitivo del crecimiento patrimonial y corporativo.

COMPROMISOS DE LA COMUNIDAD CET

- ♦ **Seguimos conectando:** Ampliando la red de contactos de alto nivel.
- ♦ **Seguimos colaborando:** Creando alianzas y oportunidades cruzadas.
- ♦ **Seguimos creciendo:** Impulsando la innovación y el liderazgo continuo.

Nos encontramos en la próxima edición con más análisis, entrevistas de alto valor y herramientas clave para potenciar sus decisiones de negocio.

¿QUIERES CONOCER MÁS SOBRE EL CET?

Conoce nuestras actividades, próximas sesiones institucionales y formas de participar activamente.

 **WhatsApp CET: 999 405 590**