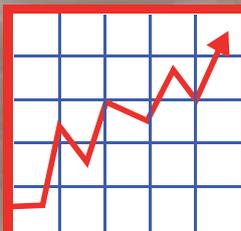


MEDIA KIT 2025

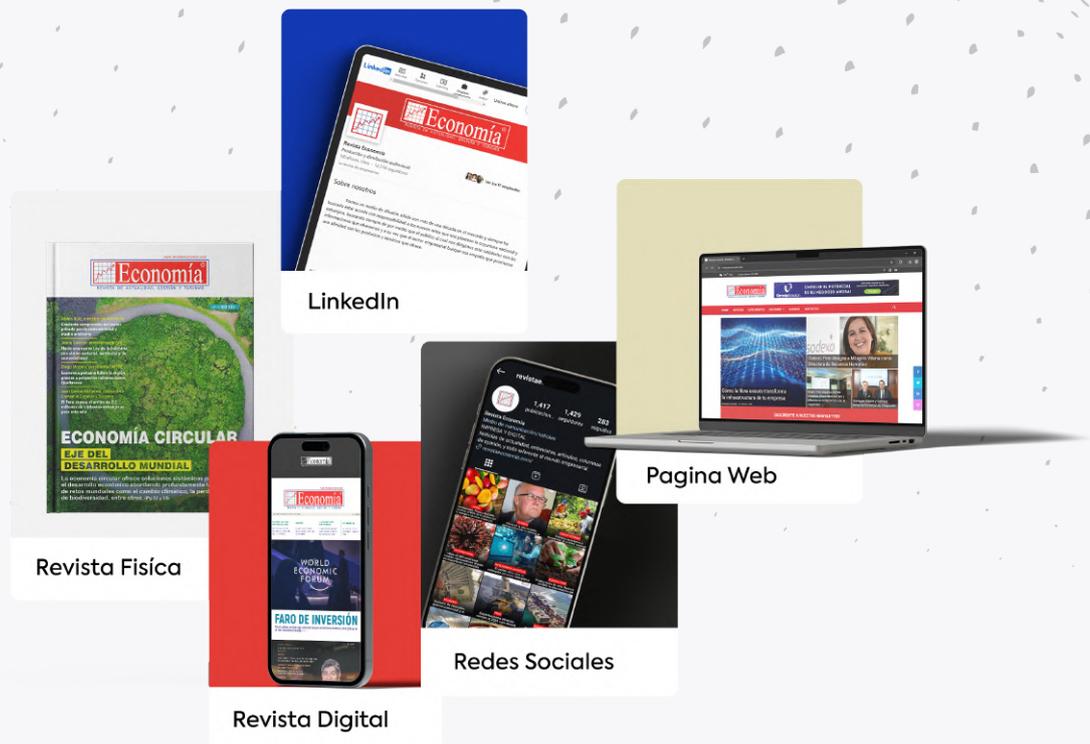


Economía[®]

REVISTA DE ACTUALIDAD, GESTIÓN Y TURISMO



 www.revistaeconomia.com



Somos un medio de comunicación con más de 25 años de trayectoria, comprometidos con informar de manera responsable y acorde a los desafíos de la coyuntura nacional e internacional.

Nos enorgullece impulsar el desarrollo de nuestras localidades y destacar a las personas que hacen de nuestras regiones destinos únicos para vivir, trabajar y visitar. A través de nuestras publicaciones, damos visibilidad a líderes locales, emprendedores innovadores y a todos aquellos cuyo esfuerzo enriquece el panorama social y económico.

En sintonía con la evolución tecnológica, hemos ampliado nuestro alcance al mundo digital. Nuestros lectores pueden acceder a contenidos en texto y video a través de nuestra página web y redes sociales, garantizando así información de vanguardia con un enfoque multidimensional que trasciende las fronteras de lo impreso.



CARACTERÍSTICA DE LA **REVISTA**

- **TIRAJE :** 10,000 ejemplares.
- **LECTORÍA APROX.:** 80,000 lectores.
- **TAMAÑO:** 27.5 x 20.5 cm.
- **PERIODICIDAD:** Cada 40 días.
- **ANTIGÜEDAD:** 25 años en el Perú
- **COSTO EN KIOSCOS :** Diez soles
- **MATERIAL :** Fino papel mate.



CARACTERÍSTICA DEL **LECTOR**

Son ejecutivos de la gran y mediana empresa que consumen marcas, que están bancarizados. Trabajan en los principales ámbitos económicos: minería, construcción, agro, finanzas, turismo. Invierten su tiempo en la capacitación actualización profesional. Emplean tecnología, viajan y usan automóvil. Valoran lo visual y tiene un alto consumo cultural.

NUESTRO ALCANCE



250,000

DISTRIBUCIÓN REVISTA
**VIRTUAL VÍA
MAILING**



50,000

VISTAS
**REVISTA
DIGITAL**



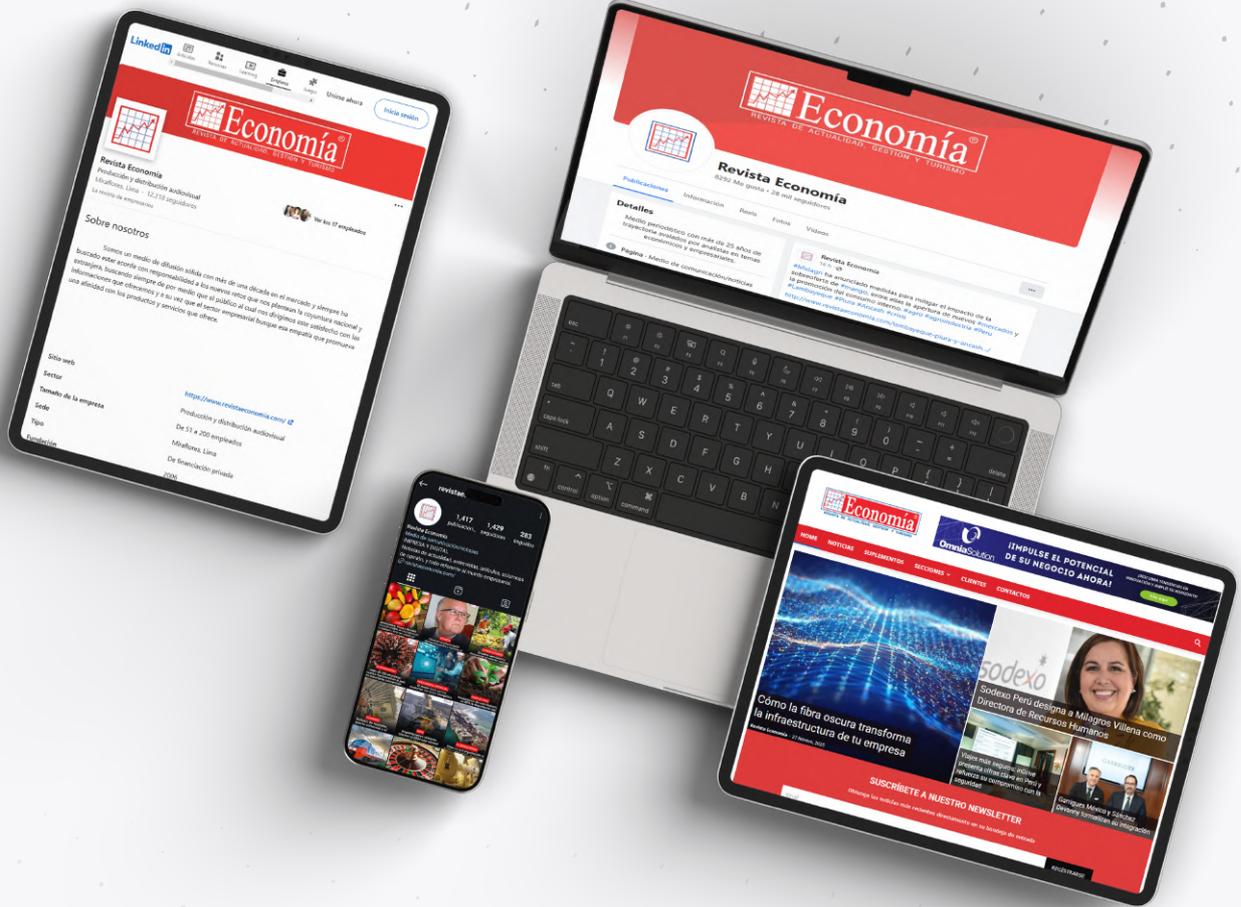
250,000

APROX.
LECTORÍA

NUESTROS USUARIOS NACIONALES E INTERNACIONAL WEB



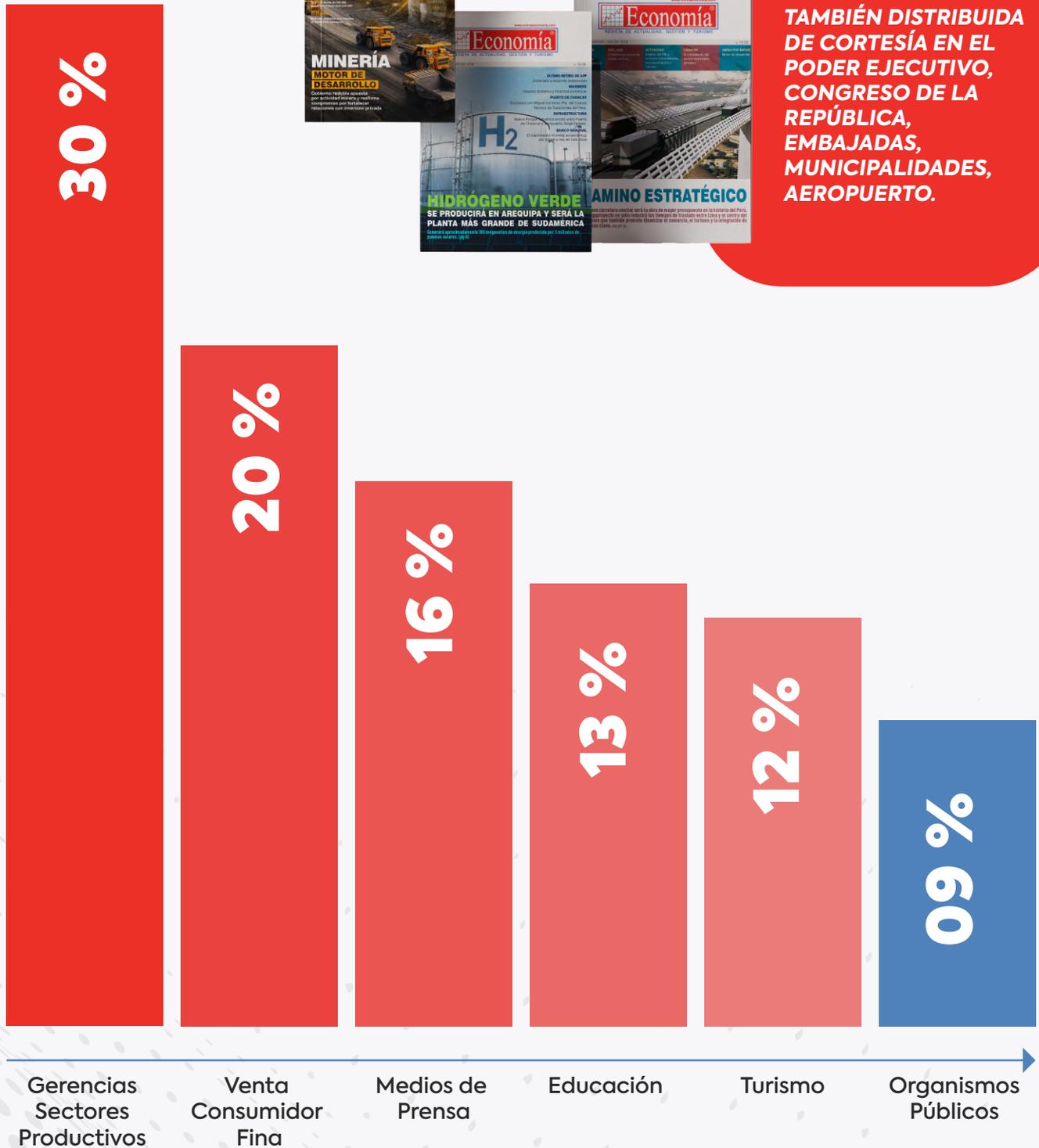
NUESTRO REDES SOCIALES



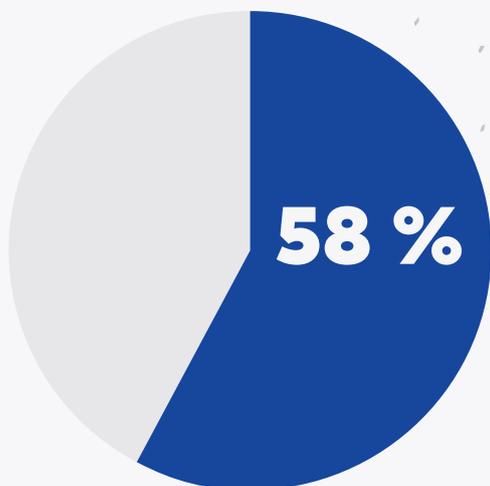
40,682
MIL
DE SEGUIDORES



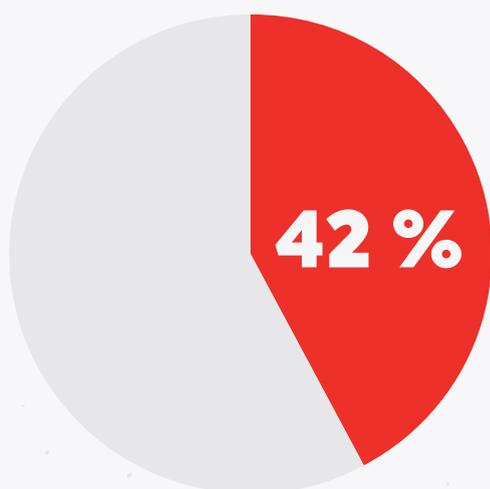
NUESTRA DISTRIBUCIÓN



PERFIL DEL LECTOR



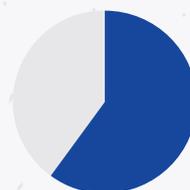
**HOMBRES DE NEGOCIOS
A PARTIR
DE 22 AÑOS**



**MUJERES DE NEGOCIOS
A PARTIR
DE 22 AÑOS**

**ESTUDIOS DE GRADO Y
POS GRADO**

60%



**DIRECCIÓN /ADMIN
/ GERENCIA
SUPERIOR :**

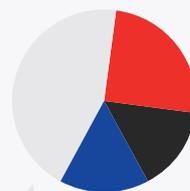
25%

JEFES INTERMEDIOS:

15%

**EMPRESARIOS Y MEDIOS
INTERNACIONALES**

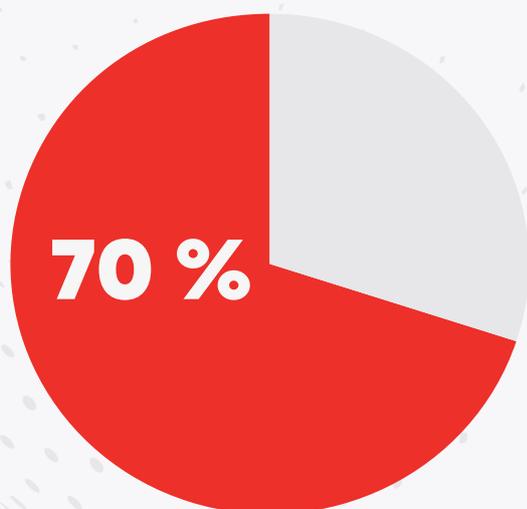
25%



PERFIL DEMOGRÁFICO



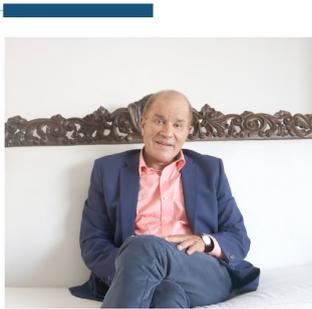
LECTORES EXPUESTOS A MÚLTIPLES CANALES DE INFORMACIÓN



CONSIDERAN A
“ECONOMÍA”
UN IMPORTANTE REFERENTE

ENTREVISTA

La revista Economía se distingue por la participación de grandes analistas y líderes de opinión, quienes aportan su conocimiento y experiencia para ofrecer una visión profunda y objetiva sobre los temas económicos más relevantes.



Alejandro Indacochea: "Perú recuperaría la importancia que tuvo en el virreinato".

El destacado analista político y económico Alejandro Indacochea habló en exclusiva con Revista Economía sobre el cambio geopolítico y económico tras la megaboa 'Puerto de Chancay', las acciones de la clase política y sobre la inseguridad ciudadana.

¿Qué significa la megaboa del Puerto de Chancay para el panorama económico?

Chancay está llamado a ser el Hong Kong latinoamericano, con esto para tener una idea de la importancia de la trascendencia. Perú volverá a recuperar la importancia que tuvo en la época del virreinato. Esta megaboa en hará que los barcos que vienen del todo el Asia, no solo de China, van a ahorrar de 12 a 15 días de travesía, adicionalmente a ello, van a venir barcos de 3000 toneladas que no llegan a los puertos de América

Latina y con un puerto de última generación con tecnología de avanzada. Entonces, esto va a llevar a que evidentemente Chancay se convierta en el centro estratégico de Latinoamérica.

INTERESES GEOPOLITICOS Y ECONOMICOS

Hay que tener en cuenta que acá hay intereses geopolíticos y geoeconómicos. China y Estados Unidos que todos los conocemos, una guerra tecnológica y no es casualidad que hace algunas se-

manas atrás la Nasa anunciara que va a hacer centro espacial en Piura indicando que por su cercanía a la línea ecuatorial. Bienvenidos, a buena hora, que vengán acá para hacer un centro espacial, todo eso va a significar progreso y desarrollo.

En lo que se refiere a los intereses geo-económicos. El banano que exporta Ecuador por sus costas en barcos de menor calado, he visto la visita de empresarios ecuatorianos hace algunas semanas atrás, están viendo para traerlos por carretera y embarcarlos en el puerto de Chancay en barcos de gran tonelaje. Por otro lado lo que significa esto para Bolivia, su salida natural somos nosotros, Colombia no tiene TLC con China y está pidiendo una zona franca en la zona de Chancay y el norte de Chile, se está evaluando para que las mineras trasladen el mineral para Chancay y sea exportado en barcos de gran calado hacia el Asia, y ni qué decir del gigante que es Brasil. Ese país exporta al año 100 000 millones de dólares en exportaciones a todo el Asia. Casi la mitad del PIB peruano, la salida geográfica natural para Brasil somos nosotros.

Hay día Brasil se le ha complicado las exportaciones por el canal de Panamá, porque está funcionando al 50% de su carga, la otra alternativa es ir por África y otro muy riesgoso el estrecho de Magallanes, transoceánica y muy riesgoso el mientras para nosotros ya está la infraestructura en el sur, toda la zona industrial saldrá por la transoceánica, Maratari y luego sería trasladado para Chancay. Como vemos esto es un cambio de la geoconomía no solo en el país sino en la economía del continente.

¿Qué decir de esta demanda que fue retirada de parte de Ostran a Cosco Shipping?

Acá quiero ser claro, primero me extraña que esto no se haya solucionado antes en otro nivel. Por qué el APN (Autoridad Portuaria Nacional) pudo cambiar o modificar un acuerdo de directorio y darle el exclusividad, porque la discusión es: Si las concesiones tienen exclusividad y las inversiones privadas. Pero esto se podía arreglar por ley y más aún, por qué el ministro de transportes autorizó a que el procurador elevara esto al Poder Judicial, a dicen que todo está solu-



EXCLUSIVA

Jorge González Izquierdo: "Este incremento del sueldo mínimo restituye el poder adquisitivo perdido y minimiza impactos negativos en la economía"

Revista Economía conversa con el reconocido economista para analizar las implicancias del aumento del salario mínimo, las perspectivas de la inversión privada y los retos de la economía peruana en 2025. Además, discute el impacto de los shocks externos y las políticas fiscales en el crecimiento económico.

La presidenta Dina Boluarte anunció el alza salarial del incremento del salario mínimo, pasando a S/ 1130. ¿Qué repercusión puede traer para la economía?

La desinflación de aumentar el sueldo depende de dos factores fundamentales. Primero, que la economía esté en crecimiento sostenido, ya que esto permite que empresas absorban el incremento en los costos sin problemas. Segundo, que el aumento del sueldo no se base en la inflación acumulada desde el último sueldo y en el momento de la producción.

En 2024, la economía peruana creció poco más de 3%, lo que cumple con el primer objetivo. Además, el aumento de S/ 105, representando un 10% adicional, permite que empresas absorban como deberían hacerlo, que el aumento de sueldo no sea un shock negativo en la economía.

Análisis y perspectivas del comercio interno en el Perú

En un país tan diverso como el Perú, con realidades económicas y culturales distintas entre la costa, sierra y selva, el comercio interno se convierte en un reflejo de estas diferencias y en una oportunidad para integrar mercados.

El estado actual del comercio interno

En el Perú, el comercio interno está compuesto por actividades de comercio al por mayor y menor, y servicios conexos que, conjuntamente, significativamente al Producto Bruto Interno (PBI). Según datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), este sector aporta cerca del 15% al PBI en 2023, impactando principalmente por el dinamismo del consumo privado y el crecimiento de los mercados locales.

Los principales actores del comercio interno son las micro y pequeñas empresas (MYPES), que contribuyen más del 90% de las unidades económicas del país. Estas empresas se concentran en sectores como alimentos, bebidas, ropa, textiles, agricultura y manufactura ligera. Sin embargo, enfrentan retos importantes como la informalidad, que afecta a más del 70% de estas actividades, y la falta de acceso a financiamiento formal y tecnológico.

Retos estructurales y coyunturales

Uno de los principales retos del comercio interno es la desigualdad en las oportunidades. Regiones rurales y altas zonas enfrentan dificultades para comercializar sus productos debido a la falta de infraestructura vial y logística, lo que aumenta los costos de transporte y reduce la competitividad frente a productos importados. Además, la conectividad del co-

El comercio interno también enfrenta desafíos como la informalidad, que afecta a más del 70% de estas actividades, y la falta de acceso a financiamiento formal y tecnológico. Además, el desarrollo de infraestructura logística, como nuevas carreteras y centros de acopio, puede mejorar significativamente el acceso a mercados para productores de regiones alejadas. Iniciativas públicas privadas en este ámbito son cruciales para fomentar el crecimiento del comercio interno y reducir las brechas regionales.

El comercio interno también enfrenta desafíos como la informalidad, que afecta a más del 70% de estas actividades, y la falta de acceso a financiamiento formal y tecnológico. Además, el desarrollo de infraestructura logística, como nuevas carreteras y centros de acopio, puede mejorar significativamente el acceso a mercados para productores de regiones alejadas. Iniciativas públicas privadas en este ámbito son cruciales para fomentar el crecimiento del comercio interno y reducir las brechas regionales.

Perspectivas para el futuro

El comercio interno peruano tiene un potencial significativo para seguir creciendo, siempre que se aborden sus retos estructurales que enfrenta. La formulación de políticas en una orientación que requiera de incentivos fiscales, acceso a créditos blandos y capacitación en gestión empresarial, además de fomentar la inversión en infraestructura que permita conectar a los pequeños productores con mercados urbanos y regionales.

Otro aspecto clave es la adaptación a la era digital. El uso de plataformas digitales no solo facilita la comercialización de productos, sino que también permite a los comerciantes acceder a información sobre precios, tendencias del mercado y preferencias del consumidor. Programas gubernamentales que fomenten la alfabetización digital pueden ser determinantes para acelerar esta transición.

Finalmente, el fortalecimiento de las cadenas productivas locales y el impulso al comercio electrónico representan estrategias clave para promover el crecimiento interno como un motor de desarrollo. El fortalecimiento de la cooperación entre el sector público, privado y la academia será clave para aprovechar el potencial de este sector.

PUBLIRREPORTAJE

Ofrecemos publrreportajes personalizados para empresarios, adaptándose a sus necesidades y brindando una plataforma ideal para destacar su negocio, trayectoria e impacto en el mercado.



APLISAC: 25 años de innovación y liderazgo en soluciones integrales para la transferencia de fluidos

APLISAC se ha consolidado como líder en la industria de Oil & Gas, no solo en Perú, sino en toda América Latina. La empresa se ha destacado por su capacidad para ofrecer soluciones integrales para la transferencia de fluidos en proyectos complejos, brindando un portafolio de alta tecnología y un servicio técnico especializado adaptado a las necesidades particulares de cada cliente.

Innovación al servicio de la industria: El caso de Monteazul

Un claro ejemplo del compromiso de APLISAC con la innovación es su participación en el proyecto Monteazul. Este proyecto requiere tecnología avanzada para garantizar operaciones inintermitidas, con una capacidad de recepción de hasta 9 mil barriles por hora a niveles de dos líneas submarinas operativas las 24 horas del día, los 365 días del año.

La seguridad fue una prioridad clave para este proyecto, razón por la cual Monteazul y Sacyr Floor seleccionaron a APLISAC para la fabricación y suministro de dos Bunkers Submarinos de 12

pulgadas de la reconocida firma alemana ARÍA y mangueras submarinas para la transferencia de productos.

Este sistema, diseñado para activarse en cualquier ángulo y sin pines fijasibles que se rompan por vibraciones o frotaje, permite un retornado rápido y sencillo in situ, reduciendo los tiempos de inactividad y asegurando una operación eficiente sin riesgos de derrames y fallos por fatiga en componentes críticos.

Esta decisión refuerza la confianza en las soluciones de APLISAC, adoptadas por empresas líderes de los sectores de Oil & Gas y Minería, que valoran su capacidad para garantizar operaciones seguras, eficientes y sostenibles incluso en las condiciones más exigentes.

Un portafolio integral para optimizar la industria

APLISAC ha sabido diversificar su oferta para optimizar la transferencia de fluidos y la automatización de procesos industriales. Entre sus productos más destacados se encuentran:

- **Brazos de Carga:** Utilizados tanto en aplicaciones terrestres como marinas, los brazos de carga IMCO WHEATON son conocidos por su fiabilidad y eficiencia. Estos sistemas permiten una transferencia segura y controlada de líquidos en diversas condiciones operativas. APLISAC es la empresa que más brazos de carga ha suministrado en Perú.
- **Sistemas de Escaleras Basculantes y Pasarelas:** Representante exclusivo de SAFERACK en Perú, APLISAC proporciona soluciones para el acceso seguro a camiones y buques, asegurando la seguridad en las operaciones de carga y descarga.
- **Instrumentación y Automatización:** APLISAC ofrece una amplia gama de



instrumentos para medición, control y automatización, lo que permite a las empresas mejorar la precisión en sus procesos y reducir riesgos operativos.

• **Mangueras Industriales y Submarinas:** Estas mangueras están diseñadas para resistir condiciones extremas, garantizando una transferencia continua de fluidos sin interrupciones.

• **Techos Domo y Succiones Flotantes:** Estos componentes complementan la oferta de APLISAC, proporcionando soluciones para optimizar la contención y manejo de productos en diversas aplicaciones industriales.

Compromiso con la sostenibilidad y la seguridad

Además de su enfoque en la innovación, APLISAC tiene un fuerte compromiso con la sostenibilidad y la seguridad ambiental. Una muestra clara de esto es su trabajo en el Terminal Marítimo de Camisea, donde los Brazos de Carga Marinos de APLISAC, de calidad y diseño excepcional, han permitido que este terminal opere durante más de diez décadas sin incidentes ambientales. Este logro es un reflejo del compromiso continuo de APLISAC con la sostenibilidad y la seguridad en todos sus proyectos.

Palabras del Gerente Ejecutivo de APLISAC

Farid Arana Pérez, Gerente Ejecutivo de APLISAC, señala:

"Estamos orgullosos de ser la primera empresa en el Perú en el Suministro de Sistemas para la Transferencia de Fluidos y Brazos de Carga. Como ejemplo del impacto de nuestro trabajo, nuestros Brazos de Carga Marinos son la puerta de entrada y salida del gas de Camisea, fuente clave de abastecimiento energético para el país."

Para APLISAC, cada proyecto representa una oportunidad de consolidar su liderazgo en la industria, ofreciendo productos y servicios que no solo cumplen con los estándares de calidad más altos, sino que también reflejan nuestro compromiso con el éxito de nuestros clientes."



Wilder Malacas: "PSTECH PERÚ es una marca que garantiza la seguridad del conductor y el vehículo"

Revista Economía conversó en exclusiva con el Gerente General de PSTECH PERÚ. La empresa con nueve años en el mercado se dedica a brindar soluciones de telemetría por medio de un software y tecnología avanzada para una eficiente gestión de flotas.

¿Qué es PSTECH PERÚ?
PSTECH PERÚ nace de una experiencia de trabajar con una marca de la cual somos parte en Perú, lo que me motivó a formar mi propia empresa. Somos parte de la empresa Mía Telemática, hoy en día Powerflex, comercializamos y distribuimos productos que están presentes en la telemetría vehicular y de vehículos pesados para gestión de flotas.

¿Cuáles otros tiene en el mercado PSTECH PERÚ?
Tenemos cerca de nueve años en el mercado peruano, pero como empresa que en un año de negocio tengo ya 10 años.

¿Cómo ha evolucionado en esos 10 años el desarrollo con la tecnología que le viene acompañando?
Cuando esos productos llegaron al mercado, eran muy simples, a día de hoy los niveles de sofisticación se han ido elevando, así como los niveles de seguridad, así como los niveles de telemetría y de gestión de flotas.

¿Qué otros ha presentado la telemetría en el actual momento?
PSTECH trabaja con sensores fuera del transporte de carga."

Macro Región Norte: promueven inversiones por más de US\$ 7,000 millones

Se trata de 18 proyectos en Asociación Público - Privada en Saneamiento, Transportes, Salud, Irrigación y Minería.

Como parte de la actividad descentralizada la Agencia de Promoción de la Inversión Privada - Promovision presentó en Trujillo un portafolio de 18 proyectos en Asociación Público - Privada y Proyectos en Activo de la Macro Región Norte, que requieren inversiones por 7,400 millones de dólares en Saneamiento, Transportes, Salud, Irrigación y Minería.

En reunión con empresarios y potenciales inversionistas, convocados por la Comisión de Conexión de la Libertad, el Director Ejecutivo de Promovision, Luis Del Cárpio, señaló los aspectos técnicos y financieros de iniciativas con alto impacto social para Piura, Lambayeque, Cajamarca, La Libertad y Arequipa.

En su exposición, Del Cárpio, destacó iniciativas como la Planta de Tratamiento de Aguas Residuales - TAPAR Trujillo (417 millones de dólares), Terminal Portuario de Chimbote (311 millones), Condensado de Vales (809 millones), Tercer Grupo de Aeropuertos (550 millones), Chavinillo - El Églio (450 millones), Proyecto de Roca Fosfórica en Conexiones de Saneamiento de Baybay (1,000 millones), entre otros.

Además, se ha identificado 201 potenciales proyectos por 1,100 millones de dólares, enfocados en rubros como Minería, Inmobiliario, Salud, Saneamiento, Comercio, Irrigación.

En beneficio de la Macro Región Norte, entre los años 2019 - 2024, Promovision adjudicó 60 iniciativas bajo la modalidad de APP por más de 10,000 millones de dólares en sectores clave para la recuperación económica como Transportes, Medicamentos, Irrigación y Salud, entre otros.

Mayor impulso en Dal

Además, el director ejecutivo de Promovision destacó que el Macro Región Norte cuenta con un potencial de \$1,834 millones para obras por impuestos, a lo cual se suma la agenda promueve 62 proyectos por \$1,924 millones en beneficio de Arequipa, Cajamarca, La Libertad, Lambayeque y Piura.

Sectores

El titular del ente promotor destacó que 29% del total de la cartera en promoción conforma el sector Educación (2,513 millones de dólares), en 29% a Transportes (2,178 millones), 13% a Salud (1,191 millones), 12% Gestión (1,037 millones) y 18% a Saneamiento (1,425 millones), entre otros.

Además, detalló que unos 282 proyectos se están por priorizar a cargo de entidades públicas por 6,395 millones de dólares, en tanto, 57 ya han sido priorizados por 1,556 millones.

Además, 21 planes están en actos previos (con informe previo de Comisión General de la República y tramite de dictamen del informe) por 407 millones de dólares, respectivamente.

Vías

Este paquete incluye la construcción de la Carretera Icahuate - Camisea (170 km) por 534 millones de dólares, el mejoramiento del servicio de habitabilidad institucional del Gobierno Regional de Cuzco (412 millones), el mejoramiento de la infraestructura vial de la Ruta 146 - Huaytacondo puente Huancabamba - La Esperanza en Huancayo (324 millones) y la creación del puente interregional Siyahu - Pichay y acceso en Apuríchik (195 millones).

NOTAS

Nuestra revista Economía ofrece una amplia variedad de notas periodísticas que abarcan todos los sectores productivos y económicos del país, proporcionando información relevante y actualizada para empresarios, inversionistas y profesionales

Estrategias

AJE

Presenta nueva Agua Cielo Q10

Tras varios meses de investigación y con muchas expectativas, la empresa nacional AJE lanzó en el mercado peruano su producto Agua Cielo Q10, que combina los beneficios de la coenzima Q10 con los del agua. Este producto viene con un ligero sabor a naranja y cero calorías, apta para consumirla en cualquier momento y está orientado a las personas que desean llevar una vida saludable. La coenzima Q10, aporta diversos beneficios a la salud como prevenir el envejecimiento de las células, mejorar la función cardíaca, estimular el sistema de defensa, así como ayudarnos a mantener la piel saludable. Con este lanzamiento, Cielo, marca global de AJE, busca consolidar su liderazgo en el mercado local, ampliando la categoría de aguas embotelladas. El producto estará disponible en presentaciones de 625 y 350 mililitros, en todos los distribuidores autorizados a partir del mes de julio.



TRANSALTISA

Afianza su liderazgo en el transporte logístico para la minería

La empresa líder en el servicio de transporte a la minería, renueva su confianza en MOTORED, empresa automotriz de Ferreycorp, a través de la adquisición de 61 tracto-camiones KENWORTH, con una inversión de US\$ 8.5 millones. Estas unidades, de configuración especial, ya se encuentran transportando concentrado de mineral para una importante operación minera en el país. "Con más de 25 años en el mercado, somos especialistas en soluciones innovadoras de transporte para atender las necesidades de transporte de diversos sectores, especialmente el minero, con flexibilidad y eficiencia", indicó Máximo Cornejo, gerente general de TRANSALTISA.



DANPER

Espera duplicar exportaciones a mercado asiático

Las exportaciones de la empresa agroindustrial peruana DanPer hacia el mercado asiático podría ser duplicada este año, gracias a productos como las uvas y los espárragos. Así lo dio a conocer su director ejecutivo, Jorge Arangurí durante la inauguración de la tercera tienda de productos gourmet de DanPer "Casa Verde" en Miraflores. Asimismo, informó que la empresa cerrará este año con ventas por US\$ 130 millones, lo que significa un crecimiento de 5 a 7% con respecto al año pasado. Esta meta se logrará gracias al desarrollo de su cartera de productos como la uva, quinua, kiwicha, arándanos y paltas; así como sus tradicionales espárragos y alcachofas hacia Latinoamérica y Asia.



PERÚ 2021

Expertos nacionales e internacionales en 19 Simposio Internacional de RS

Del 24 al 26 de setiembre, reconocidos especialistas en Responsabilidad Social (RS) y desarrollo sostenible, estarán en la edición 19 del Simposio Internacional Empresa Moderna y Responsabilidad Social que tiene como tema central "El Poder del Compromiso". El evento organizado por Perú 2021 y la Universidad del Pacífico, es el de más larga trayectoria en Latinoamérica e incorpora, interesantes conferencias, paneles y conversatorios en torno a la RS y el desarrollo sostenible. En esta edición estarán presentes: Niels Christiansen, ex vicepresidente en Asuntos Públicos de Nestlé, Rolando Arellano, presidente de Arellano Marketing; José Manuel Lancha, consejero Delegado de Villafañe y Asociados - España; Javier Perla, socio Libélula; Bernardo Toro, director de Fundación Avina Colombia; Diego de la Torre, presidente de Perú 2021; entre otros destacados expertos.



POPEYES

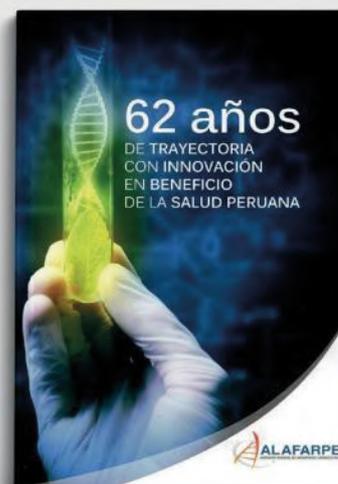
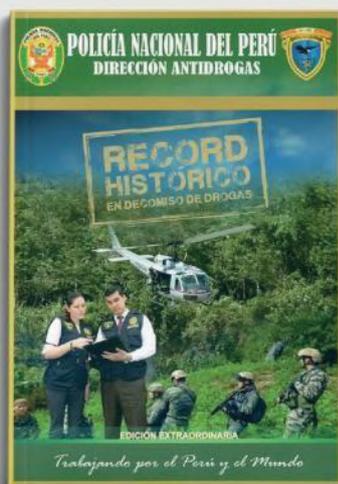
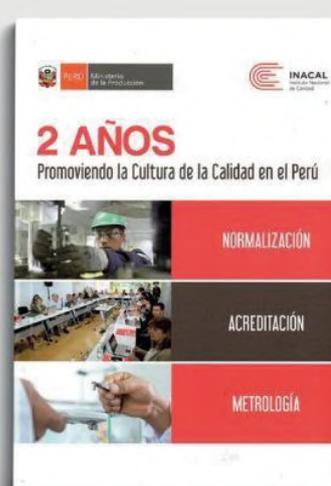
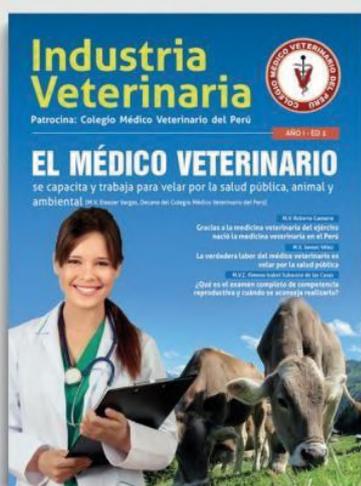
Inauguró su local número quince en nuestro país

Continuando con su proceso de expansión, Popeyes Perú inauguró su local número quince ubicado en el centro comercial Real Plaza de Salaverry. Desde su ingreso al mercado peruano (julio 2012), la franquicia viene posicionándose en el rubro de comidas fastfood. Popeyes Perú viene alcanzando un sólido crecimiento ubicándose estratégicamente en los diferentes distritos de la capital, teniendo locales en el Centro de Lima, San Miguel, San Martín de Porres, Chorrillos, La Victoria, Miraflores, Pueblo Libre, Magdalena, Jesús María y en provincia como Huancayo, Cusco y Chiclayo. Actualmente tiene más de 2,200 establecimientos en 40 países del mundo ofreciendo a sus comensales un pollo marinado por 12 horas en especias. Cabe indicar que la franquicia, fue reconocida como ganador del Premio Silver Plate y compitió por el codiciado Golden Plate, el mayor galardón para los restaurantes de Popeyes Internacional.



SUPLEMENTOS PERIODÍSTICOS

Ediciones especiales por aniversarios, premiaciones, certificaciones, anuarios; entre otros.



NUESTRAS EDICIONES



SECCIONES

EDITORIAL

Análisis de los ejes económicos del país.

ANIVERSARIO

Informes sobre la trayectoria de empresas destacadas.

OPINIÓN

Destacados especialistas brindan su punto de vista.

EXPORTACIÓN

Radiografías de las exportaciones peruanas.

CONSTRUCCIÓN

Evaluación del sector construcción e inmobiliario.

MINERÍA

Mirada a la coyuntura minera del país.

SECCIONES

FINANZAS

Sector financiero al detalle.

NEGOCIOS

Inversiones, proyectos y entrevistas a los protagonistas.

TURISMO

Panorama de las inversiones en el sector turismo.

TECNOLOGÍA

Información de las principales novedades tecnológicas.

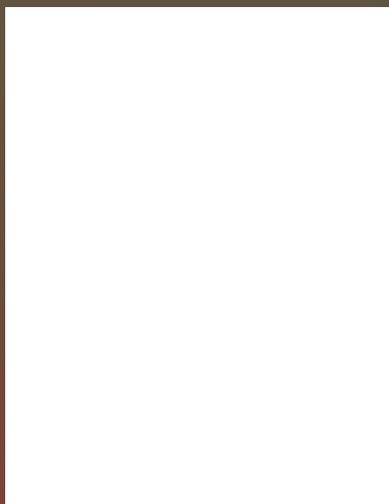
AGRO

Panorama de la situación en la agroindustria nacional.

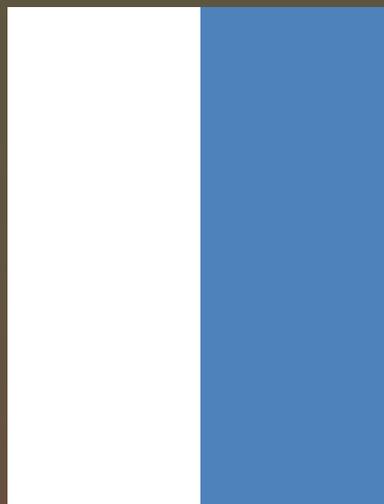
INDUSTRIA

Análisis del acontecer en el sector Industrial.

MEDIDAS (REVISTA)



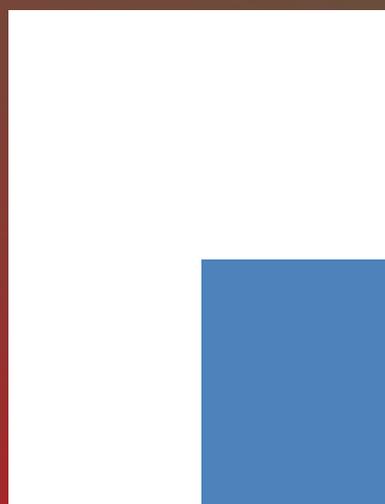
1 PÁGINA
27 ALTO X 20.58 ANCHO cm



1/2 PÁGINA
VERTICAL
10 ANCHO X 27.5 ALTO cm



1/2 PÁGINA
HORIZONTAL
12.5 ALTO X 17.5 ANCHO cm

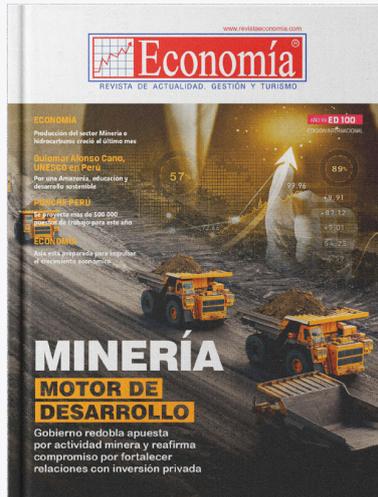


1/4 PÁGINA
12.5 ALTO X 8.5 ANCHO cm

Observaciones:

- Los precios no incluyen IGV.
- 10% de descuento para paquetes de 6 avisos en diferentes ediciones.
- 5% de descuento por pago adelantado en tarifa normal.
- No incluye comisión de agencia.

ESPACIOS PUBLICITARIOS



ESPACIOS PREFERENCIALES

- PÁGINA INTERIOR (Nº3)
- RETIRAS
- CONTRA CARÁTULA



ESPACIOS INTERIORES

- 1/4 PÁGINA FULL COLOR
- 1/2 PÁGINA FULL COLOR
- 2 PÁGINAS PUBLIREPORTAJES



Contáctanos

REVISTA

**Otr. Etapa 3 Asc. Monte de los Olivos Mza. B. Lote 50
San Martín de Porres**

Cel: 946107881

www.revistaeconomia.com



www.revistaeconomia.com