



INFORME ESPECIAL

**OBRAS POR IMPUESTOS
MADE IN PERU**
**El poder de los tributos
sobre la inversión pública
y la reputación**

Lima, septiembre 2014

d+i LLORENTE & CUENCA

1. INTRODUCCIÓN
2. A DÓNDE VAN MIS IMPUESTOS
3. EL PASO A PASO EN OXI
4. CUÁNTO SE HA AVANZADO
5. MECANISMO CON BENEFICIOS WIN-WIN
6. CONCLUSIONES

AUTORA

LLORENTE & CUENCA

1. INTRODUCCIÓN

El reciente discurso del Presidente Humala, a propósito del balance de su tercer año de Gobierno, trajo buenas noticias para activar la hasta hoy insuficiente y escuálida inversión pública en infraestructura, principalmente en Educación y Salud. Dos sectores sociales que hace mucho que requieren con urgencia reformas estructurales que pongan en el partidor al Perú como país del primer mundo y le dé sentido de oportunidad y equidad para la mayoría de peruanos al crecimiento de la economía.

La buena noticia es que la inversión pública en Salud y Educación estará ahora apuntalada por el uso de mecanismos innovadores y eficientes como Asociaciones Público-Privadas (APP) y Obras por Impuestos (Oxi).

El anuncio del Presidente habla de 2,500 millones de soles (cerca de 900 millones de dólares) para los próximos dos años para ambos sectores canalizados en estos dos grandes tipos de modalidades, donde el sector privado es el protagonista en alianza con el sector público.

Se sabe que ProInversión ya tiene un paquete ambicioso de centros educativos de los llamados de “alto rendimiento” que son el portafolio para presentación de Iniciativas Privadas co-financiadas. Esta será la primera apuesta del sector por utilizar asociaciones público-privadas en la figura de concesión para el mejoramiento de infraestructura, mantenimiento y gestión administrativa de estos centros educativos.

Esto ya viene pasando activamente en Salud donde por primera vez en el sector se está dando en concesión a privados el mejoramiento de infraestructura, el mantenimiento y la operación de los servicios generales no clínicos de centros hospitalarios emblemáticos como el nuevo Instituto del Niño en el distrito de San Borja; el hospital Dos de Mayo y Sergio Bernales en Lima. El paquete de encargo a ProInversión para su concesión se extiende a hospitales regionales como el Goyeneche en Arequipa en el sur del país y el Hospital Regional Docente de Trujillo en el norte. Los pasos están dados en APP de alcance nacional. Pero si el camino es tortuoso para cubrir necesidades en el ámbito nacional-sectorial, el reto es aún mayor en las Regiones y distritos del interior del país donde las brechas de infraestructura y servicios básicos, no sólo en salud y educación, en algunos casos superan el 50%.

“El financiamiento no sólo le permite a la empresa asumir la construcción y mantenimiento de la infraestructura, sino que le da la posibilidad de tener iniciativa en la elección del proyecto que se va a ejecutar”

2. A DÓNDE VAN MIS IMPUESTOS

Desde mayo del 2008, una idea original para acelerar la inversión pública local y regional de cobertura básica –agua, potable, saneamiento, caminos, puentes, escuelas y centros de salud, entre otros– se convirtió en Ley para permitir que el impuesto a la renta de las empresas pueda ser invertido hasta en un 50% directamente por la empresa que lo tributa en obra pública de infraestructura local. Todo esto en una coyuntura de desaceleración económica que, guardando las distancias del caso, se parece mucho a la actual.

El mecanismo es especialmente revolucionario y único en América Latina debido al novedoso esquema financiero que propone: la empresa privada financia hoy una obra de infraestructura pública, su mantenimiento y equipamiento (en el caso sea requerido) y el gobierno sub-nacional (gobierno regional o municipio e incluso ahora las universidades públicas) lo paga al siguiente año, una vez terminada y entregada la obra.

El financiamiento del privado se hace en canje del impuesto a la renta que debe pagar en el siguiente año fiscal a la Superintendencia Nacional de Tributos (SUNAT) a través de la emisión de un Certificado de Inversión Pública Regional y Local (CIPRL) que le otorga el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) del Perú por el monto exacto de su inversión. Esta se convierte en la constancia ante la SUNAT de que se pagó el

impuesto a través del mecanismo de Obras por Impuestos.

Una vez reconocida la inversión a la empresa privada como pago del impuesto, el MEF –en una figura que es esencialmente contable– toma los recursos de las cuentas que cada región y municipio tiene como asignación del canon y sobre canon minero, petrolero, gasífero y otras regalías mineras, reconociéndola como ejecución de inversión de ese recurso en infraestructura pública regional o local.

De esta manera, el Estado logra movilizar –trasladándole a la empresa privada algunas tareas– recursos públicos que, de otra manera, sería muy difícil de invertir por las autoridades locales y regionales con la velocidad –debido a la burocracia que impone la Ley de Contrataciones de Bienes y Servicios en el Perú– y con los estándares de calidad que le pone el privado.

Las obras por impuestos no sólo le permiten a la empresa asumir la construcción y mantenimiento de la infraestructura, sino que le da la posibilidad de tener iniciativa en la elección del proyecto que se va a ejecutar siempre con el acuerdo explícito y formal de la autoridad local y su Consejo Regional o Local. Adicionalmente, el privado puede encargarse del desarrollo de los perfiles y estudios definitivos (expediente técnico o estudio de factibilidad que deben ser evaluados y aprobados por el Sistema Nacional de Inversión Pública-SNIP) que dará paso al proceso constructi-

“El privado pasa de ser un agente pasivo a convertirse en un aliado del Estado en las acciones de inversión social local y regional y, en agente activo que acelera el desarrollo local”

vo. Con esto, el privado se asegura que el diseño de la obra sea el que alcance los mayores estándares técnicos y asegure a su vez la sostenibilidad en el tiempo. El financiamiento del privado en esta fase de pre-inversión también es reconocido como pago del impuesto a la renta en el mecanismo Oxl.

Lo interesante es que el mecanismo le da la oportunidad al privado de tener una alternativa a la simple acción de girar un cheque a la SUNAT cada año para cumplir con la obligación de tributar con el riesgo altísimo de no ver esos tributos reflejados en inversión concreta en servicios públicos de valor. La empresa tiene la gran oportunidad de saber a dónde van sus impuestos siendo el protagonista directo, en alianza con la autoridad local, en la inversión que el Estado realiza para mejorar e incrementar infraestructura de alto impacto social.

De esta manera, el privado pasa de ser un agente pasivo a convertirse en un aliado del Estado en las acciones de inversión social local y regional y, en agente de cambio que acelera el desarrollo económico dándole un destino tangible y directo al impuesto a la renta.

3. EL PASO A PASO EN OXI

El proceso Oxl se puede resumir en siete pasos como se muestra en la Gráfica 1. Es un proceso notoriamente simplificado y ágil si lo comparamos con el que sigue

el sector público usando la modalidad de contrato directo bajo la Ley de Contrataciones del Estado.

Hablamos de plazos que fluctúan entre 6 y 18 meses para tener una escuela o un hospital operando, respectivamente, en el mecanismo de Obras por Impuestos versus plazos de 4 o 6 seis años en el esquema de contratación pública tradicional.

Revisemos rápidamente el proceso en sus principales pasos:

Luz verde del SNIP

Se inicia para la empresa y para el gobierno sub-nacional (Gobierno Regional, Municipio o Universidad Pública) con la identificación de un proyecto de infraestructura de necesidad local. Estos proyectos pueden estar en fase inicial de perfil técnico y con viabilidad en el SNIP, por lo que una opción es escogerlos del Banco de Proyectos de Inversión Pública que están publicados en la página del Ministerio de Economía y Finanzas. La Ley, sin embargo, ahora permite que la empresa privada tenga iniciativa para la ejecución de un proyecto Oxl para lo cual es clave que se ponga de acuerdo con la autoridad local en la prioridad que para la comunidad tiene esa obra. Si es así, la empresa privada elabora el perfil y los estudios necesarios para que pueda ser evaluado por el SNIP y declarado viable. Este es un paso obligatorio del proceso y el primer hito de control del sistema para garantizar que la obra tiene un balance costo-beneficio para el uso del recurso público. Recordemos que

“La existencia de un agente articulador que acompañe a la empresa y al municipio o Región en todo el proceso, es fundamental”

el esquema financiero le da un rol al privado para adelantar el financiamiento en el presente, pero los recursos que finalmente financian esta obra provienen de recursos públicos que se asignan del canon y otras partidas como regalías y participaciones de aduanas.

La autoridad local o regional no decide sola qué obra se priorizará. Esto debe ser validado y aprobado formalmente por el Consejo Regional o Municipal en sesión de consejo.

En esta etapa se construye la confianza para que la alianza entre el sector público y privado funcione en lo que resta del proceso Oxl. Por lo que, la existencia de un agente articulador que acompañe a la empresa y al municipio o Región en todo el proceso, es fundamental para el éxito en obras por impuestos.

El rol de la Contraloría

Lo que sigue es imprescindible antes de adjudicarle la obra al privado: se elabora un informe al que llaman informe previo que se presenta ante Contraloría General de la República, junto con las bases del proceso de licitación. El informe previo debe sustentar que el proyecto es social y económicamente viable; que los terrenos para la construcción de la obra son del municipio y están saneados y, sobre todo, mostrar que hay un flujo financiero en el municipio y Gobierno Regional que permitirá mantener esa obra en el largo plazo.

En esta fase, la Contraloría cumple un rol de control previo, preventivo y facilitador; muy lejos del rol que conocemos de fiscalización. Esto reduce los riesgos de que el proceso caiga en faltas y sea cuestionado por esta misma entidad en un eventual proceso de control posterior.

Con este informe aprobado y las bases revisadas, el municipio o Gobierno Regional puede convocar a un proceso de licitación que también es simplificado y que puede llegar hasta de adjudicación directa con la sola manifestación de interés de la empresa.

Formalización de la alianza público-privada

Otorgada la buena pro del proceso, la autoridad local o regional y la empresa privada firman un contrato o convenio en el que se establecen los compromisos de ambas partes, el cronograma para la ejecución de la obra y los montos de inversión comprometidos para construcción y si es el caso, también para el mantenimiento. Luego de esto, la empresa privada inicia la etapa de formulación de los estudios definitivos para la construcción de la obra. En este momento, se ajustan los costos de inversión del proyecto y se definen las necesidades técnicas al detalle.

Ejecución, entrega de la obra y emisión del CIPRL

Esta es la etapa que más tiempo puede tomarle al proceso Oxl, pero que aun así, resulta más

“Actualmente, por Oxl se está ejecutando el puente más largo del Perú en Arequipa, Región del Sur del país”

veloz que el proceso de contratación el tradicional. La empresa privada se encarga de todo el proceso constructivo, terciarizando esta tarea en una empresa constructora, si es que ella no está en el rubro.

Obras de saneamiento, agua potable y alcantarillado pueden tomar de 4 a 6 meses en Oxl. Obras de mayor envergadura como hospitales pueden tener un plazo de construcción y equipamiento de 12 a 18 meses. Actualmente, por Oxl se está ejecutando el puente más largo del Perú en Arequipa,

Región del Sur del país, por un monto de inversión que supera los 245 millones de soles y que ha tomado cerca de dos años para su construcción.

Cuando la obra está lista, el privado la transfiere al municipio o al Gobierno Regional en una acta de liquidación. A su vez, la entidad sub-nacional emite a través de la supervisión, que debió contratar para todo el proceso, una acta de conformidad que va al MEF.

El MEF verifica en SUNAT que la empresa pueda canjear el monto invertido del total de su impuesto a la renta y en un plazo que no supera los tres días calendario le emite el Certificado de Inversión Pública Regional y Local (CIPRL) que es la constancia de la inversión.

El CIPRL es negociable y puede ser emitido de una sola vez por el 100% de la inversión (si ésta es pequeña) o en certificados parciales, si la obra supera los 6 meses de ejecución. Esto reduce el costo financiero del dinero para la empresa en el tiempo.

Por su parte, el MEF –en una operación contable– descuenta de los fondos del canon del municipio o Región que corresponde por el monto de la inversión registrándolo como ejecución presupuestal.

El proceso es bastante más eficiente que el tradicional de contratación directa y aunque para la empresa siempre es más fácil girar un cheque cada año y pagar sus impuestos a la SUNAT,

GRÁFICA 1: EL PROCESO OXI PARA LA EMPRESA



Fuente y elaboración: ProInversión

“Los cambios normativos ya están dados y son más que suficientes para crear los incentivos para que más empresas opten por Oxl”

este mecanismo le da la oportunidad de co-gestionar con el sector público una obra de interés para todos de manera directa, visibilizando el impuesto y dándole un verdadero valor ahí donde la empresa quiere influir e impactar.

4. CUÁNTO SE HA AVANZADO

Mecanismos innovadores como éste tardan en despegar. Desde el 2008, año en el que se publicó la Ley 29230 y posteriormente su Reglamento, la normativa ha pasado por dos o tres cambios más, especialmente en el 2013 y primera mitad del 2014; y se ha complementado con otras leyes que fomentan la inversión privada. Esta ha sido una buena noticia para las empresas y para el mecanismo porque los cambios

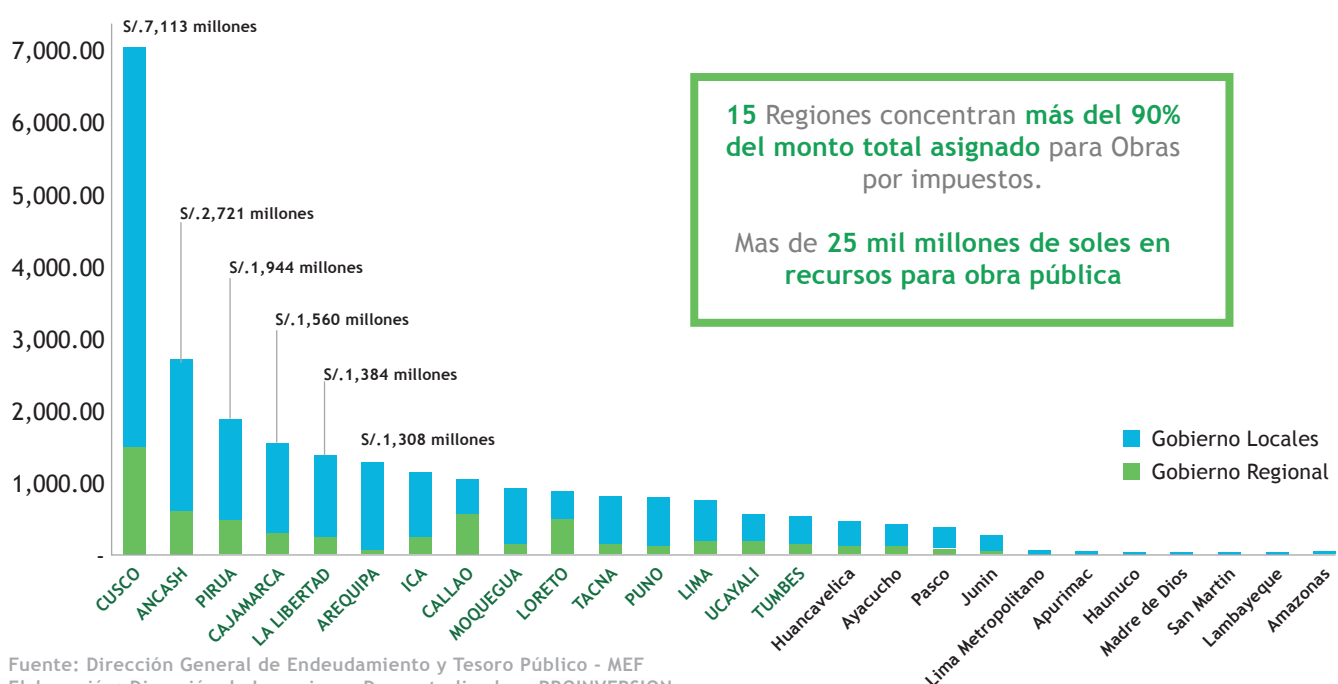
han respondido al entendimiento del Gobierno de la necesidad de dar más y mejores incentivos a las empresas para usar Oxl.

Adicionalmente, el trabajo intenso de promoción de ProInversión –Agencia de Promoción de la Inversión Privada en el Perú– entidad del Estado, durante los recientes dos años ha dinamizado el uso del mecanismo y ha movilizado los montos de inversión que las empresas están dispuestas a invertir de su impuesto a la renta.

Lo mismo ha ocurrido con los Gobiernos Regionales y locales, que para el 2014 tienen recursos que superan los 25 mil millones de soles del canon para ser utilizados en Oxl (Ver gráfica 2).

Como es de esperarse, las regiones que más recursos tienen para

GRÁFICA 2: ASIGNACIÓN DEL CANON PARA OXI 2014



Fuente: Dirección General de Endeudamiento y Tesoro Público - MEF
Elaboración: Dirección de Inversiones Descentralizadas - PROINVERSION

“En Oxl ganan todos sin misterio de por medio: el privado que visibiliza su impuesto; el gobierno sub-nacional que ejecuta su canon y; la población que carece de servicios”

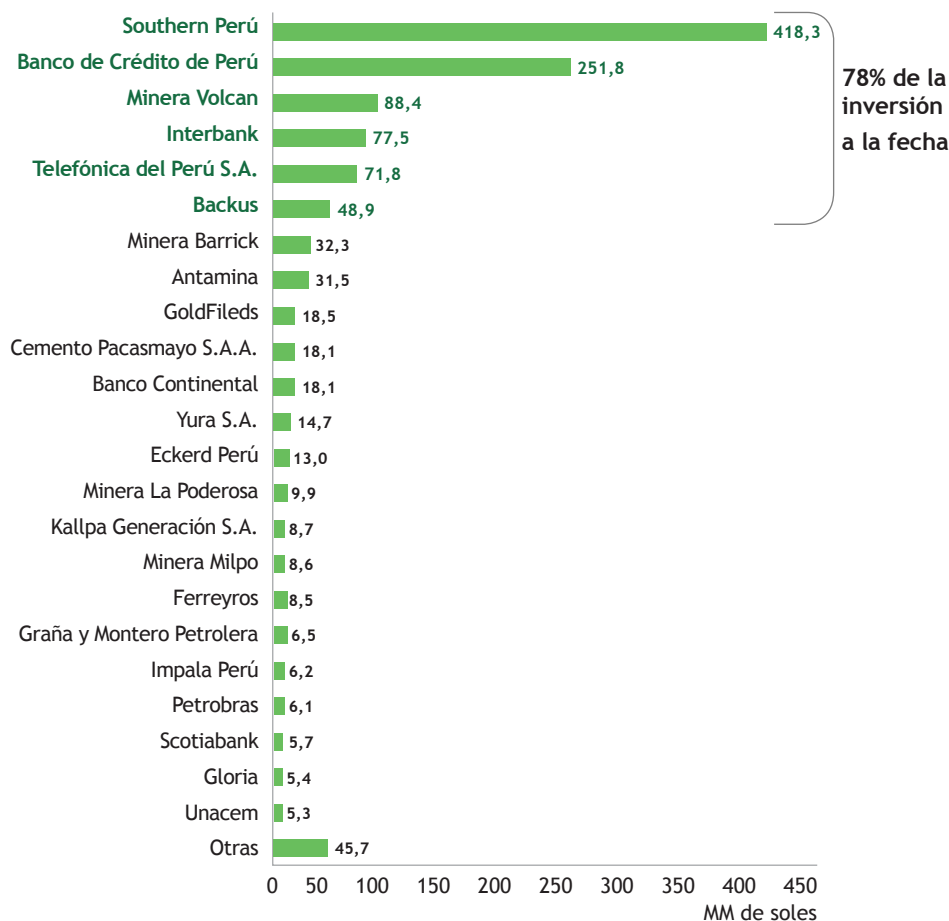
ejecutar obras por esta modalidad y que menos ejecutaban son las regiones que mayor actividad minera y gasífera tienen como Cuzco, Ancash, Cajamarca, Piura, Arequipa, entre otras.

Las autoridades de los gobiernos sub-nacionales están entendiendo cada vez más que el mecanismo es una oportunidad de gestionar de manera más eficiente obras de alta calidad y a una velocidad que el método tradicional de obra pública no les permite. Empiezan a reconocer al privado como un aliado y se interesan en buscarlo para hacerlo

participar en estas obras a través de Oxl. Las Regiones más activas son Moquegua, Tacna, Piura, Cerro de Pasco y Arequipa, seguidas por otras como Junín.

No obstante, el camino aún es largo y tedioso en la promoción y masificación del uso de este mecanismo. Como mencionábamos al inicio, el Gobierno ha dado un nuevo impulso al uso de este mecanismo en una coyuntura de baja o casi nula inversión pública en las regiones; altas brechas de infraestructura de servicios básicos; deficiente gestión de las autoridades locales y tramitología complicada y enrevesada para ejecutar obras públicas.

GRÁFICA 3: RANKING DE EMPRESAS QUE APLICAN OBRAS POR IMPUESTOS 2009-2014



Fuente y elaboración: ProInversión

Los cambios normativos ya están dados y son más que suficientes para crear los incentivos para que más empresas opten por Oxl. Actualmente, según estadísticas de ProInversión, el ranking de empresas que aplican Oxl está liderado por 6 empresas que no sólo ya han hecho una obra, sino que se han comprometido en montos que superan los 100 millones de soles en ejecutar una cartera de escuelas, obras de saneamiento, hospitales, caminos, puentes y carreteras en las zonas donde tienen interés de impactar (ver gráfica 3).

Destaca Southern y Banco de Crédito del Perú que han escalado en el uso del mecanismo desde su creación y tienen entre sus planes para los siguientes dos años, seguir financiando Obras por Impuestos. Cabe señalar que estas empresas no sólo participan como financistas individuales, sino que además han apro-

“Los desafíos para el mecanismo en los años que vienen son enormes aún, pero las oportunidades también”

vechado la figura del consorcio para unirse con otras empresas y darle una dimensión más importante a su inversión y de esa manera, también distribuir razonablemente los riesgos financieros.

5. MECANISMO CON BENEFICIOS WIN-WIN

La pregunta para muchas empresas y muchas autoridades locales y regionales es ¿por qué hacer Obras por Impuestos? ¿quién gana y quién pierde en Oxl?

En Oxl ganan todos sin secreto de por medio: el privado que materializa su impuesto; el gobierno sub-nacional que ejecuta su canon y; la población que se beneficia con servicios.

Es un mecanismo Made in Perú, inédito en América Latina —que países como Guatemala y Colombia ya quieren replicar— que aunque perfectible aún tiene grandes ventajas:

- **Acelera la inversión pública local con recursos del canon:** En el diagnóstico, la deficiente gestión de las autoridades locales y regionales han resultado en un aletargamiento en la ejecución de la inversión pública. Oxl es una alternativa eficiente para hacer obra pública con participación de la empresa privada.
- **Contribuye a reducir brechas de infraestructura básica local:** En menos de un año puede verse ope-

rando un sistema moderno de agua potable, desagüe y tratamiento de aguas residuales en localidades donde por más de 40 años sólo se abastecían por cilindros a costos muy altos. Esto modifica drásticamente los indicadores de acceso a servicios y aquéllos vinculados a enfermedades y nutrición en la población.

Pasa lo mismo con caminos, comunicaciones e inclusive seguridad ciudadana, sectores que también son factibles de ser intervenidos por Oxl.

- **Simplifica procedimientos y reduce burocracia:** En el diagnóstico también está la dificultad que impone la Ley de Contrataciones de Bienes y Servicios a las autoridades locales para invertir a velocidad en infraestructura. Esta Ley ha sido materia de modificaciones recientemente. Aún así, Oxl resulta en una ganancia en simplificación de procedimientos, porque saca el proceso de los fueros del sector público y los estudio y contrataciones se hacen con las reglas y en los plazos de la empresa privado.
- **Tangibiliza el uso de los tributos:** Porque vincula directamente el impuesto a la renta a obras de alto impacto social en el corto plazo. La empresa puede ver a dónde van sus impuestos y mejor aún, puede decidir en coincidencia plena con la auto-

CUATRO CLAVES PARA EL ÉXITO DE UNA INICIATIVA DE OBRAS POR IMPUESTOS

1 CONSTRUIR CONFIANZA PARA GENERAR LA ALIANZA PÚBLICO-PRIVADA: Esta es la parte más difícil del proceso. La empresa necesitará aproximarse a la autoridad local y regional para transmitir su interés por apoyar el desarrollo económico local con el uso del mecanismo. Para esto es clave que exista un acompañamiento en el proceso de un agente articulador que propicie la empatía y facilite la alineación de intereses y voluntades. Esto deberá estar acompañado desde el primer momento en el entendimiento pleno de cómo funciona el mecanismo, los beneficios y posibles dificultades que se pueden producir en cada etapa.

2 GESTIÓN DEL PROCESO OXI: Desde el primer paso hasta el último la empresa necesitará la gestión permanente de un equipo de personas que pueda trasladarse con frecuencia a las regiones y distritos donde se trabajará Oxl. La gran dificultad que ahora encuentran las empresas para sacar adelante este tipo de iniciativas es la de trabajar cercanamente a los funcionarios públicos que manejan los procesos en las municipalidades y en los gobiernos regionales para facilitar la “tramitología”, la preparación de informes y bases para la convocatoria y apoyar la solicitud de emisión de CIPRL.

3 TENER INICIATIVA PRIVADA EN LA IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO: La empresa privada tendrá mejores resultados si puede gestionar una Oxl desde la formulación de los perfiles y estudios, que si los toma del Banco de Proyectos del SNIP. Desafortunadamente, aún los perfiles que tienen viabilidad SNIP y están en el portafolio de proyectos de Inversión tienen muchas deficiencias técnicas en su formulación y sub-estiman en muchos casos la inversión total en la obra.

4 USAR LA FIGURA DEL CONSORCIO PARA FINANCIAR OBRAS DE MAYOR ESCALA: Las empresas que lideran el ranking de Oxl empezaron tímidamente con obras pequeñas con montos de inversión comprometida que no superaban los 2 ó 3 millones de soles en el mejor de los casos. Después de casi siete años de vigencia, el mecanismo ha demostrado que ningún proyecto es pequeño si lo miramos por sus indicadores de impacto en el bienestar de la población. Sin embargo, inversiones de mayor y que incluyan “combo de proyectos” (por ejemplo, saneamiento + comunicaciones + electrificación) multiplican exponencialmente los impactos sobre la población y le da una escala más importante a la inversión de los tributos a través de Oxl. Para ello, si la empresa no puede financiar obras de mucha envergadura, puede usar la figura del consorcio con otras empresas y compartir así el riesgo financiero.

ridad local, qué necesidades de la población quiere cubrir con qué tipo de obras.

- **Genera reputación a la empresa privada y mejora el relacionamiento institucional y con la población:** Esta es una de las ganancias más importantes de Oxl para la empresa privada. El proceso Oxl no genera una ganancia económica para la empresa porque no produce renta. La rentabilidad es social porque le da otro sentido a las políticas de RSE convencionales saliendo de los esquemas tradicionales de filantropía y donación. Legítima de esta manera la presencia y el rol de la empresa privada en el desarrollo económico local.
- **Reduce notablemente los riesgos de corrupción:** La contratación de obra pública a todo nivel de Gobierno está teñida de corrupción. Práctica común entre funcionarios de gobierno. El mecanismo Oxl traslada al privado las tareas de contratación de estudios y de la constructora que se hará cargo de los trabajos de ingeniería, esto evita que el funcionario público saque provecho individual de las contrataciones, porque éstas no están a su cargo, de acuerdo con lo que plantea el mecanismo.

La corrupción así se reduce o se elimina. Esta en muchos casos, ha sido la razón por la cual algunas autoridades lo-

cales y regionales aún no optan por aplicar Oxl, debido a que reduce sus posibilidades de discrecionalidad y el trato bajo la mesa.

6. CONCLUSIONES

Los desafíos para el mecanismo en los años que vienen son enormes aún, pero las oportunidades también. El trabajo de difusión y promoción de los beneficios de Oxl van a encontrar, probablemente, una coyuntura más favorable para su aplicación masiva debido a la elección en Octubre de este año

de nuevas autoridades regionales y municipales que querrán hacer más y mejores obras en una gestión que recién se inicia.

Esta será además una oportunidad para las empresas de posicionarse o re-posicionarse con las nuevas autoridades y Oxl puede ser una estupenda forma de hacerlo de manera legítima y sostenible en el tiempo. Para eso, será clave el conocimiento que ambos tengan de cómo funciona el proceso; sean acompañados en cada paso y creen los espacios de confianza para que la alianza funcione.

AUTORA



Rosa Ana Balcázar es Directora de Asuntos Públicos en LLORENTE & CUENCA Perú. Es economista de profesión y cuenta con más de 15 años de experiencia profesional en la gestión, dirección y evaluación económica y social de proyectos sociales y de inversión. Anteriormente, se desempeñó como Directora de la Dirección de Inversiones Descentralizadas (DID) de ProInversión. Por más de 11 años, fue Directora de Proyectos en la empresa APOYO Consultoría SAC e Instituto APOYO. Posteriormente, durante seis años, tuvo a su cargo la Dirección y Coordinación del Programa de Desarrollo de Capacidades para la Región Andina (Ecuador, Colombia, Bolivia y Perú) del USAID-Perú: Programa CRECER y Programa MYPE COMPETITIVA, ambos con sede en Lima, Perú. Asimismo, entre el año 2009 y 2011, fue Directora General de la Micro y Pequeña Empresa del Ministerio de la Producción.

rabalcazar@llorentecuenca.com

LLORENTE & CUENCA

CONSULTORES DE COMUNICACIÓN

Consultoría de Comunicación líder en España, Portugal y América Latina

LLORENTE & CUENCA es la primera consultoría de Gestión de la Reputación, la Comunicación y los Asuntos Públicos en España, Portugal y América Latina. Cuenta con diecisiete socios y 330 profesionales, que prestan servicios de consultoría estratégica a empresas de todos los sectores de actividad con operaciones dirigidas al mundo de habla española y portuguesa.

Actualmente, tiene oficinas propias en Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, España, México, Panamá, Perú, Portugal y República Dominicana. Además, ofrece sus servicios a través de compañías afiliadas en Estados Unidos, Bolivia, Uruguay y Venezuela.

Su desarrollo internacional ha llevado a LLORENTE & CUENCA a ocupar en 2014 el puesto 55 del Ranking Global de compañías de comunicación más importantes del mundo, elaborado cada año por la publicación *The Holmes Report*.

Organización

DIRECCIÓN CORPORATIVA

José Antonio Llorente
Socio Fundador y Presidente
jallorente@llorenteycuenca.com

Enrique González
Socio y CFO
egonzalez@llorenteycuenca.com

Jorge Cachinero
Director Corporativo de Innovación
jcachinero@llorenteycuenca.com

ESPAÑA Y PORTUGAL

Arturo Pinedo
Socio y Director General
apinedo@llorenteycuenca.com

Adolfo Corujo
Socio y Director General
acorujo@llorenteycuenca.com

Madrid

Joan Navarro
Socio y Vicepresidente Asuntos Públicos
jnavarro@llorenteycuenca.com

Amalio Moratalla
Socio y Director Senior
amoratalla@llorenteycuenca.com

Juan Castillero
Director Financiero
jcastillero@llorenteycuenca.com

Lagasca, 88 – planta 3
28001 Madrid
Tel: +34 91 563 77 22

Barcelona

María Cura
Socio y Directora General
mcura@llorenteycuenca.com

Muntaner, 240-242, 1º-1ª
08021 Barcelona
Tel: +34 93 217 22 17

Lisboa

Madalena Martins
Socia Fundadora
mmartins@llorenteycuenca.com

Carlos Matos
Socio Fundador
cmatos@llorenteycuenca.com

Rua do Fetal, 18
2714-504 S. Pedro de Sintra (Portugal)
Tel: + 351 21 923 97 00

AMÉRICA LATINA

Alejandro Romero
Socio y CEO América Latina
aromero@llorenteycuenca.com

José Luis Di Girolamo
Socio y CFO América Latina
jldigirolamo@llorenteycuenca.com

Antonio Lois
Director Regional de RR.HH.
alois@llorenteycuenca.com

Bogotá

María Esteve
Directora General
mesteve@llorenteycuenca.com

Carrera 14, # 94-44. Torre B – of. 501
Bogotá (Colombia)
Tel: +57 1 7438000

Buenos Aires

Pablo Abiad
Socio y Director General
pabiad@llorenteycuenca.com

Enrique Morad
Presidente Consejero para el Cono Sur
emorad@llorenteycuenca.com

Av. Corrientes 222, piso 8. C1043AAP
Ciudad de Buenos Aires (Argentina)
Tel: +54 11 5556 0700

Lima

Luisa García
Socia y CEO Región Andina
lgarcia@llorenteycuenca.com

Cayetana Aljovín
Gerente General
caljovin@llorenteycuenca.com

Av. Andrés Reyes 420, piso 7
San Isidro. Lima (Perú)
Tel: +51 1 2229491

México

Alejandro Romero
Socio y CEO América Latina
aromero@llorenteycuenca.com

Juan Rivera
Socio y Director General
jrivera@llorenteycuenca.com

Bosque de Radiatas # 22 – PH7
05120 Bosques las Lomas (México D.F.)
Tel: +52 55 52571084

Panamá

Javier Rosado
Socio y Director General
jrosado@llorenteycuenca.com

Avda. Samuel Lewis. Edificio Omega, piso 6
Panamá City (Panamá)
Tel: +507 206 5200

Quito

Catherine Buelvas
Directora General
cbuelvas@llorenteycuenca.com

Av. 12 de Octubre 1830 y Cordero.
Edificio World Trade Center, Torre B, piso 11
Distrito Metropolitano de Quito (Ecuador)
Tel: +593 2 2565820

Río de Janeiro

Yeray Carretero
Director
ycarretero@llorenteycuenca.com

Rua da Assembleia, 10 – sala 1801
Rio de Janeiro – RJ (Brasil)
Tel: +55 21 3797 6400

São Paulo

José Antonio Llorente
Socio Fundador y Presidente

Juan Carlos Gozzer
Director General
jcgozzer@llorenteycuenca.com

Rua Oscar Freire, 379, CJ 111,
Cerqueira César
CEP 01426-001 São Paulo SP (Brazil)
Tel: +55 11 3082 3390

Santiago de Chile

Claudio Ramírez
Socio y Gerente General
cramirez@llorenteycuenca.com

Avenida Vitacura 2939 Piso 10. Las Condes
Santiago de Chile (Chile)
Tel: +56 2 24315441

Santo Domingo

Alejandra Pellerano
Directora General
apellerano@llorenteycuenca.com

Avda. Abraham Lincoln
Torre Ejecutiva Sonora, planta 7
Santo Domingo (Rep. Dominicana)
Tel: +1 8096161975



d+i es el Centro de Ideas, Análisis y Tendencias de LLORENTE & CUENCA.

Porque asistimos a un nuevo guión macroeconómico y social. Y la comunicación no queda atrás. Avanza.

d+i es una combinación global de relación e intercambio de conocimiento que identifica, enfoca y transmite los nuevos paradigmas de la comunicación desde un posicionamiento independiente.

d+i es una corriente constante de ideas que adelanta nuevos tiempos de información y gestión empresarial.

Porque la realidad no es blanca o negra existe d+i LLORENTE & CUENCA.

www.dmasillorenteycuenca.com

d+i LLORENTE & CUENCA