



Fernando Camet Piccone, CEO de JJC Contratistas Generales.

Afán de proyectos

El grupo JJC dirige su máquina constructora a todos los sectores de infraestructura y pone especial atención en los proyectos de concesión.

Laura Villahermosa, Lima

Dicen que no hay mal que por bien no venga, y bien lo saben las empresas de construcción e infraestructura. Y es que con la brecha de infraestructura del Perú, de alrededor de US\$ 80.000 millones y una demanda insatisfecha de viviendas creciente, los proyectos del sector se han multiplicado, lo que ha convertido al sector construcción en uno de los motores del crecimiento del país.

El crecimiento del rubro y la adquisición de una mayor experiencia constructora llevaron a la empresa peruana

JJC Contratistas Generales a pasar del construir exclusivamente edificios y urbanizaciones a proyectos más complejos especialmente del sector transporte. Se trata de un proceso experimentado por otras grandes empresas del rubro que se da, según César Cáceres, director del Programa de Administración de Empresas de la Universidad de Piura, cuando las empresas ya se sienten más competentes para emprender proyectos de gran envergadura y que les permite además diversificar riesgos.

“En construcción nos ha ido bien porque el Perú ha crecido significativamente y el sector también. Se dieron las

oportunidades para crecer en minería, energía, edificación e hidrocarburos, y hemos podido desarrollar proyectos muy importantes en estos rubros”, explica Fernando Camet Piccone, CEO de JJC Contratistas Generales. El ejecutivo peruano representa a la segunda generación de la familia Camet a cargo de la compañía, hoy con un conglomerado de empresas, lejos de la pequeña empresa creada en 1955 por su padre, Jorge Camet Dickmann, fallecido recientemente.

JJC mantiene sus intereses en el sector vivienda y edificaciones, a través de sus filiales JJC Edificaciones y JJC Inmobiliaria, que desarrollan proyectos residenciales y comerciales. En el caso de vivienda, el foco especial está en los segmentos C y D, mercados en los que, según Ricardo Cabrera, gerente general de la consultora CBRE Perú, se encuentra la mayor demanda insatisfecha. “El mercado residencial alto está en un punto justo entre oferta y

demanda, sin embargo en estos sectores se tiene una demanda muy importante, de la llamada clase media emergente”, dice el ejecutivo. Actualmente en cartera la compañía cuenta con tres proyectos en Lima, uno de los cuales, Carabayllo, se enmarca en el Fondo MiVivienda y consta de 420 departamentos en sus dos fases.

En el sector *retail*, del mismo modo, JJC trabaja desarrollando el que será el centro comercial más grande del país, según Camet, el centro comercial Salaverry, con 200.000 m². “Es la edificación más grande hecha en tres meses y medio, y calculamos entregarlo en marzo de 2014”, explica el CEO de JJC Contratistas Generales, quien adelanta que la compañía podría llevar a cabo un nuevo centro comercial cercano a su proyecto en Carabayllo.

Pese a su origen residencial, actualmente el 50% del negocio constructor de la empresa procede del sector minería, pero su desaceleración no está afectando a la compañía. “Tenemos trabajo hasta para 2015 en proyectos de clase mundial, como son Toromocho o Cerro Verde”, dice Camet. Los proyectos mineros, como los de infraestructura y edificación, se enmarcan en diferentes unidades de negocio, una estructura que, según Alfredo Zamudio, director del área de administración de posgrado de la UPC, le permite competir de una manera más eficiente y generar estrategias independientes con mirada independiente.

En el ámbito industrial, por otro lado, recientemente la compañía ha ganado la adjudicación para la construcción de una nueva planta de Cementos Pacasmayo, que llevará a cabo junto a JJC Schrader Camargo S.A.C., especializada en obras de montaje electromecánico.

Avances en transporte

Transportes es otro de los sectores donde JJC Contratistas Generales ha

asentado sus cimientos, especialmente en ejecución de obras viales. En su haber la compañía atesora más de 3.000 kilómetros de carreteras construidas a nivel nacional y actualmente cuenta con tres carreteras en concesión, la vía Ancón-Huacho-Pativilca y los tramos dos y tres de la Interoceánica Sur. La primera de estas vías está a cargo de Norvial, empresa de concesiones viales de la que posee el 33% del accionariado y que comparte con Graña y Montero y Besco. Se trata de una de las diversas alianzas de la compañía con otras grandes empresas

millones de facturación a 2015, una meta que podría incluso superar, pues este año la compañía sobrepasará los US\$ 350 millones, dada la afluencia de proyectos en los que trabaja.

Más allá del Perú

Los empresarios de alta competencia, tal y como señala Alfredo Zamudio, apuntan a espacios más grandes donde puedan desarrollar sus operaciones como Chile y Colombia, dos mercados en los que JJC puso el punto de mira en 2008, y constituyó sus filiales JJC Chile y JJC Colombia. En el primero

La facturación de JJC Contratistas Generales podría superar los US\$ 350 millones en 2013, según su CEO Fernando Camet Piccone.

del sector, una estrategia para César Cáceres cada vez más común en el sector de infraestructura.

Más allá del asfalto, JJC Contratistas Generales cuenta en su cartera de proyectos con la ejecución de la construcción de las etapas I y II de la ampliación del Muelle Norte del puerto del Callao y aspira a hacerse con la concesión de la línea 2 del Metro de Lima, la mayor obra en cartera de ProInversión, que supondrá invertir más de US\$ 5.000 millones.

La compañía constructora, además, se encuentra entre las postulantes a los proyectos de plantas de tratamiento desalinizadoras de los balnearios del sur de Lima y de la última etapa del proyecto Chavimochic, y planea participar en más licitaciones convocadas por el Estado. “Nos planteamos más concesiones”, insiste Camet, cuya empresa ha invertido US\$ 26 millones en nueva maquinaria, terrenos y nuevas oficinas corporativas.

El plan estratégico de la compañía de 2011 apuntaba a lograr los US\$ 500

de estos países, la compañía ha desarrollado una central hidroeléctrica, mientras que en Colombia trabaja ampliando la refinería de Cartagena. El plan en ambos mercados es continuar buscando nuevos proyectos.

Menos carácter familiar

Si bien JJC Contratistas pertenece a la familia Camet, la empresa ha tendido a un manejo más corporativo.

Y es que en un entorno de mayor internacionalización –dice Enrique Díaz Ortega, catedrático de ESAN– la única forma de prevalecer es siendo más eficiente y competitivo, lo que implica salir de la zona de confort donde la confianza en los familiares bastaba”.

Por lo pronto, familiar o no, JJC, dada la gran cantidad de proyectos de infraestructura que se llevarán a cabo en el Perú en los próximos años y su amplia diversificación, tiene ante sí un futuro promisorio, por lo menos hasta que se vaya acortando la brecha. ■