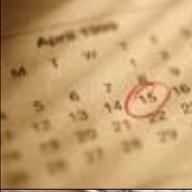




Contenido

Del 11 al 17 de abril del 2011

	MANUAL PARA DECIDIR EL VOTO	Editorial	2
	CANAL ROJO, CANAL VERDE <i>Sucesos positivos y negativos que llamaron la atención de la "Aduana" de COMEXPERU.</i>	Hechos de Importancia	3
	PUNO Y SU DESARROLLO INCIERTO EN EL PERÚ <i>Por Nemio Jílari Mamani.</i>	Actualidad	5
	PERÚ: DESTINO TURÍSTICO <i>Turistas de América del Sur fueron los que más visitaron el Perú en el 2010.</i>	Economía	6
	¡ENHORABUENA!: MÁS DE US\$ 789 MILLONES DE INVERSIÓN PRIVADA EN UN PERÍODO ELECTORAL <i>Un 1ro de abril para recordar... llegó el día en que la concesión del Muelle Norte se hizo realidad.</i>	Comercio Exterior	7

SEMANARIO COMEXPERU

Directora

Patricia Teullet Pipoli

Co-editores

Sofía Piqué Cebrecos

Ricardo Paredes Castro

Promoción Comercial

Helga Scheuch Rabinovich

Equipo de Análisis

Alfredo Mastrokalos Viñas

Rafael Zacnich Nonalaya

Keren Trapunsky Epstein

Alonso Otárola Moore

Corrección

Angel García Tapia

Diagramación

Carlos Castillo Santisteban

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

COMEXPERU-Sociedad de Comercio Exterior del Perú

Bartolomé Herrera 254, Miraflores. Lima 18, Perú.

e-mail: semanario@comexperu.org.pe

Tel.: 422-5784 Fax: 422-5942

Reg. Dep. Legal 15011699-0268



RENAULT KOLEOS

TRANSFORMA LOS VIAJES EN EXPERIENCIAS ÚNICAS

www.renault.com.pe





Manual para decidir el voto

No recuerdo haber tenido que hacer tantas matemáticas en ningún otro proceso electoral. ¡Qué buenos los tiempos aquellos en que uno decidía el voto tomando en cuenta su simpatía hacia una propuesta, partido o candidato!

Ahora resulta que para decidir el voto hay que (a) analizar la última encuesta; (b) evaluar la tendencia de dicha encuesta con relación a las encuestas anteriores; (c) hacer un análisis comparativo con relación a otras encuestas para determinar si las mismas tendencias se respetan en todas ellas; (d) recopilar información para saber si hay o no un “voto oculto” con relación a la intención de voto de algún candidato; (e) verificar si el candidato que estamos eligiendo tiene mayor o menor probabilidad de triunfar en la segunda vuelta.

Para determinar esto, se deberá, a su vez, (f) verificar en qué segmentos es más fuerte cada uno de los candidatos que pasaría a segunda vuelta; (g) determinar quién tiene mayor probabilidad de “robar” votos al candidato opositor en función a la preferencia que hayan mostrado quienes votaron inicialmente por candidatos que no pasaron a la segunda vuelta, lo cual implica analizar simultáneamente los segmentos en los que eran más fuertes dichos candidatos.

Pero eso no es suficiente, por supuesto. También habrá que minimizar riesgos y, así, se deberá (h) verificar quién tiene menos probabilidad de ser atacado de tal manera que quede casi descalificado políticamente: audios, videos, fotografías, cuentas ocultas, socios resentidos, gobiernos amigos y enemigos, relaciones de asesores cercanos con terceros... todo vale y a todo se le echará mano.

Pues bien, estas sencillas instrucciones tienen una dificultad: cada uno de los entendidos a quienes pidamos asesoría nos dará un análisis distinto respecto de casi todas las variables que debemos considerar. Las conclusiones son evidentemente distintas según el experto que hayamos consultado.

Por ello, una sugerencia: tómese un traguito la noche anterior (en su casa sí puede), un buen desayuno el domingo y marque lo que su propio corazón, hígado o cerebro le digan.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU

HSBC entiende los beneficios de tener un solo banco en todo el mundo para desarrollar tu negocio a nivel global

Llámanos al 616 4722

Contáctanos en www.hsbc.com.pe

HSBC 
En Perú y en el mundo, HSBC

 regresar
página 1



GOBIERNO DEBE DEMOSTRAR AUTORIDAD Y DEFENDER AL DESARROLLO EN CASO TÍA MARÍA

Las manifestaciones en el valle del Tambo han llegado demasiado lejos. Con muertos y heridos incluidos, el Ejecutivo decidió paralizar el proyecto minero de Tía María por 180 días; es decir, dejarlo para el siguiente Gobierno. Se trata de un proyecto de minería FORMAL que crearía 3,650 empleos directos en sus etapas de construcción (2011) y de operaciones (2012-2030) y 3,250 indirectos, a partir de una inversión de US\$ 1,000 millones, que además generaría por canon y regalía minera S/. 330 millones adicionales para la región Arequipa, S/. 81 millones anuales más para la provincia de Islay y S/. 55 millones anuales más para el distrito de Cocachacra.

Mientras que, una vez aprobado su Estudio de Impacto Ambiental, el proyecto sumaría desarrollo a la región, los bloqueos de los manifestantes están provocándole importantes pérdidas: la Cámara de Comercio y Producción de Mollendo ha estimado que la provincia de Islay pierde S/. 500 mil diarios por el cierre de negocios, obstrucción del transporte y, sobre todo, de las operaciones portuarias en Matarani, pues los vehículos no pueden acceder al puerto. Incluso se está afectando el transporte de combustible hacia Puno y Cusco. Por si fuera poco, según la ONPE, esto ha impedido entregar la totalidad de credenciales de los miembros de mesa en Islay y muy pocos han podido ser capacitados. Todo por campañas de desinformación y actitudes realmente cuestionables como la del Sr. Julio Gutiérrez, presidente del Frente de Defensa del Valle del Tambo, que a fines del 2010 señaló que: "...no queremos que nos expliquen de dónde sacarán el agua, tampoco la tecnología que usarán para evitar la contaminación, solo queremos que se vayan del valle". Increíble. Si el Gobierno debe paralizar a algo o a alguien, es a estos individuos.

En vez de frenar al desarrollo de la actividad que les generará un ingreso sostenible, al comenzar a espantar a inversionistas líderes a nivel internacional, que son los que suelen cumplir mejor con estándares ambientales (¡no como los mineros informales de Madre de Dios!), los pobladores de la zona deberían exigir a sus autoridades que ejecuten los recursos que ya poseen en acciones que generen valor agregado, como señalamos en el Semanario N° 582.

INDIGNANTE OPOSICIÓN A SIERRA PRODUCTIVA

En el Semanario N° 530 destacamos la notable iniciativa que es Sierra Productiva, un programa impulsado por los campesinos del Cusco y ahora presente en otros departamentos, que enseña técnicas simples para mejorar tanto la productividad como la calidad de vida de las familias más necesitadas del campo peruano. El programa es un importante logro en la lucha contra la pobreza, con conocimientos que están permitiéndole a más de 30,000 familias alcanzar la autosuficiencia, elevar su autoestima y así protagonizar toda una revolución cultural, al dejar atrás el asistencialismo. Ha sido tal su éxito que en el 2010 quedó entre los tres finalistas del concurso World Challenge de la BBC, Newsweek y Shell.

Una propuesta como esta, así de beneficiosa y elemental, debería ser potenciada y replicada para que tenga aún más llegada. Sin embargo, el Gobierno no le ha prestado mucha atención y, peor aún, resulta indignante que existan autoridades regionales que desalienten este tipo de iniciativas, criticándolas a ellas y a sus participantes porque reducen la pobreza y para ellos eso significa que el Estado les va a enviar menos recursos (eso se vio en un reportaje del programa de TV "Sin Medias Tintas"). Es decir, ¡que sigan siendo pobres para que no dejen de recibir limosna! Y una "limosna" que sabe Dios si les llegará a los que realmente la necesitan. Afortunadamente, candidatos a la presidencia como Keiko Fujimori, PPK, Alejandro Toledo e incluso Ollanta Humala han incluido a Sierra Productiva en sus planes de gobierno. Esperemos que, de ser elegidos, cumplan con ello y llamen la atención a autoridades que increíblemente promueven la pobreza.

No dejes a la suerte tus operaciones
de Comercio Exterior con China

Para mayor información llama al 219 2347

 Grupo Interbank

 regresar
página 1



CÓDIGO DE CONSUMO: ENCARECIENDO LA CONECTIVIDAD DEL PAÍS

El año pasado causó polémica el artículo 66.7 del Código de Consumo, que permitía a los consumidores endosar o transferir la titularidad de los boletos de transporte aéreo y cambiar la fecha del viaje en las mismas condiciones pactadas. Esta semana, el decreto que el Ejecutivo interpuso para corregir esta medida fue retirado por un fallo del Tribunal Constitucional (TC).

Fue el congresista Yonhy Lescano Ancieta quien promovió el inicio del proceso, apelando a la inconstitucionalidad del decreto de urgencia ante el TC, demanda que finalmente fue declarada fundada. Gracias a su iniciativa, ahora los peruanos no podremos gozar de las promociones de boletos aéreos y tendremos que pagar más caro por ellos, a raíz de la especulación que generará el nuevo mercado negro de pasajes. En ediciones anteriores, COMEXPERU señaló lo perjudicial que esta medida resultaría, sobre todo como un desincentivo directo al transporte y la conectividad del país (ver [Semana N° 579](#)).

TLC CON MÉXICO

Saludamos la reciente firma del Tratado de Libre Comercio con México. Ya contábamos con un Acuerdo de Complementación Económica suscrito en 1987, pero este es muy limitado porque tiene que renovarse cada tres años y solo cubre un pequeño grupo de mercancías. En cambio, un TLC amplio y profundo como el negociado amplía las preferencias arancelarias a más de 12,000 productos y de manera permanente, por lo que sí brinda las condiciones para que el comercio y las inversiones entre ambos países crezcan sostenidamente.

Entre los principales beneficios para el Perú se tiene el acceso para confecciones, insumos químicos, calzado, madera, manufacturas de hierro y acero, entre otros, que ingresarán al mercado mexicano de manera inmediata, en 5 o en 10 años libres de pago de aranceles. Asimismo, productos de agroexportación como espárragos, cítricos, uvas, mangos, páprika, paltas, etanol, entre otros, contarán con un tratamiento preferencial en este mercado bajo esquemas como cuotas, estacionalidades y desgravaciones parciales. Cabe señalar que en el 2010 le exportamos a México US\$ 285 millones. Las ventas no tradicionales sumaron US\$ 169 millones, destacando productos como páprika, tara en polvo y espárragos.

PRÓXIMA REBAJA ARANCELARIA PARA CASI 800 PRODUCTOS

Otra noticia sumamente positiva en el campo comercial es la nueva rebaja arancelaria para alrededor de 800 partidas que pronto realizará el Gobierno, según se ha anunciado en la prensa. Con esta medida, que se suma a la saludable e importante reducción de fines del 2010 (ver [Semana N° 597](#)), el Ejecutivo busca eliminar la protección negativa de algunos productos, mejorar la competitividad del país y combatir la inflación (dado que el incremento de precios este año viene en buena medida de productos del exterior, como ciertos alimentos). Se eliminaría el arancel del 6% para siete partidas correspondientes a maíces (ya hay otras de este rubro que tienen cero arancel). Asimismo, se reduciría del 13% al 11% para 792 partidas, que incluyen a carnes de bovino, algunas frutas y hortalizas, prendas de vestir, textiles, calzado y electrodomésticos como lavadoras, máquinas de coser domésticas y refrigeradoras. De esta manera, seguimos consolidando la apertura comercial en pos del bienestar de las familias y consumidores peruanos, así como de la competitividad y el crecimiento de la economía. Elijamos a un Gobierno que continúe por este buen camino.



almacenes



logística



warrants



depsa files

www.depsa.com.pe[regresar
página 1](#)



Puno y su desarrollo incierto en el Perú

Por Nemio Jílari Mamani *

Jefe de Prensa de Radio Onda Azul de Puno

Hace unos días (gracias a una invitación de Wiñaypaq) visité la ciudad de Lima. "Lima la horrible", como alguna vez la calificó Sebastián Salazar Bondy. Mi visita no solo fue al centro de la ciudad, sino a aquellos sectores que en un momento eran terrenos baldíos e invadidos por personas que en su mayoría provenían de provincias. Conocí una de las zonas más pobres, las de crecimiento pujante (Gamarra, galería Unicachi) y también lo que será en muy poco tiempo esta ciudad. La verdad, más que una simple visita fue todo un tour.

Subirse a lo que será el hotel más alto del Perú, con más de 118 metros de altura, y en donde el precio de una habitación por noche sería de hasta 1,500 dólares, es toda una experiencia. El Westin Libertador Lima, propiedad de la cadena Libertador del Grupo Brescia, que ahora ingresa a un periodo de acabado, contará con más de 300 habitaciones, 30 pisos y cuatro sótanos de estacionamiento para unos 700 vehículos. Tendrá un auditorio que albergará hasta dos mil personas; es decir, toda una "monstruosidad" en su rubro.

Los 140 millones de dólares que se están invirtiendo en la ejecución de este hotel -para alegría nuestra- son capitales peruanos. Ahora, si a esta "monstruosidad" le sumamos lo que es Plaza Norte, un mega centro comercial donde uno puede encontrar desde prendas, joyas, artefactos, automóviles de último modelo, hasta un gran terminal terrestre interregional, esto me lleva a pensar que el Perú ya no es el de antes. ¡Algo está cambiando!

Saber que las regiones del norte del país -por las exportaciones y el crecimiento económico que vienen alcanzando, y en donde la población tiene mejores condiciones de vida y mayores posibilidades económicas de adquirir productos- ahora prefieren ser conocidas como "El Sólido Norte", me hace pensar que el Perú crece, pero dentro de este crecimiento aún existe una isla y esa isla es nuestra región.

¿Cómo nos articulamos al desarrollo del que tanto se habla en el norte de nuestro país? ¿Cómo hacemos que la pobreza y la extrema pobreza en provincias como Carabaya, Sandia, Lampa y hasta en las mismas ciudades de Puno y Juliaca realmente se reduzcan? No creo que el nuevo Gobierno que asuma la presidencia del país vaya a solucionar la situación de los que menos tienen, pero sí espero que no perturbe esas condiciones favorables que se están dando en los últimos años. Tampoco creo que las paralizaciones permanentes y las políticas de extremo radicalismo, generalmente pegadas a una izquierda añeja, vayan a ser la opción más adecuada para sacar adelante, ahora, a nuestra región.

Cuando pregunto a los empresarios puneños, a aquellos que ahora trabajan en Gamarra o simplemente a los comerciantes del mercado Túpac Amaru y San José de la ciudad de Juliaca, sobre cómo mejorar el nivel de vida de nuestra región, ellos -a su modo- coinciden en señalar lo siguiente: trabajo, trabajo y más trabajo. Para estas personas las posiciones políticas de izquierda o de derecha no son tan fundamentales, si no solucionan las condiciones de vida de los que menos tienen. Si el Gobierno no ayuda a crear trabajo pero tampoco lo impide, bien; pero si el Gobierno ayuda a crear trabajo y actúa como un verdadero ente regulador para una competencia sana en el mercado, mucho mejor.

Ahora, ¿adoptarán estas políticas los candidatos como Toledo, Keiko, Castañeda, Pedro Pablo Kuczynski o el muy sorprendentemente transfigurado Ollanta Humala? A criterio mío, errado tal vez, la solución a la pobreza no está en crear más programas "Juntos", sino en promover ese capital privado que, por muy pequeño que sea, hoy yace en las pequeñas y microempresas. Impulsar esas economías, adicionándoles una debida capacitación a los pequeños y microempresarios, seguirá generando más puestos de trabajo y en mejores condiciones. Solo así el ambulante que hoy se ubica en una esquina de una calle de cualquiera de las ciudades de nuestra región, ya no tendrá solo el centavo partido que ni siquiera le alcanza para sobrevivir.

Puno está tan lejos de lo que alcanzaron las otras regiones del Perú que a mí realmente me produce desazón. Nada nos asegura que el nuevo Gobierno que ingrese el 28 de julio nos vea con buenos ojos... ¿Y si no es así, seguiremos esperando que este solucione nuestras insuficiencias y problemas? Puno tiene posibilidades de desarrollarse, pero por ahora ese desarrollo es incierto debido a su propia población y sus autoridades.

* Artículo publicado originalmente en el diario Los Andes, de Puno. Reproducido con el permiso de su autor.



¿Buscas soluciones para crecer en tus negocios controlando riesgos?

Agregamos valor a la información desarrollando las mejores soluciones para acciones de marketing, adquisición de clientes, administración de cartera y gestión de cobranzas.

Infocorp, más que información soluciones

Teléfono: 415 0300
info@infocorp.com.pe
www.equifax.com.pe

EQUIFAX
PERU

regresar
página 1



Perú: destino turístico

El 2010 fue otro un gran año para el sector turismo en el Perú. Casi 2.3 millones de turistas visitaron el país, un 7.4% más que en el 2009, según cifras del MINCETUR. Esto representa un enorme avance con respecto a la década anterior, ya que en el 2001 aún no llegábamos al millón de turistas. Este salto en el sector se vio acompañado por un aumento en la generación de divisas, que ha pasado de US\$ 1,000 millones a US\$ 2,500 millones en el mismo período, de acuerdo con Julio Luque, empresario del sector. A continuación, analizamos algunas cifras de la industria sin chimeneas.

PASE USTED, VECINO

Si desagregamos las estadísticas de turistas que ingresaron al Perú en el 2010, nos encontramos con algunos datos dignos de resaltar. América del Sur fue la región origen de la mayor cantidad de turistas que ingresaron al Perú, al sumar casi 1.2 millones de visitantes. Si miramos los resultados de esta región por países, veremos que Chile encabeza la lista con prácticamente la mitad de llegadas (595,944; un 95% más que en el 2004), seguido de Ecuador (152,445; +37%), Argentina (127,062; +153%), Colombia (98,642; +148%), Brasil (87,674; +155%) y Bolivia (86,181; +29%).

América del Norte fue la segunda región con más visitantes al Perú. Estados Unidos es el principal origen de turistas dentro de esta zona, con 417,232 (+50% respecto del 2004), y a nivel total es el segundo país de origen detrás de Chile. Continuando con Norteamérica, tras Estados Unidos encontramos a Canadá (52,955; con +99%, el mayor crecimiento entre el 2004 y el 2010) y México (38,097; +52%). Importantes cantidades de turistas de otros continentes también visitaron el Perú. Personas de España (96,666; +94%), Francia (66,985; +50%), Reino Unido (54,182; +9%) y Alemania (53,201; +49%) lideran los arribos desde Europa, mientras que en el caso de Asia lo hacen Japón (30,604; +3%), Israel (12,978; +52%), Corea Del Sur (10,157; +76%), China (9,484; +90%) y vale destacar el dinamismo de la India (de 989 a 3,526 llegadas en el periodo 2004-2010). Asimismo, en Oceanía resalta Australia, con 29,659 arribos en el 2010 y un salto del 79% entre los años señalados.

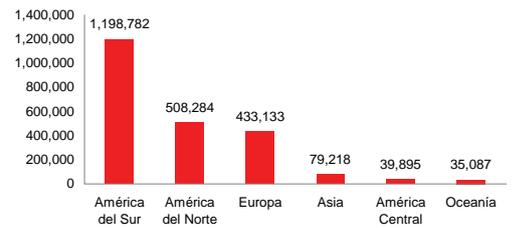
VAMOS DE PASEO

Los datos de ingreso de turistas al Perú durante el 2010 muestran señales evidentes de estacionalidad. El primer pico de visitas se da en los meses de diciembre y enero. En diciembre del 2009, se registraron 193,674 llegadas y en el siguiente mes, 205,578. Este periodo coincide con el inicio del verano en los países de hemisferio sur, al igual que con las épocas festivas de Navidad y Año Nuevo, lo cual explica el incremento. El segundo pico se da en julio y agosto, que coinciden con el verano y las vacaciones de los estudiantes en el hemisferio norte. Así, en julio del 2010 ingresaron 227,724 turistas, pico máximo del año, mientras en agosto lo hicieron 202,606.

Este dinamismo no es casualidad. El Estado y el sector privado vienen trabajando conjuntamente para promover el turismo en el Perú, y estos esfuerzos rinden ya sus frutos. Promperú está logrando mostrar al Perú como un país "de moda", a través de, por ejemplo, la participación en importantes ferias ligadas a las fortalezas del país (como la gastronomía), reportajes, y creemos que la nueva Marca País impulsará aún más estos esfuerzos y la llegada de turistas al Perú (ver [Semana N° 607](#)).

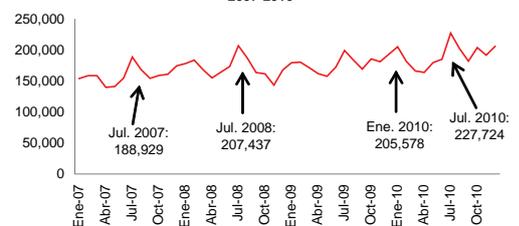
En cuanto a la empresa privada, también ha cumplido un rol fundamental, sobre todo en el tema hotelero y de conectividad aérea. Julio Luque señala que, sin contar a Lima, el Perú ya dispone de más de 3,000 habitaciones de 4 y 5 estrellas en provincias, mientras que a inicios de la década pasada teníamos 500. Marcas como Orient Express, Westin, Hilton y Marriott han invertido en el país, lo cual muestra su gran potencial turístico. En lo que concierne a conectividad aérea, Lima es la única ciudad de Latinoamérica que alberga a dos *hubs* aéreos de las principales aerolíneas de la región: LAN y Avianca/Taca. A nivel interno, la conectividad también ha crecido significativamente: hoy entre Cusco y Lima existen más de 20 vuelos diarios. Que sigan las inversiones en un sector intensivo en mano de obra, que le muestra al mundo nuestra riqueza histórica, natural y cultural.

Perú: llegada de turistas internacionales en el 2010 (según región de residencia permanente)



Fuente: MINCETUR. Elaboración: COMEXPERU.

Perú: llegada mensual de turistas internacionales 2007-2010



Fuente: MINCETUR. Elaboración: COMEXPERU.



EN LA REALIZACIÓN DE EVENTOS...
SIEMPRE, UNA EXPERIENCIA ÚNICA

SUMMIT

DELFINES
HOTEL & CASINO

regresar
página 1



¡Enhorabuena!: más de US\$ 789 millones de inversión privada en período electoral

Sin lugar a dudas, la concesión del Muelle Norte debió ser uno de los procesos de concesión más largos y extraños de nuestro país (ver [Semanao N° 562](#), [N° 563](#), [N° 577](#)). Tuvieron que pasar más de dos años desde que un primer postor presentó su iniciativa privada, período en el cual se desataron una serie de marchas y contramarchas, para que la adjudicación del Terminal Norte Multipropósito del Puerto del Callao a un operador privado de primer nivel mundial sea hoy una realidad.

RESULTADOS MÁS DESTACADOS

- El consorcio APM Terminals se hizo con la buena pro para la concesión del Terminal Norte Multipropósito por 30 años, comprometiéndose a invertir más de US\$ 789 millones, sin incluir IGV, en las cinco fases o etapas planteadas. Las primeras dos son obligatorias y a partir de la tercera en adelante dependerá de la demanda (ver cuadro). Asimismo, se considera una sexta etapa que se desarrollará de manera opcional y que daría inicio a una Nueva Plataforma Muelle Hidrocarburos, con la reubicación de instalaciones de carga y descarga.
- Las condiciones sobre los precios para los usuarios serían: i) US\$ 90 por contenedor (20 TEU lleno); ii) US\$ 3/día por tarifa de almacenamiento adicional de tres a seis días; iii) 25% de descuento por tarifas de carga no contenedorizada; iv) 100% de descuentos por servicios especiales; entre otros. Es preciso resaltar que las tarifas máximas que se establecieron en el proceso de concesión, comprometían a que el ganador ofreciera tarifas muy competitivas respecto no solo del Muelle Sur, sino también de otros puertos de la región.
- De acuerdo con el MINCETUR, el proceso es muy favorable al comercio exterior, puesto que se introducirá competencia a DP World y el sistema de depósitos temporales. Prácticamente se da paso a que las operaciones se manejen en el puerto a costos muy competitivos y no fuera de este. Con la propuesta de APM Terminals, la reducción de costos bordearía el 50%. Asimismo, de acuerdo con el análisis de los técnicos del MINCETUR, ProlInversión y la APN, el negocio ahora estará en el volumen de carga. El consorcio ganará por manejar la mayor carga posible del Perú y de transbordo.
- Es preciso recordar que el consorcio presentó en febrero del 2010 una iniciativa privada por un monto de US\$ 1,940 millones. No obstante, tenemos conocimiento que de la desagregación de esta se obtienen las cifras que se presentan en el siguiente cuadro. Como se puede observar, las inversiones referenciales de US\$ 750 millones establecidas por ProlInversión solo son comparables con las de US\$ 680 millones que propuso inicialmente el consorcio. Es por ello que resulta equivocado decir que el consorcio esté dispuesto a invertir menos que hace un año.

Construcción de obras e inversiones referenciales por etapas			
Etapas	Condición	Propuesta ganadora (US\$ corrientes, con IGV)	Fecha prevista inicio de obras
Etapas 1 y 2	Obras iniciales obligatorias.	312,158,719	2012
Etapas 3 y 4	En función a la demanda, luego que se alcance 1 millón TEU's anual.	78,059,405	2014
Etapas 5 y 6	En función a la demanda, luego que se alcance 1.3 millones TEU's anual.	165,741,573	2018
Etapas 7 y 8	En función a la demanda, luego que se alcance 1.5 millones TEU's anual.	157,019,009	2021
Etapas 9 y 10	En función a la demanda, luego que se alcance 1.5 millones TEU's anual.	185,017,104	2024

Fuente: ProlInversión. Elaboración: COMEXPERU.

Iniciativa privada del Consorcio APM Terminals (febrero 2010)

Conceptos	US\$ millones
Inversión en obras civiles y equipos	680
Reemplazo de equipos a lo largo de los 30 años	317
Pago de intereses y comisiones bancarias	309
Tasas gubernamentales (3% APN y 1% Ositran)	362
Regalías proyectadas para Enapu	272
Costos totales	1,940

Elaboración: COMEXPERU.

PREGUNTAS "FRECÜENTES"

Por más que el proceso de concesión del Muelle Norte haya tratado de ser lo más transparente posible, de tal manera que el único beneficiario sea el comercio exterior, se han generado preguntas, dudas y críticas, las cuales vale la pena abordar para no correr el riesgo de caer en malas informaciones sobre lo conseguido.

¿A cuánto bajaría el costo integral de la tarifa?

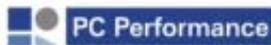
Las tarifas por contenedor estándar de 20 y 40 pies son las mismas que en el Muelle Sur, que de por sí ya eran más bajas que el modelo Enapu-Terminal Extraportuarios. Dicha tarifa estándar incluye todos los conceptos, y los que no, se dividirían en dos: i) servicios especiales regulados; y ii) servicios especiales no regulados.



¿Buscas una computadora?

*computadoras *notebooks *servidores *pdas *partes *software *servicio técnico

Ax. Tomás Marsano 2801 Higuera Central. 271-8630 Fax: 271-8631
info@pcperformance.com.pe www.pcperformance.com.pe





En lo que respecta a los servicios especiales regulados, el Consorcio ofrece un 100% de descuento, es decir, no cobrará por estos servicios.

Otro elemento que bajará las tarifas es el almacenaje libre de dos días. Del tercer día al sexto se realizará un cobro de US\$ 3/día, lo cual permitirá la competencia con el Muelle Sur y los depósitos temporales.

La carga fraccionada tiene una tarifa integral más baja de la que cobra Enapu-Terminales Extraportuarios, y sobre esa tarifa el consorcio cobrará un 25% menos.

Con estos datos, queda claro por qué se producirá una reducción del 50% en el costo integral.

¿Qué pasará con los trabajadores del puerto?

El consorcio está obligado a tomar al 60% de los trabajadores operativos. Asimismo, los derechos de los que se encuentren en etapa de jubilación estarán totalmente garantizados.

Resulta reconfortante saber que pese al período electoral que vivimos, inversionistas de talla mundial confían en la estabilidad de la política comercial, uno de los principales motores de desarrollo de nuestro país. Que el Consorcio APM Terminals se haya hecho con la buena pro del Terminal Norte Multipropósito significa un paso adelante en el proceso de modernización portuaria que se viene desarrollando ya hace varios años en beneficio del comercio exterior y los usuarios finales.

No permitamos que las campañas de desinformación o las arremetidas de los estibadores huelguistas (o sus representantes) generen un ambiente de incertidumbre sobre el real impacto que representará para el comercio una inversión de este tipo en nuestro primer puerto, el cual juntamente con las inversiones ya establecidas en el Muelle Sur, lo pueden llevar a ser una de las principales, si no la principal, plaza para el transbordo internacional de carga y, por qué no, el *hub* de la región.

A TOMAR EN CUENTA

Finalmente nos queda decir:

- Al Consorcio APM Terminals: llevar a cabo una estrategia de comunicación exhaustiva sobre sus tarifas y servicios con cada uno de los actores de la cadena logística portuaria, de tal manera que no se permita, a quienes se oponen a la modernización, la oportunidad de generar campañas de desinformación sobre los reales alcances de la concesión. El éxito de ello se verá reflejado en el beneplácito de los usuarios sobre la eficacia y eficiencia de los servicios que brinden.
- A los usuarios: las concesiones se han hecho para elevar la capacidad de operaciones de nuestros principales puertos. Específicamente con el Muelle Sur y, ahora, el Muelle Norte se les presenta una oportunidad insuperable para abaratar los costos logísticos. Siendo los usuarios los principales beneficiarios, es su responsabilidad estar atentos y aprovechar las posibilidades que se les brinda con tamaño infraestructura portuaria.
- A los trabajadores, estibadores y representantes de estos: tienen la oportunidad de formar parte de una empresa de primer nivel, por lo que no sería lógico que arremetan contra la concesión y entorpezcan el flujo de inversiones por venir en el primer puerto. Quienes piensen que los estibadores serían capaces de generar un conflicto social de alto vuelo, están totalmente equivocados. Si los principales actores de la cadena logística portuaria transmiten la información real y veraz, no tendrían por qué ir en contra del progreso.