



Se autoriza la difusión y reenvío de esta publicación electrónica en su totalidad o parcialmente, siempre que se cite la fuente, enlace con <http://www.comexperu.org.pe/semanario.asp>

Contenido

Del 19 al 25 de enero del 2009

	BUEN FINAL PARA COMENZAR	Editorial	2
	CANAL ROJO, CANAL VERDE <i>Sucesos que llamaron la atención de la "Aduana" de COMEXPERU.</i>	Hechos de Importancia	3
	CRISIS Y PROTECCIONISMO <i>Si queremos sobrellevar con éxito la crisis internacional, tenemos que incrementar nuestra competitividad, no las barreras al comercio.</i>	Actualidad	4
	DB 2009: REGISTRO DE PROPIEDADES (I) <i>Un elemento clave para poder participar en el mercado.</i>	Economía	6
	CHILE PREPARA SU RECETA CONTRA LA CRISIS <i>Los hacedores de política latinoamericanos le hacen frente a la crisis. Nuestro vecino del sur no se queda atrás y anuncia un plan de estímulo fiscal cuyo objetivo es lograr que el crecimiento para el 2009 sea de entre el 2% y el 3%.</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

Mariano Perotti Canaval

Publicidad

Edda Arce de Chávez

Suscripciones

Giovanna Rojas Rodríguez

Diseño Gráfico

Carlos Castillo Santisteban

Corrección

Angel García Tapia

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

**NISSAN
TEST
DRIVE**





Buen final para comenzar

Esta semana volvemos a celebrar la conclusión del TLC. En realidad, son muchas las celebraciones que le debemos a este acuerdo: la de inicio, las de cada capítulo cerrado, la de conclusión de negociaciones, las de aprobación por parte de los presidentes Toledo y luego García, la de aprobación por parte del Congreso peruano, la de aprobación de las enmiendas, la de aprobación en el Senado norteamericano, la de aprobación de la Cámara de Representantes, la de aprobación de la legislación de implementación y, ahora, la de las normas modificatorias de la legislación de implementación por parte del Perú y luego de Estados Unidos. Y, finalmente, la promulgación del TLC.

Ha habido duras críticas contra el equipo del MINCETUR por haber “esperado al último día”. Esta, sin embargo, no sería una de las ocasiones en las cuales prever y hacer las cosas con tiempo era posible. Ese hubiera sido el caso si hubiese bastado con la aprobación de los textos de las normas por parte de las autoridades peruanas. Lamentablemente, esa legislación tenía que ser satisfactoria también según la interpretación de los Estados Unidos: proyectos que van, pedidos de cambio que vuelven, insistencias que van, negociaciones que se generan, condiciones que se aceptan, condiciones que se rechazan, revisión de la legislación complementaria... y todo esto con las demoras burocráticas habituales y de las traducciones menos habituales (que no es lo mismo “either/or que y/o”).

Y si hay que negociar hasta el final... pues bien, hay que negociar hasta el final; aunque eso obligue a sesiones maratónicas en el Congreso. Y, dicho sea de paso, un Congreso que, con la excepción de algunos que necesitan limitar el crecimiento del país para sentirse mejor, apoyó cuando más importante era hacerlo.

Y a no preocuparse: seguro que los muchos tratados que están próximos a venir serán bastante más fáciles. Un buen final de negociación para un buen comienzo de año.

Patricia Teullet
Gerente General
COMEXPERU



almacenes



logística



warrants



depsa files

www.depsa.com.pe

◀ regresar
página 1



Canal rojo, canal verde

CONGRESO DIJO SÍ AL TLC

Positivo que el Congreso de la República haya aprobado las últimas leyes para culminar la implementación del TLC con Estados Unidos. Tras una ardua negociación, aprobación y proceso de implementación que ha tomado más de cuatro años, finalmente entraría en vigencia el 1 de febrero, según la ministra Mercedes Aráoz. Al cierre de esta edición, la Casa Blanca acababa de promulgar el tratado. En el contexto actual, tratados como el de Estados Unidos son de vital importancia para poder enfrentar la crisis. (Ver Semanarios N° 452 y 478).

SUELDOS ¿ARRIBA?

Deficientes la implementación (con Decreto de Urgencia y solo a ministros), la oportunidad (durante fiestas) y la defensa (fue descoordinada y se revirtió en dos días). El aumento de sueldos a los funcionarios públicos tiene que hacerse, y bien. En numerosas oportunidades hemos criticado esta mal entendida política de “austeridad” que está erosionando de manera preocupante los niveles más técnicos del Ejecutivo. Si queremos instituciones eficientes y modernas que acompañen el desarrollo del país, necesitamos profesionales altamente capacitados. Esperamos que esto se corrija pronto, pero de una manera sistémica y mejor implementada (ver Semanario N° 406).

MARTES 13, MARTES DE PARO

Lamentable el paro “preventivo” de siete horas realizado por los trabajadores portuarios el martes 13, exigiendo que el Congreso apruebe la ley de negociación por rama de actividad portuaria y la modificación de la Ley de Trabajo Portuario, lo que podría generar mayores rigideces y sobrecostos en la contratación de personal portuario. Peor aún que ENAPU no haya aplicado el “plan de contingencia” previsto por lo corto del tiempo. Por esta incompetencia, el comercio exterior seguirá “secuestrado” y perdiendo US\$ 50 millones diarios cada vez que estos señores decidan protestar. ¿Acaso no eran considerados “servicios esenciales”? (Ver Semanario N° 476).

¿MÁS BUROCRACIA?

La ministra de Justicia, Rosario Fernández, buscará fomentar la participación de la Contraloría en el **control previo** a los procesos de licitaciones para inversiones, a fin de que exprese sus diferencias y, de esta manera, los funcionarios no tengan que vivir atemorizados por posibles fiscalizaciones futuras. Consideramos que esta es la mejor propuesta para que **ninguna licitación se lleve a cabo** y se descarrile el muy urgente proceso de inversiones y “plan anticrisis”. El incluir un actor adicional en el proceso (reconocido por su lentitud y burocracia) solo complicará y alargará innecesariamente los procesos. Se deben desarrollar mecanismos más creativos (p. e. el propuesto seguro para empleados públicos) para brindar seguridad a los funcionarios que cumplen eficientemente su labor.

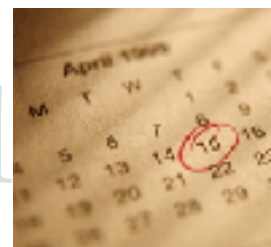


Grupo Interbank ahora en China

Que tus productos lleguen más fácil y rápido a China.
Nueva Oficina Comercial en Shanghai.
www.ifhperu.com



regresar
página 1



Crisis y proteccionismo

Como mencionamos en el Semanario N° 502, las crisis económicas pueden dar pie a que los gobiernos, ante el miedo y las presiones de algunos sectores, recurran a medidas proteccionistas que lo único que hacen es empeorar la situación. Este fue uno de los graves errores de política que se cometieron durante la Gran Depresión (ver Semanario N° 495) y que esperamos no se repitan. Justamente, ante este peligro, los líderes del APEC, encabezados por el presidente del Perú, Alan García Pérez, se comprometieron en la última cumbre de dicho foro a luchar contra el proteccionismo y continuar liberalizando mercados. Esta es la mejor forma de afrontar la crisis.

Por esta razón, nos extraña que PRODUCE, MINCETUR e INDECOPI estén evaluando dentro de sus propuestas anticrisis ciertas medidas para “proteger” el mercado interno. Por ejemplo, nos preocupa:

1. Que una tabla de valoración de importaciones (precios mínimos de importación) de la SUNAT se convierta nuevamente en el referente para determinar la subvaluación o no de un producto determinado. Esta práctica no solo va contra las normas de la OMC, sino que además se presta a discrecionalidades al momento de determinar estos precios de referencia y constituye un pésimo indicador, pues no considera que los precios de mercado son cambiantes (hay una tendencia a la baja en épocas de crisis) y que la calidad del bien es también un factor relevante.
2. Que la campaña “Cómprale al Perú” se distorsione y convierta en un mecanismo de presión que afecte el análisis precio-calidad y costo-beneficio que las compras públicas deberían tener. Igualmente, existen productos que por economías de escala, requerimientos tecnológicos u otros motivos son más baratos y de mejor calidad en el extranjero, por lo que no se puede pretender que el consumidor (intermedio o final) los reemplace por uno nacional.
3. Que aumenten las presiones de ciertos sectores empresariales para “relajar” el sustento técnico que debe tener cada caso de antidumping y salvaguardias. De por sí, la actual regulación bajo el marco de la OMC es muy genérica, lo cual admite una interpretación relativamente discrecional (por ejemplo, en cómo determinar la existencia de “daño”) que ha llevado en más de una ocasión a un mal uso de estos mecanismos. Es más, pese a que la teoría económica no considera al dumping como una forma de competencia desleal (ver Semanario N° 405), la OMC lo prohíbe (¿rezagos del proteccionismo de antaño?).

Si hay algo que mejorar respecto del uso de medidas de protección comercial en el Perú, es la calidad de las investigaciones técnicas utilizadas para determinar su aplicación o no. En todo caso, sería bueno aprovechar la oportunidad para revisar los antidumping contra importantes insumos y bienes de consumo que desde hace más de cinco años menguan la competitividad de algunas importantes industrias peruanas, que además ya se están viendo afectadas por la crisis. No se debe perder de vista que una importación que compite en un mercado específico puede ser un insumo necesario en otro.

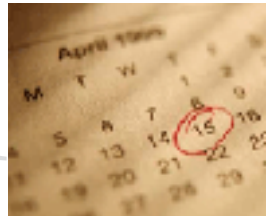
EL MEJOR REMEDIO ANTICRISIS

La crisis internacional ya está afectando al Perú. Los precios de nuestras principales exportaciones tradicionales están cayendo y, con ellos, los montos vendidos y la recaudación fiscal. Las exportaciones manufacturadas también enfrentan tiempos difíciles: los mercados internacionales y sus márgenes se están reduciendo conforme la crisis se agudiza y la competencia se hace más férrea.

Ante esta difícil coyuntura externa, el accionar estatal está limitado y, sin duda, una inclinación proteccionista no es la solución al problema, sino todo lo contrario. Si algo debe hacer el Gobierno para enfrentar la crisis y favorecer a exportadores, PYME y todos los sectores en general, además de comenzar (¡ya!) con el estímulo fiscal (ver Semanario N° 501), es:

1. Erradicar trabas burocráticas para facilitar la formalización de empresas (esto a su vez aumentaría la recaudación tributaria), el otorgamiento de licencias (en algunas municipalidades es una odisea conseguirlas), entre otros muchos (demasiados).
2. Acelerar concesiones de sectores clave para incrementar la competitividad comercial, principalmente puertos, aeropuertos y carreteras. Nuestro comercio exterior no puede seguir a merced de un puñado de estibadores.
3. Continuar con la postergada reforma del Estado, con elementos como el laboral, para facilitar la creación de nuevos puestos de trabajo formales y agilizar la transición de un empleo a otro.





DB 2009: registro de propiedades (I)

Volviendo a nuestro análisis del reporte Doing Business (DB) 2009 del Banco Mundial, esta vez nos centramos en otra área relevante para hacer negocios: el registro de propiedades. Como indica el DB, los títulos formales facilitan la transferencia de predios, permiten el acceso a créditos formales al brindar una garantía formal y promueven la inversión. Para que ello ocurra, no bastan los programas de titulación. Es necesario simplificar tanto en tiempo como en costo el proceso de registro y transferencia. A continuación, la metodología del DB.

TRANSFIRIENDO VALOR

El reporte analiza los procedimientos, tiempo y costo asociados a la transferencia del título de propiedad, con información proporcionada por abogados locales especializados, notarios y oficinas de registros. Para comparar entre economías, asume el caso de una empresa en la ciudad más poblada del país, que quiere comprar un terreno y un edificio, ya registrados y libres de disputas relacionadas con el título. Asimismo, tanto el comprador como el vendedor son empresas de responsabilidad limitada, de propiedad totalmente privada y nacional, y están ubicadas en la periferia urbana. Cada una cuenta con 50 empleados, todos nacionales, y se dedica a actividades comerciales en general.

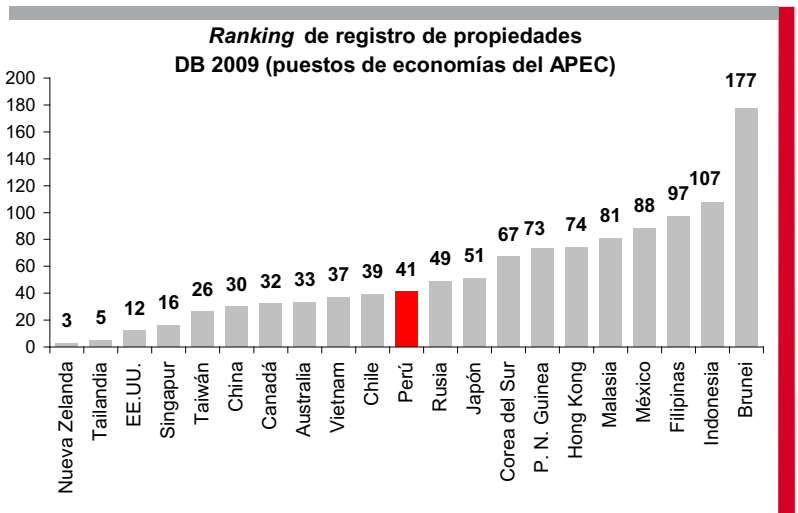
Se supone que el vendedor ha sido dueño total de la propiedad durante los últimos 10 años. Esta no se encuentra sujeta a hipotecas y está registrada en el catastro o registro de terrenos. Igualmente, la propiedad se encuentra en buenas condiciones y cumple con todos los estándares de seguridad, normas de construcción y otros requerimientos legales. En ella no hay árboles, fuentes naturales de agua, reservas naturales o monumentos históricos. Tampoco existen ocupantes, legales o ilegales, ni otra parte con un interés legal en ella. La propiedad se transferirá por completo y no será empleada para propósitos especiales que demanden permisos especiales (uso residencial, plantas industriales, almacenamiento de desechos, entre otros).

LOS PASOS, LOS DÍAS, EL DINERO

En cuanto a los procedimientos, consisten en cualquier interacción (legal o requerida en la práctica) entre el comprador, el vendedor o sus agentes (si son requeridos) con partes externas como agencias públicas, inspectores, notarios y abogados. Se asume que el comprador emplea la vía legal más rápida disponible, utilizada por la mayoría de propietarios. Aunque el comprador pueda servirse de abogados u otros profesionales cuando sea necesario, se asume que no emplea un facilitador externo en el proceso a menos que eso sea requerido legalmente o se dé en la práctica.

El tiempo se registra en días calendario y refleja la duración mediana que, según los profesionales y autoridades consultadas, es necesaria para completar cada procedimiento. Se asume que el tiempo mínimo para cada uno es un día y, aunque los procedimientos pueden darse simultáneamente, no pueden empezar el mismo día. Asimismo, se supone que el comprador está abocado a completar cada procedimiento sin demora. Si un procedimiento puede acelerarse a un costo adicional, se elige la vía legal más rápida disponible y empleada por la mayoría de propietarios. También se asume que desde el inicio las partes involucradas conocen todas las regulaciones y su secuencia. No se cuenta el tiempo dedicado a recolectar información. El último elemento, el costo, está expresado como porcentaje del valor de la propiedad, que a su vez es equivalente a 50 veces el ingreso per cápita nacional. Solo se registran costos oficiales requeridos por ley, asumidos tanto por el comprador como por el vendedor, incluidas las comisiones, impuestos por transferencia y otros pagos a registros públicos, notarios, agencias públicas o abogados. Otros impuestos, como el que grava las ganancias de capital o el impuesto al valor agregado se excluyen de la estimación. Finalmente, si los estimados difieren entre las fuentes, se emplea el valor mediano.

Como siempre, la próxima semana veremos en dónde es más fácil registrar o transferir propiedades y en dónde es un incentivo a la informalidad.



Fuente: Banco Mundial. Elaboración: COMEXPERU.



¿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



Chile prepara su receta contra la crisis

Cuando le preguntaron al economista en jefe del FMI, Olivier Blanchard, acerca de la necesidad de aplicar un estímulo fiscal para combatir la crisis, él respondió que, de no ser así, la situación solo podría ponerse peor: habría una deflación generalizada, las expectativas de los actores económicos terminarían por hundirse y se terminaría entrando en un círculo recesivo de larga duración. Caso contrario, con un estímulo fiscal sobredimensionado, agregó, lo peor que puede suceder es que la economía se recupere muy rápido; lo que resulta mucho más fácil de solucionar que una recesión. El rumbo queda claro, aunque no se puede olvidar el impacto de un mayor gasto en el déficit fiscal. Se debe gastar más, pero bien. Siguiendo las ideas de Blanchard, el gobierno chileno presentó recientemente su plan de estímulo fiscal, el cual tiene como objetivo lograr un crecimiento de entre el 2% y el 3% en el 2009, y mantener tasas de variación del empleo positivas. Para ello, las medidas se enfocan en generar impactos de corto plazo en la economía, de manera que se logre cierto equilibrio económico durante el periodo de crisis.

APLICANDO LAS LECCIONES...

“Cuando en el mundo se habla de contracción, nosotros hablaremos de crecimiento”, dijo Michelle Bachelet tras el anuncio del plan de estímulo fiscal, el pasado 5 de enero. De acuerdo con el informe, se planea canalizar recursos por un total cercano a los US\$ 4 mil millones, sustentados en cuatro pilares que se detallan a continuación.

El primer pilar se centra en la promoción de la inversión y el fomento del consumo. Para ello se plantean cinco áreas de acción: la construcción de obras públicas (pavimentación de vías, mejoramiento de estadios, además de una expansión de los programas de vivienda), la eliminación del impuesto de timbres y estampillas en todas las operaciones de crédito en el 2009, el apoyo al Fondo Municipal para sus inversiones en comunidades locales, los incentivos a la reforestación, y la reorganización de la Corporación Nacional del Cobre (CODELCO), además de su capitalización con US\$ 1,000 millones.

El segundo corresponde al fortalecimiento financiero de las empresas mediante el impulso del acceso al crédito, de modo que se garantice la fluidez de la actividad económica. Para ello, se plantea reducir los Pagos Provisionales Mensuales obligatorios (provisiones mensuales a cuenta del Impuesto a la Renta) en un 15% para las empresas pequeñas y medianas, y en un 7% para las empresas grandes. Asimismo, se incrementará la línea de crédito de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) y se le dotará de recursos para crear una nueva línea de crédito que permita a las pequeñas empresas refinanciar sus deudas.

El tercer pilar consta del apoyo directo a las personas mediante bonos especiales para solventar el período escolar (a través del programa Chile Solidario y el Subsidio Único Familiar), subsidios al transporte público y la devolución anticipada de impuestos en el 2009. Finalmente, el último pilar busca fortalecer el empleo y fomentar la capacitación de los trabajadores, por lo que se proponen incentivos fiscales que hagan rentable la capacitación de empleados en un contexto de crisis (ver Semanario N° 485).

DEL DICHO AL HECHO

Según Liliana Rojas, investigadora principal del Centro para el Desarrollo Global, Chile y el Perú todavía tienen algún espacio para aumentar el gasto o disminuir los impuestos. Ningún otro país en la región puede hacerlo, pues el resto de naciones de América Latina ya presenta un déficit fiscal elevado y, además, uno en cuenta corriente. Perú está en una situación privilegiada respecto de la mayoría de sus vecinos, incluso de Chile. La caída de los precios de los minerales afectará la recaudación en ambos países; no obstante, Chile, al haber concentrado su crecimiento de los últimos años casi exclusivamente en el cobre, sufrirá un impacto mayor al peruano. Hace poco más de un mes que el Perú presentó los lineamientos de su plan “anticrisis” (ver Semanario N° 501), pero, a la fecha, no hay señales concretas de que se esté ejecutando. Un mayor gasto fiscal es necesario para conservar el buen ritmo de crecimiento que venimos sosteniendo desde hace más de siete años. Nuestros recursos son limitados y debemos cuidarlos. El Perú necesita inversión, pero de calidad. Hay mucho por hacer, empecemos por la infraestructura comercial, esta dará un nuevo impulso a la productividad del país.

Plan de estímulo fiscal-Chile		
	Acción	US\$ millones
Total		3,642
Inversión y consumo		2,389
	Obras públicas	700
	Eliminación de impuestos	628
	Apoyo Fondo Municipal	41
	Reforestación	20
	Capitalización de CODELCO	1,000
Sistema financiero		560
	Reducción PPM	460
	Ampliación crédito CORFO	50
	Nueva línea CORFO	50
Apoyo a las personas		444
	Bono especial	224
	Devolución Impuesto a la Renta	220
Capacitación y empleo		249
	Subsidio al trabajo	102
	Capacitación de trabajadores	147

Fuente: Plan de estímulo fiscal. Gobierno de Chile, 2009



regresar
página 1



De sur... a norte

En las últimas semanas del 2008, la empresa Dubai Ports World (DPW) presentó un proyecto para la modernización del Muelle Norte del Callao, actualmente administrado y operado por la Empresa Nacional de Puertos (ENAPU). De acuerdo con lo establecido en la legislación peruana, ENAPU tiene el derecho de utilizar las instalaciones del Muelle Norte que son legalmente propiedad del Estado peruano, representado por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), siendo este el único terminal de gran tamaño no privatizado en la Costa Occidental de América del Sur (COAS). Cabe mencionar que DPW cuenta con un precedente positivo a través de la inversión en capital realizada en el Muelle Sur (US\$ 650 millones). A continuación, daremos un vistazo a los alcances del proyecto. (Ver [mapa N° 1](#)).

EL MUELLE FLORIDO

El objetivo del proyecto es transformar las instalaciones portuarias operadas en el Muelle Norte en un centro logístico regional para carga de contenedores en la COAS. En lo que respecta a la estructura del mismo, se plantea un contrato de concesión por 30 años entre Dubai Ports World Amer B.V. (DPWA) y el MTC con una opción de extensión de 30 años adicionales. También participarían el Organismo de Supervisión de la Inversión en la Infraestructura de Transporte para Uso Público (OSITRAN), quien tendría la función de supervisar las cláusulas del contrato de concesión, monitorear el progreso de la construcción y regular las tarifas para los servicios estándares (amarre/desamarre, almacenamiento en el terminal, carga y descarga de contenedores, despacho/recepción de los contenedores para los camiones), la Autoridad Portuaria Nacional (APN) y ENAPU.

La inversión total del proyecto se estima en US\$ 1,300 millones, sin necesidad de ningún tipo de garantía ni financiamiento del Estado, lo cual incluye obras civiles, equipamiento, financiamiento del 100% de los pasivos pensionarios (una excelente solución para los jubilados y demás carga social) no financiados por ENAPU (estimados en US\$ 200 millones), pagos de Inversión Complementaria Adicional (ICA) para afrontar el problema de congestión vial y mejorar los accesos al terminal portuario, entre otros. Con este nivel de inversión se estima incrementar la capacidad del muelle de 1.2 millones de contenedores de 20 pies, que maneja actualmente, hasta un estimado de 3 millones.

El plan de DPWA consta de tres fases. En la fase inicial se construirían 1,250 metros de amarradero, mientras que en las fases 2 y 3 se adicionarían 568 metros. Cabe mencionar que estos amarraderos son del tipo para buques Post-Panamax (de última generación). Asimismo el diseño del muelle contaría con un área de apilamiento de 73 hectáreas, con 17 grúas pórtico y 46 de patio. En cuanto a las tarifas, factor de competencia determinante al momento de evaluar una concesión, DPWA propone una tarifa de servicio estándar para contenedores de 20 y 40 pies de US\$ 118 y US\$ 177, respectivamente (¡actualmente las tarifas se encuentran alrededor de los US\$ 500!). (Ver [mapa N° 2](#)).

Según el proyecto, la propuesta de DPWA tiene el potencial de entregar beneficios económicos por más de US\$ 400 millones por año en base a la producción del 2007 y superiores a US\$ 1,000 millones anuales cuando se complete la modernización. Por el lado de los exportadores e importadores, estos se beneficiarían con un ahorro de US\$ 300 por contenedor de 20 pies, lo cual implicaría un ahorro anual de US\$ 120 millones al año. En lo que respecta a recaudación de impuestos y regalías al Estado, se estima un valor de US\$ 39 millones anuales.

Del mismo modo, se espera que los niveles de productividad en el Muelle Norte se incrementen en más del 90%, como resultado de la reducción en tiempo de despacho y recepción de contenedores. En cuanto a la generación de empleo, se estima que la modernización del terminal genere alrededor de 2 mil a 3 mil empleos al año, a lo largo de todo el período de construcción, sin contar los empleos secundarios en los sectores de logística, almacenamiento, servicios financieros, entre otros, fuera del puerto.

A la fecha se han presentado reacciones de todo tipo: entusiastas y positivas, pero también detractoras. Algunos sostienen que la propuesta de DPW crea el riesgo de la creación de un monopolio portuario, y otros ponen en duda el pago de los pasivos pensionarios de ENAPU y el empleo de los actuales trabajadores del muelle.

La idea ya está lanzada, pero el proceso recién comienza, pues, además de la importancia de una evaluación detallada por parte de las autoridades, podría haber otros operadores interesados en el proyecto, cuya reacción habrá que esperar. Si eso ocurre, es de esperar que haya propuestas incluso más atractivas para el país. Enhorabuena por la oportunidad que esto significa para que el puerto del Callao se consolide como *hub* regional y porque, en la coyuntura económica-financiera por la que viene atravesando el mundo, el solo hecho de que alguien piense invertir US\$ 1,300 millones en un proyecto en el Perú significa que algo muy bueno estamos haciendo para diferenciamos del resto.

El **72%** de las empresas
con antivirus actualizado
ESTAN INFECTADAS:... ¿y la suya?
ingrese a www.infectedornot.com

PANDA
SECURITY

regresar
página 1