

Economía & Negocios

ADEMÁS

GPCC y MIT están listos



PASE A LA 42A

15 empresas compiten por autos



PASE A LA 43A

MERCADOS AL DÍA



BVPSI

237.05
▲ 0.29%

DOW JONES

13,312.97
▲ 0.37%

S&P 500

1,509.48
▲ 0.26%

NASDAQ

2,570.95
▲ 0.05%

EURO

1.3601
▲ 0.07%

PETRÓLEO

61.47
▼ 0.46%

TOCUMEN S.A. NO SE ACEPTARÁN ADENDAS EN EL FUTURO.

Waked y Motta pagaron 173 millones por 'duty free'

■ Boutique Airport fue descalificada técnicamente, por no cumplir con el requisito de experiencia.

■ El grupo Falic no quedó en el negocio, pero anunció que llevará adelante otras inversiones en el país.

Rafael E. Berrocal R.
rberrocal@prensa.com

Waked International S.A. (Wisa) y Motta International seguirán controlando las ventas de perfumes, licores y cigarrillos en el aeropuerto internacional de Tocumen, un negocio que movió el año pasado 37 millones de dólares.

Ayer ambos grupos lograron hacerse con la concesión de este negocio por los próximos 10 años, tras pagar en conjunto 173 millones de dólares sólo por el derecho a explotar mil 500 metros cuadrados de *duty free*.

En el acto de licitación de ayer se descalificó técnicamente al grupo local Boutique Airport, por no cumplir con el requisito de experiencia. El abogado de la empresa, Carlos Carrillo, sin hacer reclamos en público, sólo indicó que analizarán la descalificación para definir si proceden legalmente.

PUJAYREPUJA

Wisa fue el primero en hacer pública su oferta económica de 57 millones 750 mil dólares por el primero de los tres bloques de *duty free* que se entregaron ayer, cada uno de 500 metros cuadrados.

Wisa presentó la mayor oferta



LICITACIÓN. Erasmo Orillac, de Motta International; León Falic, de Ueta; y Abdul Waked, de Wisa, conversan sobre el proceso.

LA PRENSA / Maydée Romero

ta en los tres bloques, obligando a que se pagara 57 millones 750 mil dólares por cada uno de ellos debido a las propias reglas de la licitación.

Motta International tuvo la opción de igualar la oferta de Wisa para hacerse con el segundo bloque.

Para el tercer bloque, le tocó a Wisa igualar su propia oferta de 57.7 millones de dólares o darle la oportunidad a Ueta, del grupo Falic. El empresario Waked sólo vaciló 14 minutos

para decidirse a pagar otros 57.7 millones de dólares, y con esto dejó a Falic, el mayor operador de *Duty Free* en América, sin participación en el negocio.

¿SERÁ RENTABLE?

El Estado esperaba 22 millones de dólares como mínimo. La oferta de Waked estuvo 21 millones por encima de su competidor más cercano, Motta, y 25 millones por arriba de la de Falic. En total, el em-

presario árabe pagará 115 millones de dólares.

Erasmo Orillac, representante de Motta, fue cauteloso al hablar de la oferta e indicó que tendrán que hacer "un gran esfuerzo para que esta oferta valga los 57 millones de dólares".

Además de los 57 millones de dólares ofrecidos por cada bloque de *duty free*, los concesionarios deben pagar 100 dólares mensuales por cada metro cuadrado usado, más 8% sobre las ventas totales.

Sin embargo, Waked no duda que podrá sacar ganancia en este negocio. "Los números sí salen, porque tenemos muchos más productos exclusivos.

Nosotros triplicamos las ventas de la competencia", comentó. También anunció que dará 10% de las ganancias de estos *duty free* a una fundación que creará para ayudar a las familias pobres del país.

La viceministra de Finanzas y presidenta de Tocumen S.A., Orcila Constable, advirtió que los concesionarios no tendrán opción de introducir adendas a sus contratos en la posterioridad. Por su parte, León Falic afirmó que esta derrota no detendrá sus planes de inversión en Panamá, incluyendo su propuesta por comprar los derechos del Cemis.

Falic también está enfocado en otros negocios de escala mundial, entre ellos la apertura de una operación comercial en Hong Kong. "Tenemos al mundo como nuestro territorio", dijo el empresario, quien sólo ofertó por el segundo bloque del *duty free* 30.7 millones de dólares.

LECHE.



Frank Tedman.

LA PRENSA

Industrias evalúan ajustes

Dustin Guerra
dguerra@prensa.com

Las industrias procesadoras de leche reconocieron la necesidad de implementar un nuevo mecanismo que permita a los productores nacionales vender su producción a precios más justos, utilizando como referencia los precios internacionales.

"Si los precios en el extranjero aumentan, sería injusto tratar de vender la leche más barata en Panamá", dijo Frank Tedman, presidente de la Asociación de Procesadores de Leche. "Pero hay que tener cuidado, porque cada incremento puede impactar sobre los precios al consumidor".

Tedman asegura que cada empresa ha puesto en marcha "planes de incentivo", que premian la productividad de las lecherías. Sin embargo, esos ajustes no son suficiente para cubrir los gastos de operación, sostiene Luis Martínez, presidente de la Asociación Nacional de Ganaderos. El 20 de mayo los lecheros de todo el país se reunirán en Azuero para definir sus medidas de presión.

CORREDOR LOGÍSTICO.

Eje Manaos-Manta no le preocupa al Canal

Marianela Palacios Ramsbott
marianelap@prensa.com

El proyecto del corredor logístico entre la ciudad ecuatoriana de Manta y la brasileña de Manaos, que ha sido presentado por Ecuador y Brasil como una alternativa al Canal de Panamá, no le quita el sueño a las autoridades panameñas.

"Ninguna de las rutas alternas con potencial de competencia ofrece las ventajas de la

ruta 'toda agua' que brinda el Canal", declaró la Autoridad del Canal de Panamá (ACP).

El eje Manaos-Manta es una ruta intermodal que conecta varios sistemas de transporte de carga, lo cual "termina por demorar y encarecer el servicio", acotó la ACP. El presidente de la Cámara de Comercio, Domingo Latorraca, y el empresario Enrique de Obarrio evalúan el impacto de este proyecto suramericano. **VEA 45A**

SEGURIDAD SOCIAL.

Cuantificarán beneficios a esposos

Mario A. Muñoz
andresm@prensa.com

Funcionarios de la Caja de Seguro Social (CSS) harán estudios actuariales para determinar el valor de las prestaciones médicas que se les daría a los esposos de las aseguradas.

"Todavía la Corte Suprema de Justicia no ha dado un veredicto sobre esto, pero haremos los estudios para saber cuánto costarían los servicios de estos nuevos beneficiarios", dijo Aníbal Illueca, subdirector de la CSS.

La Corte admitió la semana pasada un recurso en contra de



PACIENTES. Actualmente, la CSS cubre a 2.8 millones de personas.

LA PRENSA / Jihan Rodríguez

la ley orgánica del seguro, que restringe la posibilidad de que esposos de las aseguradas puedan recibir prestaciones.

Decameron confirma negociación con CPG



RESORT. Hoteles Decameron confirmó ayer que está conversando con Caribbean Property Group (CPG), porque la firma está interesada en "realizar una inversión" en su hotel de Playa Blanca. De concretarse esta negociación, "Decameron continuaría operando el Royal Decameron Beach Resort, Golf, Spa & Casino", acotaron.

¡PARA SONREÍR CON GANAS!
ORTODONCIA A SOLO B/. 25.00 QUINCENAL

Llámenos 323-8000

CORRO MADURO
CLINICAS DENTALES