**TRANSPORTE** :: COMPETENCIA FERROVIARIA

# Nuevo operador a Machu Picchu

A PARTIR DE JULIO, ANDEAN RAILWAYS OFRECERÁ SU SERVICIO EN DOCE AUTOVAGONES A TARIFAS QUE, ASEGURAN EN LA EMPRESA, ESTARÁN POR DEBAJO DE LAS DE PERU RAIL

ARCHIVO

**COMPETENCIA.** PERU RAIL YA NO SERÁ LA ÚNICA ALTERNATIVA PARA VIAJAR A MACHU PICCHU.

Durante los últimos meses, Peru Rail, operador del ferrocarril Cusco-Machu Picchu, ha enfrentado algunas quejas por falta de espacio. Pero ello no se repetirá después de julio, cuando se espera que ingrese un nuevo operador a la ruta que hoy administra dicha firma de forma exclusiva.

"Vamos a entrar con 12 autovagones nuevos, lo que nos permitirá transportar 320 pasajeros por viaje. Todos los autovagones son nuevos y han sido diseñados especialmente para turismo. Los ha construido Alabama Railways y en estos momentos están siendo probados. En junio estarán aquí y en julio deberíamos realizar nuestro primer viaje bajo la marca Machu Picchu Train", anunció José Daniel Amado, director de Andean Railways Corporation, empresa que competirá con Peru Rail.

Eso sí, para que la empresa pueda operar, primero debe salvar un obstáculo: conseguir horarios para sus rutas. "Hace una semana hemos solicitado el acceso a la vía y hemos incluido los horarios exactos que requerimos (salidas del Cusco por las mañanas y retorno por la tarde). Si no están de acuerdo en abrirlos, pues Peru Rail tiene todos los horarios, iremos a la licitación", explica Amado.

Según el ejecutivo, la inversión que realizarán en el primer año será US$6,5 millones. Además de los 12 autovagones que han adquirido, la empresa, cuyo principal accionista es Iowa Pacific Holdings (que opera ferrocarriles en 14 estados de EE.UU.), pedirá 12 locomotoras que hoy no usa Peru Rail en su concesión.

## El Dato

De acuerdo con Daniel Amado, Machu Picchu Train cobrará una tarifa única y será mucho más baja que las de Peru Rail.

**INDUSTRIA** :: PLANES DE EXPANSIÓN

CONSUELO VARGAS

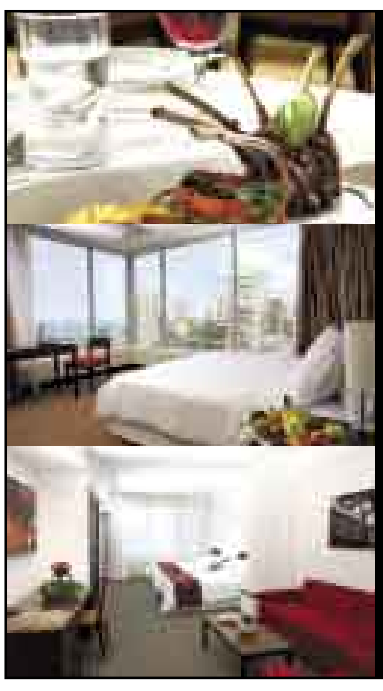
**JALE.** LA EMPRESA HABRÍA CONTRATADO A LA EX GERENTA GENERAL DE DISEÑO Y COLOR.

# Hialpesa hace inversiones para enfrentar el TLC

OTRAS HILANDERAS EN EL SUR TAMBIÉN INCREMENTAN CAPACIDAD PARA ABASTECER EL MERCADO

Hilandería de Algodón Peruana (Hialpesa) alista un agresivo plan de crecimiento para lo cual ya vendría construyendo una nueva planta de hilados y confecciones en Ate-Vitarte.

El objetivo sería, señalaron fuentes allegadas a la empresa, estar listos para la próxima entrada en vigencia del TLC con EE.UU. e incluso para este gran reto habría reclutado a Luz Huarcaya, ex gerente general de Diseño y Color.

De acuerdo con cifras de la SNI, en el período enero-setiembre del 2007 las exportaciones de Hialpesa superaron los US$25 millones, un crecimiento de 37% en comparación con similar período del año anterior.

Aunque de hecho estas no son las únicas inversiones que se alistan en el sector, pues Hilandería del Sur, que abastece a algunas empresas exportadoras ubicadas en Chincha, también acaba de efectuar desembolsos para incrementar en un 20% el uso de su capacidad instalada, para atender la mayor demanda que está registrando el mercado interno y externo.