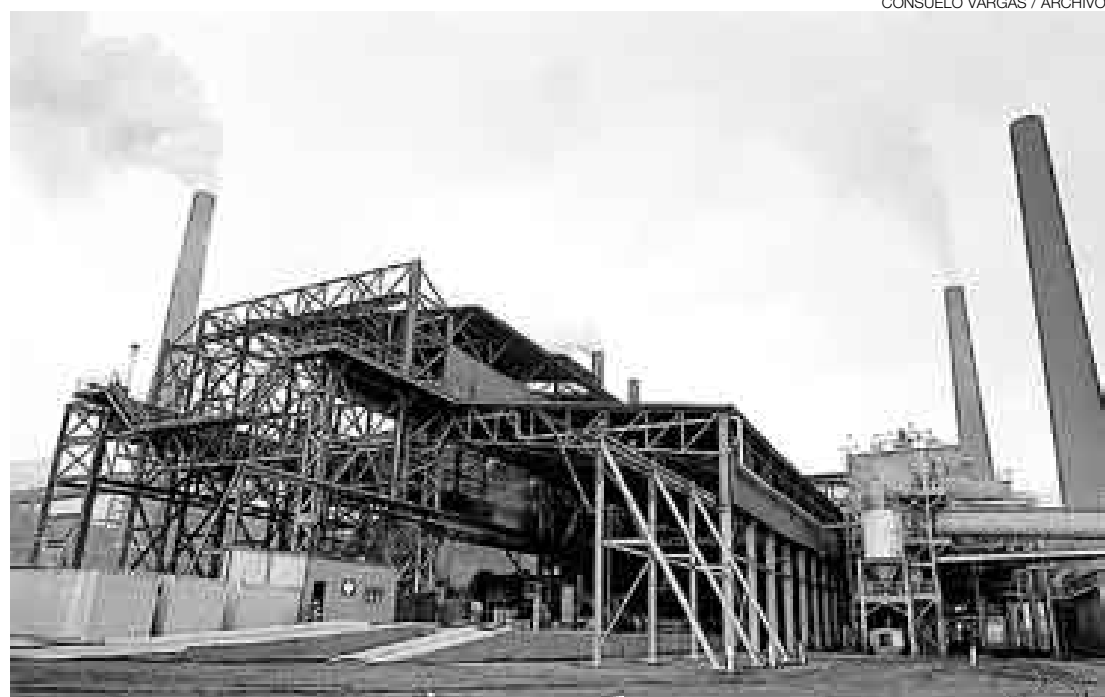


GRUPO MÉXICO SE SIENTE GANADOR

Adelantan fallo en la demanda por venta de Southern el 2005



RAZÓN DE LA PELEA. Asarco reclama que el Grupo México le haya quitado Southern Perú por un precio bajo. Y por ello solicitó US\$8.250 millones en daños y perjuicios. Un juez determinará si debe existir indemnización.

Juicio involucra a la operación de cobre más grande de nuestro país

NEUVA YORK [AGENCIAS]. El juez del distrito de Brownsville (Texas), Andrew Hanen, adelantó el jueves pasado parte de lo que resolverá en el juicio que sigue la minera Asarco (tercera productora de cobre de EE.UU.) contra el conglomerado minero Grupo México, por aprovechar su condición de accionista principal en la primera para despojarla de su principal activo: Southern Perú, la mina de cobre más grande del país.

De acuerdo con lo adelantado por el juez Hanen, “la evidencia establece claramente la asisten-

CLAVES

■ Asarco fue adquirida por Grupo México en 1999. Su principal activo era el 54,2% de las acciones que tenía en Southern Perú.

■ En el 2005, ante una demanda ambiental por US\$1.000 millones contra Asarco, Grupo México transfiere la propiedad de la peruana a Southern Perú Holding, subsidiaria de Asarco, y luego esta la transfiere privadamente a Americas Mining, subsidiaria de Grupo México.

■ Grupo México pagó US\$750 millones por acciones que entonces tenían un valor de mercado de US\$853 millones.

cia sustancial de Americas Mining Corp. (AMC, subsidiaria del Grupo México) para estructurar y cerrar la transacción (la venta de Southern al Grupo México) que constituyó el incumplimiento de los directores (de Asarco). Por tanto, el tribunal determina que AMC participó a sabiendas en el incumplimiento del deber fiduciario de los directores de Asarco”. Y por ello, a juicio del juez, la transacción estaba destinada a “dejar a una Asarco escasa de fondos y con menos dinero del que tenía antes de la transferencia”.

A pesar de los argumentos emitidos por el propio juez, este rechazó la denuncia de conspiración entre Grupo México y AMC para concretar la operación, lo que “es una gran resolución para la compañía”, aseguró tras en-

terarse de la noticia Alberto de la Parra, consejero general del Grupo México.

Al respecto, aunque el juez anunció que los detalles finales de su veredicto los dará a conocer el 15 de setiembre (falta definir si existirá alguna indemnización a favor de Asarco), De la Parra cree que saldrá bien librado de este juicio. “A lo más nos costará unos US\$200 millones”, enfatizó. Una cifra que contrasta significativamente con los US\$8.250 millones que había solicitado Asarco, producto de los dividendos no cobrados en Southern desde el 2006 y por el valor actual de las acciones.

FALTA LA BANCARROTA

La demanda de Asarco por la transferencia de Southern al Grupo México no es lo único que las enfrenta. Actualmente, en la corte de quiebras de Texas, Asarco trata de no ser recomprada por la mexicana (en el 2005 la corte entregó la administración a los directores independientes). Al respecto, el juez de bancarrotas Richard Schmidt evalúa las propuestas hechas por la india Sterlite Industries (subsidiaria de Vedanta Resources, la mayor productora de cobre de ese país) y por Grupo México. Hasta ahora, aunque la mexicana ofrece US\$100 millones más que su rival (una propuesta de US\$2.700 millones en efectivo), tanto los acreedores como el propio Gobierno de EE.UU. se inclinan por la propuesta de la firma india.

El objetivo del grupo mexicano con su intento por recuperar Asarco es evitar que este le siga iniciando procesos legales y, además, quedarse con un activo que, según analistas del sector, vale mucho más que los US\$2.700 millones ofrecidos. ■

ACUERDO CON ESTADOS UNIDOS



VOCEROS PERUANOS. El viceministro de Comercio Exterior, Eduardo Ferreyros (derecha), y el negociador del TLC con China, Carlos Kuriyama.

A fines de octubre estará lista normativa del TLC

Se espera que Alan García y George Bush anuncien la vigencia del tratado en noviembre

El proceso de implementación del tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos estará listo a fines de octubre, informó el viceministro de Comercio Exterior, Eduardo Ferreyros.

Explicó que para entonces habrá finalizado el proceso de cambios normativos pendientes, que incluye los reglamentos de las 52 leyes publicadas como parte de las facultades legislativas solicitadas por el Poder Ejecutivo.

Con este proceso zanjado, explicó Ferreyros, el Perú tendrá solo que esperar la puesta en vigencia del acuerdo comercial, a partir del 1 de enero del 2009.

Mencionó que, actualmente, un equipo peruano se encuentra en Washington para coordinar con su contraparte estadounidense los capítulos de propiedad intelectual y de medio ambiente.

El viceministro adelantó que con motivo del encuentro de líderes del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), en noviembre, se realizaría una cere-

EL DATO

Viaje al Asia

El diario “El Peruano” publicó la resolución que aprueba el viaje del viceministro Eduardo Ferreyros a China y Corea del Sur, la próxima semana. El funcionario trataría de abordar una posible salida al entramamiento del TLC con China.

monia especial, en la que participarán los presidentes Alan García y George W. Bush, para anunciar el fin de la implementación del acuerdo comercial.

En el caso del TLC con China, Ferreyros informó que antes de la nueva ronda de negociaciones, programada para la semana del 13 de octubre, el Perú espera que el equipo asiático proponga una nueva oferta arancelaria que involucre una apertura de mercado para nuestros productos de agroexportación.

Comentó que China también tiene un gran interés en cerrar la negociación en noviembre, pues, aseguró, la cumbre de líderes del APEC es un evento muy importante para ellos. ■

HACE ECO DEL PEDIDO DE LOS ARMADORES PESQUEROS

Bancada humalista busca derogar ley que establece cuotas de pesca

Presenta proyecto con pedido para que se elimine nuevo sistema de pesca de anchoveta

Las aguas continúan movidas en el sector pesquero. Ayer la congresista humalista Marisol Espinoza Cruz, con el respaldo de los demás miembros de su bancada, presentó un proyecto de ley para derogar el Decreto Legislativo 1084, que establece cuotas individuales para la pesca de anchoveta.

La bancada humalista cuestiona que la mencionada disposición haya sido publicada por el Ejecutivo como parte de las facultades legislativas que recibió para facilitar la implementación del TLC, pues –según explica el proyecto– “no se entiende cuál es la relación entre el acuerdo bilateral con EE.UU. y la pesca de anchoveta”.

En la exposición de motivos, Espinoza recoge la preocupación de la Sociedad Nacional de Armadores Pesqueros, cuyos dirigentes insis-



NO TEME. El ministro Rey dice que los congresistas tienen derecho a presentar propuestas, pero confía en que el DL 1084 se mantendrá.

EL DATO

Juan Ribaldo, integrante de la Sociedad Nacional de Armadores Pesqueros, adelantó que su gremio respaldará la iniciativa del bloque parlamentario humalista para derogar el D.L. 1084.

ten en que la aplicación del sistema los sacaría del mercado, pues los competidores pequeños, al dejar de ser rentables, se verán obligados a vender sus embarcaciones a los grandes grupos.

Se espera que mañana el proyecto 2651 sea derivado a la Comisión de Producción del Congreso y también a la de Constitución, para el debate correspondiente.

Precisamente ayer el ministro de la Producción, Rafael Rey, acudió al Congreso para defender la promulgación del D.L. 1084. En su presentación, dijo que, además de ordenar el sector y reducir la capacidad de bodega para la pesca de anchoveta, que ha sobrepasado su tamaño real, la medida busca proteger el medio ambiente y la conservación del recurso. Ambas son exigencias del TLC.

“El tratado también exige proteger a especies como la anchoveta. Con esta disposición cada quien tendrá una cuota y las empresas ya no saldrán como si tratara de una carrera olímpica detrás del recurso”, dijo. Negó que la norma busque beneficiar a los grupos grandes. De lo contrario –precisó– no se habría dispuesto que el tope de captura fuese calculado en función de la pesca histórica, entre el 2004 y el 2007. “Para los armadores de acero, la fórmula es 60% por pesca histórica y 40% por capacidad. Como ven, tratamos de buscar un equilibrio”, añadió. ■

ALIMENTOS DE COLOMBIA

Alpina evalúa instalar una planta en el Perú

Directivos esperan que sus productos peguen en el mercado peruano para decidir inversión

La empresa colombiana Alpina considera que el consumo de productos alimenticios en el Perú tiene un tamaño adecuado como para invertir en una planta de producción. “El Perú es un mercado muy interesante, con un tamaño adecuado para hacer inversiones de planta en el futuro y es algo que tenemos contemplado. Pero el tiempo lo va a marcar el consumidor peruano, en la medida en que nuestro negocio vía exportaciones alcance un volumen adecuado y el consumidor reaccione aceptando las propuestas de valor que estamos trayendo”, adelantó Gregorio Restrepo, gerente de Negocios Internacionales de Alpina.

La compañía colombiana ingresó en mayo al mercado peruano con avenas listas para tomar y una compota para bebés endulzada con sacarosa, de los cuales

ingresaron dos contenedores, de manera inicial.

Restrepo reveló que la venta de esos productos en el país ha aumentado 25% mensualmente desde su introducción y se espera que ese crecimiento se mantenga hasta fin de año.

También anunció la introducción en el Perú de una compota para bebés endulzada con fructosa, cuyo precio será alrededor de 25% mayor que el de la endulzada con sacarosa.

Así, se espera que las ventas de los productos de la colombiana Alpina en el Perú cierren el 2008 con una cifra superior a los US\$300.000.

Restrepo comentó que Alpina tiene un portafolio de productos adicionales que evalúa introducir al Perú, como por ejemplo dulce de leche o manjar, jugos de fruta en tetrapack o en botella, y algunos quesos.

Alpina desarrolla operaciones propias en Ecuador y Venezuela, además de Colombia. Exporta a Bolivia, Estados Unidos, América Central y el Perú. ■

punto de vista

Presupuesto sin colesterol malo

Eduardo Morón
Economista
U. del Pacífico



Hace algunos años me pidieron dar unas charlas sobre temas presupuestales a redactores de economía de los principales diarios. En esa charla, como motivación inversa, les decía a los asistentes que hay pocos temas más aburridos que el tema presupuestal. En efecto, esta percepción –que seguro muchos la tienen y que yo la suscribo plenamente– se debe a que por muchos años la discusión del

presupuesto público era un debate repetitivo e irrelevante. Cada año el Ejecutivo le entregaba al Legislativo un proyecto de presupuesto en que había un montón de gastos que todo el mundo quería mover pero que no se podían mover. Además, este proyecto era presentado a un Congreso poco capacitado para discutir temas presupuestales porque, en parte, todo se dice más complicado de lo que realmente es y en parte porque no existe ningún apoyo significativo a esta importante labor del Legislativo.

Esta vez el Banco Mundial estará apoyando al Congreso para te-

ner mejores herramientas de análisis en la discusión. Ese ya de por sí es un cambio que entusiasma, sin embargo, el cambio más interesante está por otra parte. Uno de esos términos que los funcionarios públicos deben aprender muy rápido es la noción de techo presupuestal. Como parte del proceso presupuestal, el MEF se reúne con todos los responsables de gastar recursos públicos y define estas cosas que se llaman techos presupuestales que no son otra cosa que autorizaciones a gastar una cantidad máxima de dinero. Entonces cada sector en particular sabrá que el próximo año pue-

de gastar hasta una cantidad equis, y si quiere algo más tendrá que pedir que se le asignen nuevos recursos a través de un crédito suplementario.

Esta forma de armar un presupuesto hace que todos los responsables de enviarle al MEF su presupuesto exageren en sus demandas por recursos. Es más fácil pedirlo y tenerlo a la mano para gastarlo que no haberlo pedido, no tenerlo y luego necesitarlo. El problema es que esta forma de trabajar hace que los presupuestos estén muy llenos de colesterol malo, es decir, proyectos que tranquilamente no pasa nada si no se hacen o proyectos sobredimensionados. Los doctores tratan el colesterol malo a veces con cambios en nuestra rutina, y en otras ocasiones, el colesterol

malo es congénito y, por lo tanto, lo que se requiere no es una nueva dieta o más ejercicios sino medicina que afecte la forma como funciona nuestro sistema.

En términos presupuestales hay dos formas de combatir el colesterol malo: una es a través del uso del presupuesto basado en resultados, que busca por principio hacer un uso más eficiente y eficaz de los recursos públicos; la otra opción es darle la vuelta a la lógica de los techos presupuestales. La primera forma está siendo aplicada en el caso del Gobierno Central y la segunda, a los gobiernos regionales. Habiendo mirado este tema creo que es importante profundizar primero la experiencia piloto realizada este año en cinco progra-

mas priorizados antes de extender mucho más este esquema. Necesitamos generar casos exitosos de manejo presupuestal basado en resultados antes de pretender que todo se puede manejar así.

De otro lado, se ha introducido para los gobiernos regionales la idea de que hay un piso mínimo de gasto, reconociendo que sin esos recursos no se puede ofrecer lo mínimo indispensable a las distintas poblaciones de esas zonas. Pero se introduce vía el Foniprel –un fondo concursable– una vía bajo la cual las regiones pueden aumentar su capacidad de gastar en proyectos siempre y cuando estos valgan la pena. No hay mejor cosa que la competencia para promover la eficiencia. ■