

## ANTECEDENTES

El 1° de junio pasado, el CEPRI-QUIMPAC asignó al Consorcio Prisma-Socimer, integrado por las empresas Prisma Inversiones y Finanzas S.A. y Socimer International Corp., la Buena Pro para el asesoramiento en la promoción de la venta de Química del Pacífico S.A.

Tal como se solicitara en las bases, el Consorcio inició sus actividades a partir del 2 de junio, es decir al día siguiente del otorgamiento de la Buena Pro. En esa misma fecha se inició la negociación del contrato de servicios el que se suscribió con fecha 5 de junio de 1992.

El contrato de servicios, reflejando lo que estipulaban las bases, estableció un plazo de ejecución de 60 días, es decir hasta el 1° de agosto. Al término del plazo el Consorcio debía presentar el presente Informe sobre los servicios efectuados, el que se ha estructurado según los distintos objetivos que comprendían estos servicios.

## SERVICIOS EFECTUADOS

### 1. Información sobre la empresa

Apenas obtenida la Buena Pro, se profundizó la toma de conocimiento de la empresa. Visitando la planta y contactando a los ejecutivos de la empresa. Paralelamente se solicitó a la empresa la información esencial para su exhaustiva revisión y permitir así tener dos centros de información permanente en las oficinas de Prisma (Lima) y Socimer (Nueva York).

### 2. Revisión de la Valorización

Durante la primera semana se efectuaron reuniones de trabajo con funcionarios de la empresa Hansem Holm & Alonso a fin de:

- Revisar los supuestos claves de la valuación tales como: precios proyectados, nivel de ventas, estructura de costos, niveles de inversión, tasas de descuento, entre otros.
- Conocer los resultados del trabajo de valorización a fin de planear la mejor estrategia de venta.

Se solicitó a la empresa valorizadora la entrega del modelo de valorización utilizado pues se pretendía entregar, conjuntamente con el Memorandum de Información, un diskette incluyendo el modelo con la información base. De esta forma se le permitía al inversionista realizar los análisis de flujos descontados y de sensibilidad que considere adecuados, dado el corto tiempo que disponían para el análisis. Sin embargo, se descartó esta posibilidad y se decidió ofrecer a los inversionistas interesados el informe de valorización completo a un precio de US\$ 2,000.00.

### 3. Promoción de la Inversión Privada

Constituyó la parte esencial de los servicios, y comprendía la definición de la estrategia de venta para focalizar el esfuerzo de búsqueda de los inversionistas y desarrollar sólidos argumentos de venta. Las tareas centrales fueron:

#### 3.1 Preparación del Memorandum de Información

Se determinó que aproximadamente un mes antes de la fecha de la subasta se debía entregar a todos los potenciales inversionistas un Memorandum de Información. Este Memorandum, a ser impreso en español y en inglés, fue preparado sobre la base de la información proporcionada por la empresa y lo trabajado por Inversiones COFIDE. La versión en español fue terminada el 19 de junio y se sometió a consideración del CEPRI-QUIMPAC el 22 de junio. Se

terminó de imprimir el 24 de junio iniciándose su entrega al día siguiente. La versión en inglés se empezó a distribuir el 29 de junio.

El Memorandum contenía la siguiente información: Resumen ejecutivo, reseña sobre el país, aspectos generales de la empresa, aspectos técnicos, aspectos de mercado, aspectos laborales y finalmente la descripción de la modalidad de venta. Se acompaña un ejemplar de cada versión.

### 3.2 Identificación del perfil del inversionista y de los potenciales interesados nacionales y extranjeros

Muy temprano en el desarrollo de los servicios, prácticamente de los primeros contactos, se advirtió que los potenciales inversionistas provendrían principalmente de nuestro país y de países latinoamericanos y con casi nulas posibilidades de países desarrollados.

Las principales razones eran la fuerte recesión en el sector químico a nivel mundial, los problemas de contaminación ambiental en una planta con las características de las de QUIMPAC y el alto riesgo de una inversión en el país, derivado a su vez de la situación política y social existente (principalmente el problema de seguridad material y física asociada al terrorismo, que como veremos más adelante, fue lamentablemente fundamental). Debido a esto se vislumbraba que la difusión en países desarrollados tendría poco éxito, y que mas bien en países del área latinoamericana la respuesta sería mejor. Esto no significaba de ningún modo restringir la labor de promoción, sino simplemente concentrar esfuerzos donde habían más posibilidades de éxito. Para una mejor comprensión, se ha segmentado el tipo de inversionista:

#### a) Inversionistas nacionales

Advirtiendo que era un área de especial interés, se efectuó una exhaustiva labor de promoción. Se hicieron contactos preliminares con cerca de 45 grupos/empresas que podrían interesarse, los que aparecen listados en el Cuadro 1. Posteriormente se fue concentrando la labor según como se estimaba su interés al avanzar el proceso. A todos los que aparecían inicialmente como interesados más a buena parte del resto, se les proporcionó el Memorandum de Información y cualquier otra información particularmente solicitada. Además, el 13 de julio se preparó una reunión con ellos en la cual se les entregó información actualizada y absolvió cualquier consulta que tuviesen.

CUADRO No. 1

ESFUERZO DE VENTA A NIVEL NACIONAL

EMPRESA	CONTACTO	SEGUIMIENTO		Probabilidad de Participación
		Al 13 de Julio	Al 22 de Julio	
Lahersa	Manuel Labarthe	Interesado	Si	Alta
Polisacos	Carlos Tizón	Interesado	Si	Alta
Complejo Pesquero Industrial Mistiano	Carlos Ibárcena	Interesado	Si	Alta
Mauricio Hochschild y Cía. S.A.	Eduardo Hochschild	Interesado	Si	Alta
Papelera Nacional S.A.	Marcos Fishman	Interesado	Si	Alta
Grupo Arias	Fernando Arias	Interesado	Si	Mediana
Grupo De Bernardi	Manuel De Bernardi	Interesado	Si	Mediana
Argos	Jose Picasso	Interesado	No directamente	
Grana y Montero S.A.	Hernando Grana	Interesado	No directamente	
Banco Wiese	Gonzalo de la Puente	Interesado	No directamente	
Banco de Credito / Prodebolsa	Javier Otero	Interesado	No directamente	
	Felipe Thorndike	Interesado	No directamente	
Química Universal	Adam Pollack	Interesado	No	
Yi Chang S.A.	Juan Wu	Interesado	No	
Grupo Brescia	Mario Brescia	Interesado	No	
IPASA	Jorge Vega	Interesado	No	
	David Ballón	Interesado	No	
Grupo Backus	Jose De Bernardi	No mostraron interes		
Grupo Galsky	Isaac Galsky/S. Lerner	No mostraron interes		
Deterperú S.A.	Susana Elespuru	No mostraron interes		
Industrias Pacocha S.A.	Eduardo Montero	No mostraron interes		
Grupo Nicolini	Ernesto Nicolini	No mostraron interes		
Grupo Fierro	Manuel Izábal	No mostraron interes		
Molinera del Pacífico S.A.	Felipe Osterling	No mostraron interes		
Química Suiza S.A.	Fritz Gruber	No mostraron interes		
Cosapi	Walter Piazza/Jose Chueca	No mostraron interes		
Grupo Rodríguez Banda	Vito Rodríguez Banda	No mostraron interes		
Industrias Electroquímicas S.A.	Carlos Gliksmán	No mostraron interes		
La Fabril S.A.	Patricio Barclay	No mostraron interes		
Grupo Romero	Leslie Pierce	No mostraron interes		
Richard O'Custer S.A.	Richard Custer / Eidson	No mostraron interes		
Molinos Taganaki S.A.	Pedro Komatsudani	No mostraron interes		
Enrique Ferreyros S.A.	Oscar Espinosa/F. Jimenez	No mostraron interes		
Banco de Lima	Francis Cashia	No mostraron interes		
Tecnoquímica	Mario Piacenza	No mostraron interes		
Drokasa	Aldo Kahn	No mostraron interes		
Hoescht	Molf Derfler	No mostraron interes		
Carsa	Guido Lucioni	No mostraron interes		
SINQUISA	Gerardo Garrido	No mostraron interes		
Cía Nacional de Cerveza	Jose Cavassa	No mostraron interes		
Perubar	Ramón Barúa	No mostraron interes		
AJI NO MOTO	Ito Takaguy	No mostraron interes		
Vera Gutierrez	Carlos Ruiz	No mostraron interes		
Grupo Navarro	T. Espinoza	No mostraron interes		

Permanentemente se estuvo en contacto con ellos de manera de tener definido quienes estarían entrando finalmente al proceso de subasta. Todos los contactos fueron efectuados al más alto nivel dentro de cada grupo como pueden dar fe el nivel de las personas que asistieron al evento organizado. Finalmente el 22 de julio se estimaba que hasta 7 de ellos podrían entrar a la subasta a determinado precio.

#### b) Inversionistas Extranjeros

A pesar de las restricciones señaladas, se contactó no solo a inversionistas de latinoamerica, sino también de países desarrollados.

A través de Socimer N.Y. , y de sus empresas afiliadas en más de 6 países se realizó el contacto directo, también a altos niveles. Conforme avanzaba el proceso fue evidente que el interés extranjero provenía básicamente de dos países: Colombia y Chile. Justamente empresas/grupos de estos países llegaron a Lima para evaluar la empresa en más detalle. Dentro de los extranjeros, Socimer también contactó a administradores de fondos de inversión con portafolios de alto porcentaje en latinoamérica.

El resumen de todos los contactos realizados con el estado de situación, un día antes de la subasta, se muestra en el Cuadro 2.

### 3.3 Estrategia de Medios

El primer objetivo de la estrategia de medios era publicar los avisos invitando a los interesados con por lo menos 20 días de anticipación. En el caso de E.E.U.U., habida cuenta de las restricciones legales para promoción de venta de acciones no inscritas en la SEC, el objetivo se circunscribía al de anunciar los esfuerzos de privatización del gobierno peruano.

La campaña promocional siempre estuvo pensada como accesoria al contacto personal con los potenciales interesados. Sin embargo, en el caso local contribuía a fijar en el público en general la inminente venta de la empresa para un posible interés minoritario. Esto fue importante, sobretodo mientras se pensaba que la segunda subasta bursátil se realizaría el mismo día. Cabe señalar que en el Boletín de la BVL, apareció el aviso de la venta de QUIMPAC diariamente desde el 18 de junio hasta la fecha en distintos formatos según se fueron introduciendo variaciones.

En el caso de los avisos en la prensa internacional, la experiencia en privatizaciones señala que éstos tienden a asegurar la transparencia del proceso y

CUADRO No. 2

ESFUERZO DE VENTA A NIVEL INTERNACIONAL

PAIS	EMPRESA	CONTACTO	SEGUIMIENTO Al 23 de Julio	Probabilidad de Participación
Argentina	Latinoquímica S.A.		Ellos como empresa no están interesados pero algunos socios han estado en Lima analizando la posibilidad.	Mediana
	Bunge & Born Induclor S.A. Ceproquim Vilmax	Luis Cedrola	No han mostrado interes - riesgo Perú No mostraron interes No mostraron interes No mostraron interes	Baja
	Brasil	Duratex S.A. Banco Mercantil Sao Paulo		No les interesó debido a la situación del Brasil - Riesgo Perú No mostraron interes
Chile	Soquimich	Patricio Contesse	Les interesa la compana pero consideran que no tienen el tiempo necesario para llevar a cabo un análisis completo.	Mediana
	Oxiquim COPEC	Vicente Navarrete	Riesgo Perú y problema de contaminación. Se contactaron directamente en Lima - Riesgo Perú	Baja Baja
	Occidental Chemical	Andrew Scott	Se contactaron directamente en Lima - Riesgo Perú	Baja
	Enaex Inversionistas Individuales	Camilo Sandobal	No mostraron interes Agencia de valores de Socimer en Santiago recibió indicaciones de interes.	
	Themco Tecnología y Fabricaciones Socomex		No mostraron interes No mostraron interes No mostraron interes	
Mexico	Química Amtex S.A. de C.V.		Se ha hecho seguimiento. Algunos socios de la empresa se interesaron individualmente.	Nula
	Celulosa y Derivados Química Penwalt	Manuel Heredia	No mostraron interes Les pareció que la electricidad está muy cara en estos momentos.	Nula
	Sydsa	H. Lozano	Se envió información preliminar. Espera memorandum de información.	
Ecuador	Poliquímicos del Ecuador Galactic Enterprises Poliquímicos del Ecuador Servicios Internacionales	Jorge Gavilanez	Se está haciendo seguimiento. No mostraron interes No mostraron interes Se les envió información pero no hay respuesta.	Baja Nula Nula Nula
	Colombia	Grupo Bavaria	Augusto López Valencia	Manifestaron interes en reiteradas oportunidades
Venezuela	ALMACOL Prodesal Palpapel Corporación Financiera del Valle	Eduardo Piedraita	No hay interes - Proceso de expansión No mostraron interes No mostraron interes	Nula Nula Nula
	Grupo Químico	Julio Manuel Ayerbe	Se les envió información pero no hay respuesta. Posible participación en 2da. parte.	
	Corimon		A ellos no les interesa, pero pasaron la información a algunos de sus clientes.	Nula
	Pequiven Ind. Veneco		Aunque desea expandirse en Latinoamerica, su línea de productos difiere con la de Quimpac. Acaba de iniciarse en el negocio de soda cáustica. No mostraron interes	Nula
Estados Unidos	Georgia Gulf SAMI	Doug Proctor	No mostraron interes Se contactó al abogado el Sr. J.Lowell en Nueva York y no manifestó interes en reunirse con nosotros. Desconocemos antecedentes.	Incierta
	Olin Corp. Du Pont Grace W.R. Allchem	J. Riemer Howard Claussin	No mostraron interes No mostraron interes No mostraron interes No mostraron interes	Nula Nula Nula Nula
	Morton International Dow Chemical Monsanto	Robert De Cicco John Lillich Arthur Fitzgerald	No mostraron interes No mostraron interes No mostraron interes	Nula Nula Nula

En Estados Unidos, las compañías no están interesadas debido al problema de contaminación de la empresa, el cual tendría un costo de inversión muy elevado si se quisiera eliminar. Por otro lado, no quieren involucrarse en inversiones con riesgo.

PAIS	EMPRESA	CONTACTO	SEGUIMIENTO Al 23 de Julio	Probabilidad de Participación
Alemania	Enichem	Roberto de Santis	Otros objetivos y prioridades	Nula
Francia	Rhone Poulenc	Armande Rudyk	Otros objetivos y prioridades	Nula
España	Ercros Uralita	Alvaro Lacalle	Suspensión de pagos Sólo opera en Europa y participan en el sector e interes a través de Energia e Industrias Aragonesas.	Nula Nula
	Grupo Uralita Intermediaciones y Fianzas		Es intermediario financiero y no ha presentado potenciales interesados.	Nula Nula
Holanda	Akzo	Jan Wesseldijk	Otros objetivos y prioridades	Nula
Belgica	Solvay & Cia.	De Bruecker	Contaminación	Nula
Suiza	Hoechst	Claus Sadowski	Contaminación	Nula
Noruega	Norsk Hydro	Urich Reese	Otros objetivos y prioridades	Nula
Finlandia	Kemira	Carsten Olssen	Otros objetivos y prioridades	Nula
Suecia	Eka Noble Electrokemi	Lars Molde	Otros objetivos y prioridades	Nula
-----				
En Europa en general pueden considerarse				
-----				
Japón	El procedimiento normal en tactado los siguientes:			
	Bank of Tokyo Industrial Bank of Japan Long Term Credit Sanwa Bank Sumimoto Bank Fuji Bank Dai Ichi Kangyo Mitsubishi Bank Hokkaido Takushoku	Mutsuo Hatano Akira Kanai Nobuyuki Naoki Daniel Camacho Mark de Santis Yoji Sakaguchi Govan Petrovich Yutaka Hasegawa Satomu Komatsu	Riesgo Perú No mostraron interes No mostraron interes No mostraron interes No mostraron interes No mostraron interes No mostraron interes No mostraron interes No mostraron interes	Nula
-----				
Inversionistas Institucionales				
Bahamas	Esmeralda Inversiones West Indians Int'l Private Trust Corporation		Descartaron su participación en la primera subasta. Están estudiando participación en 2da. subasta. Riesgo país es alto.	
Estados Unidos	Financiera Internacional Bankers Trust Latin Management Co. Ltd.			
Suiza	Socimer Nouvelle			

ayudan a crear una percepción positiva acerca de su seriedad, sin embargo, el elemento de marketing de los mismos es limitado. Por esto, en coordinación con CEPRI-QUIMPAC, se decidió publicar aviso en la edición internacional del Wall Street Journal y sólo en aquellos dos países en los cuales se había detectado interés, Chile y Colombia.

En el Anexo 1 se muestra un detalle de toda la difusión efectuada en distintos medios. Asimismo, se adjuntan copias de los principales avisos incluidos los que aparecieron en el boletín de la BVL.

### 3.4 Difusión de la Información

La vasta red de oficinas de Socimer y los contactos locales de Prisma, permitieron elaborar listas preliminares de potenciales inversionistas (Anexos 2 y 3). La gran mayoría de éstos constituían lo que se había identificado como inversionistas por el control, es decir, los que participarían en la primera subasta.

Luego del contacto preliminar con estos, las listas fueron depuradas de manera de ir proveyendo mayor información a los que mostraron interés. A estos se les hizo un seguimiento individual para absolver todos sus inquietudes y consultas, plantearles agresivamente nuestros argumentos de venta y programarles visitas a las instalaciones de QUIMPAC las que, en el caso de los extranjeros, se llevaron a cabo por los principales interesados como eran el Grupo Bavaria (Colombia), Soquimich y COPEC (Chile).

Como se indicó anteriormente, el 13 de julio se realizó una reunión (Road Show) en el Hotel El Pardo, a la que se invitó a los principales interesados de la lista calificada. En esta reunión se absolvió todo tipo de consultas, se les entregó información actualizada y además se propició el contacto entre los participantes, de manera que discutan posibles asociaciones.

En lo que se refiere a la difusión a nivel de inversionista minoritario o público en general, además de la entrega del Memorandum de Información a quien lo requiriese y de la información en los medios, se buscó llegar a ellos a través de los vehículos naturales: los Agentes de Bolsa o Sociedades Agentes de Bolsa. Al estar diseñada esta operación para efectuarse en la Bolsa de Valores de Lima (BVL), cualquier interesado en participar tendría que acudir a un Agente de Bolsa.

Por esta razón, el Memorandum de Información, fue repartido a todos los agentes y a la BVL, y se realizó el 10 de julio una reunión en el Hotel Cesar's a la cual se invitó a todos estos. El



objetivo de esta reunión además de absolver consultas era enfatizar el proceso de venta a seguir en Bolsa adelantando algunas condiciones adicionales que deberían tener en cuenta los Agentes.

En lo relativo a la información a los trabajadores, las reuniones de difusión se efectuaron desde el 30 de junio, iniciándose con los líderes de opinión del personal empleado y obrero. Posteriormente y hasta fines de julio se mantuvieron reuniones periódicas.

### 3.5 Compra por los trabajadores

De acuerdo al Artículo 24 del D.L. No. 674, los trabajadores de QUIMPAC tenían el derecho preferencial para adquirir directamente las acciones comunes hasta el monto de sus beneficios sociales, a nivel individual, y con un límite máximo del 10% del Capital Social a nivel global.

La propuesta original a los trabajadores, alcanzada en las primeras reuniones mantenidas con ellos, contemplaba el financiamiento vía el uso de las CTS depositadas y pendientes de depósito por QUIMPAC y la venta de las acciones al precio de S/. 1.00 por acción o al precio que se obtenga en bolsa, el que sea menor. Esta propuesta se formalizó en carta enviada a los trabajadores con fecha 7 de julio.

Durante las reuniones mantenidas con ellos y a medida que avanzaba el proceso, se percibió el interés de los trabajadores por extender el plazo otorgado para la suscripción, originalmente al 15 de julio, hasta por lo menos el 31 de julio. Además, solicitaban se permita el pago mediante el uso de acciones laborales, lo que originalmente había propuesto el Consorcio a la CEPRI-QUIMPAC.

Al decidir la COPRI, el 14 de julio la postergación de la segunda fase de la subasta hasta un mes más después de la primera, cabía la posibilidad de extender el plazo a los trabajadores. Además, mediante carta de CEPRI-QUIMPAC de fecha 15 de julio se nos comunicó que se aceptaba el uso de acciones laborales para financiar la adquisición de hasta un máximo de 5% del total de acciones comunes. Estos cambios le fueron comunicados a los trabajadores mediante carta de fecha 16 de julio, donde se establecía al detalle la forma en que se concluiría el proceso; indicándole que la opción de ejercer el derecho en forma individual o conjunta se determinaría hasta el 20 de julio.

En dicha fecha se comprobó que la opción de ejercicio individual había sido ampliamente votada a favor. Así se comunicó a todos los trabajadores quienes tuvieron plazo hasta el 23 de julio para indicar la cantidad de acciones que suscribirían con pago en CTS

o acciones laborales. El proceso se extendió realmente hasta el 24 de julio, cuando las dos personas destacadas por Prisma en QUIMPAC, terminaron de recepcionar las cartas-suscripción. Finalmente se comprobó que el total de acciones suscritas por los trabajadores alcanzaban el 8.8% del capital social, quedando aún por determinar si se extiende el plazo para que suscriban aquellos que habían comunicado que lo iban a hacer y aún no lo han efectuado.

Finalmente, y para una mejor comprensión de todo el trabajo efectuado en el Anexo 2 se muestra todo el cronograma de actividades relacionado a la venta a los trabajadores así como los diversos documentos alcanzados a ellos, los formatos elaborados y los resultados al 24 de julio.

#### 4. Modalidad y Proceso de Venta

##### 4.1 Modalidad de Venta

Las acciones comunes, sin contar lo suscrito por los trabajadores, es decir entre 90% y 100% del capital social, serían vendidas mediante el proceso de oferta pública de acciones vía subasta bursátil. La primera decisión a tomar era la modalidad en que se efectuaría la venta pues existían varias posibilidades:

- 1) Venta del total en lote único (un sólo ganador)
- 2) Venta del total sin requisito de lote mínimo (acción por acción)
- 3) Venta en dos partes: primero el control (60% o 51%) en lote único y luego la diferencia en forma difundida (sin requisito de lote mínimo)

La discusión sobre esto fue un aspecto que tomó bastante tiempo y finalmente se decidió por la tercera alternativa por las siguientes razones:

- a) Disminuir el monto de la inversión requerida para obtener el control de la empresa lo que posibilitaba que mayor número de inversionistas se interesen por intervenir en la subasta y por lo tanto el precio a obtenerse sea mayor.
- b) Se promueve la difusión del accionariado con la venta separada del 40% restante, acción por acción. De esta manera los propietarios serían muchos y por lo tanto es una garantía mayor de la irreinviabilidad de la operación, pues cuanto más propietarios, más defensores de la operación. Además, se contribuye a consolidar el mercado de capitales.

La propuesta original del Consorcio era efectuar la primera venta por el 51% el 24 de julio y la segunda por la diferencia después de transcurridas por lo menos dos semanas. No obstante, se decidió que ambas subastas se realicen el mismo 24 de julio, con lo cual se perdía toda ventaja de realizar una segunda subasta para difundir accionariado. Además, se decidió también que en la primera subasta se vendería el 60%.

Sin embargo, habida cuenta de lo riesgoso que resultaba la venta el mismo día, el 14 de julio la COPRI decidió que la segunda venta se postergue hasta por lo menos un mes después. Esto se anunció públicamente a partir del 17 de julio en el Boletín Bursátil y el 20 de julio en dos diarios de gran circulación. A pesar que en el memorandum de información, ya extensamente difundido, se informaba de las dos ventas el mismo día, el cambio fue recibido con aceptación porque se trataba de una mayor facilidad para los potenciales inversionistas.

Otros aspectos importantes que se definieron para esta modalidad de venta fueron:

- No se precalificaría a los compradores. Por razones de tiempo, pues para desarrollar un proceso de privatización se necesitarían aproximadamente dos meses. También existía una razón de transparencia, evitando cargos de favorecer a lo que a los que si precalificaron.
- Las subastas serían abiertas, sin precios mínimos, Esto para no restringir la competitividad del proceso (libre juego de oferta y demanda)
- Las acciones serían inscritas previamente en el Registro Público de CONSASEV y en consecuencia en la Bolsa de Valores de Lima, debido a tres razones:
  - a) La inscripción de las acciones garantiza la libre transferibilidad, de manera que los estatutos no pueden impedirla. Para eliminar esta libre transferibilidad, los accionistas deben primero retirar las acciones de la bolsa para lo que se necesita acuerdo de las dos terceras partes de los accionistas.
  - b) Ante una eventual objeción en el futuro al proceso, existirá para el comprador una garantía de la irreinviabilidad de la operación.
  - c) Existirán inversionistas, no necesariamente los que adquieran control, que esperan que sus valores tengan referencia permanente de precio a fin de valorizar su inversión.

#### 4.2 Proceso de Venta

Como ya se indicó el proceso de venta elegido fue el de subasta bursátil de dos fase distintas:

##### a) Fase 1. Venta de Control (24 de julio)

Se vendería un lote de acciones al mejor postor por el total del lote. El número de acciones que constituían el lote era de 4,724,548 acciones comunes de un valor nominal de S/. 1.00 cada una, que representa el 60% del capital social.

##### b) Fase II. Venta difundida (31 de agosto)

Se venderán acciones sin restricción de lote mínimo. El número de acciones a venderse estaría entre 2,362,274 y 3,149,698 acciones comunes de un valor nominal de S/. 1.00 cada una, que representan entre 30% y 40% del Capital Social.

De acuerdo a lo suscrito hasta hoy por los trabajadores, en esta segunda fase se estarían vendiendo alrededor de 31.2% del capital social es decir aproximadamente 2,456,765 acciones comunes.

En el Memorandum de Información se describe la forma en que se desarrollaría cada acto de venta en la bolsa, así como ciertas consideraciones a tomar en cuenta por los participantes. Posteriormente, y para un mejor desarrollo del acto, se establecieron las siguientes condiciones adicionales que fueron oportunamente dadas a conocer:

- Características de la carta fianza y bancos que podrían emitirlas.
- Fecha de pago.
- Fijación del monto de la operación en dólares estadounidenses, según el tipo de cambio vigente al momento de la operación.

#### 4.3 Inscripción de acciones en la Bolsa de Valores de Lima

Como ya se indicó anteriormente, se estimó conveniente que previamente a la operación, las acciones se inscriban en la Bolsa de Valores de Lima. De acuerdo a las Resoluciones Conasev No. 059-91, 905-91 y 909-91 se establecía el procedimiento para la inscripción y la documentación requerida.

Con la información correspondiente, QUIMPAC inició el proceso mediante solicitud a CONASEV de fecha 23 de junio de 1992. El directorio de CONASEV acordó la inscripción en su sesión del 6 de julio y esta se formalizó mediante la Resolución Conasev No. 394-92-EF publicada el 15 de julio, cuya copia se incluye como anexo 3.

## RESULTADOS DE OPERACION

### 1. Eventos Previos a la Operación

Con fecha 14 de julio se fijó finalmente la modalidad de venta al postergar la segunda fase para el 31 de agosto, manteniendo todos las otras condiciones.

Posteriormente se sucedieron los lamentables hechos terroristas que se iniciaron el 16 de julio y continuaron inclusive hasta después de la operación de venta. Fue evidente que estos hechos afectaron toda la labor de promoción pues en el caso concreto de dos empresas extranjeras asociadas con dos grupos locales se decidió no seguir adelante, lo que motivo que tampoco participen los grupos locales. Estos últimos son el Grupo Ibárcena (en posible asociación con Ferrostal-Alemania) y el Grupo Hotschild (en posible asociación con OXIQUIM-Chile).

La situación de seguridad interna también afectó en el caso de aquellos que decidieron participar en la operación, pues estos redujeron los montos que estaban dispuestos a pagar. Se ha conocido informalmente que el Grupo Bavaria, uno de los principales postores y con mayor capacidad financiera, habría reducido su valorización del capital social de la empresa de aproximadamente US\$ 7,000,000.00 a US\$ 6,000,000.00. Asimismo, se sabe de por lo menos dos inversionistas locales que pensaban participar a precios menores.

Algo que resume la situación de seguridad imperante al momento de la venta, es que el mismo 24 de julio, aproximadamente media hora después de terminada la subasta, los presentes en el recinto bursátil tuvieron que desalojarlo ante el aviso de que se había colocado un artefacto explosivo en una instalación cercana.

### 2. Acto de venta

La operación de la subasta bursátil se efectuó como estaba programada, el día viernes 24 de julio después de concluidas las operaciones normales bursátiles. Contó con la presencia, además del Director de Rueda y de los Agentes de Bolsa o sus representantes, de las autoridades de la Bolsa de Valores, CEPRI-QUIMPAC y distintos medios de difusión e inversionistas interesados.

El acto de venta se inició a horas 13:20 con la entrega del Presidente del CEPRI-QUIMPAC al Director del sobre cerrado donde se precisaba el precio de apertura y la cantidad de acciones a vender. El Director dio lectura precisamente a las consideraciones que debían tomar en cuenta los

participantes (carta fianza, fecha de pago, moneda de pago) informando que la fecha de pago se había extendido hasta el lunes 3 de agosto.

Se dio inicio a la operación indicando que el precio de apertura era de S/. 1.00 por acción. Transcurridos los cinco minutos, se presentaron dos sobres, el primero del Agente de Bolsa Mario Callirgos y el segundo de la Sociedad Agente de Bolsa Godoy-Barclay.

Luego el Director informó que se incrementaba el precio a S/. 1.02 por acción, e invitó a formular nuevas propuestas. Transcurrido el tiempo requerido sólo se presentó un sobre, del Agente de Bolsa Mario Callirgos. En ese momento el Director declaró adjudicadas las 4'724,548 acciones comunes al señor Callirgos a un precio de S/1.02 por acción, lo que resultaba en un total de S/. 4'819,038.96 o su equivalente US\$ 3'950,032 (tipo de cambio vigente S/. 1.22) Posteriormente se entregó al Presidente del CEPRI-QUIMPAC la carta fianza que garantizaba el pago de la operación.

Finalmente, con fecha 3 de agosto, el Agente de Bolsa Mario Callirgos entregó a la Bolsa de Valores el cheque de gerencia emitido por CHASE MANHATTAN BANK por la cantidad de US\$ 3'950,032 cumpliendo con el pago respectivo. La Bolsa remitió el 4 de agosto tal cheque a la CEPRI-QUIMPAC, quienes a su vez lo está remitiendo a Inversiones Cofide solicitándole se proceda a formalizar el registro del nombre del comprador en el Libro de Registros y Transferencia de Acciones.