

## **A. RESUMEN EJECUTIVO:**

### **A.1 INTRODUCCION**

Con fecha 6 de Marzo de 1997 el **CONSORCIO CORIL** fue declarado ganador de la Buena Pro de la Segunda Subasta Pública para la venta de los activos de PLESULSA, al ofrecer **US \$1157,000.00 DOLARES AMERICANOS** por el total de ellos, superando a **FRUPESA** que ofreció **US \$ 1086,000.00** y a **PROMOTORA DE COMERCIO INTERNACIONAL** que ofreció **US \$1002,000.00** Las tres empresas superaron el precio base establecido que fue de **US \$950,000.00**.

En el proceso de Privatización que culminó con el resultado arriba mencionado, se diferencian dos etapas:

**La Primera** se inicia a partir del Acuerdo COPRI (Ratificada por R.S. N° 142-95-PCM del 15 de Mayo de 1995) que aprueba incluir a la Planta Lechera de Sullana S.A. en el Proceso de Promoción de la Inversión Privada y termina el 12 de Junio de 1996, al declararse **DESIERTA**, por ausencia de postores, la Primera Subasta Pública convocada para la venta de los activos de PLESULSA. **Anexo 1.**

**La Segunda** Etapa se inicia inmediatamente después de la mencionada declaratoria de **DESIERTA** y termina con la suscripción del contrato de compra venta y entrega de los activos al postor ganador de la 2da. Subasta el 18 de Abril de 1997.

### **A.2 PRIMERA ETAPA**

Una vez incluida la Planta Lechera de Sullana en el Proceso de Promoción de la Inversión Privada y designado su Comité Especial, éste se abocó a la elaboración, entre otras actividades, del Plan de Promoción, cuyos principales objetivos estuvieron orientados a la transferencia de PLESULSA al sector privado. **Anexo 3.**

Para respaldar económicamente el cumplimiento de las actividades programadas, el CEPRI elaboró un proyecto de presupuesto el cual fue aprobado por la COPRI. **Anexo 2.**

Paralelamente, se trazaron estrategias y un plan de acción que incluía la coordinación con la COPRI, con la Región Grau, con el Directorio de la empresa y con los diversos sectores que pudieran tener relación con PLESULSA.

Previa la realización de un concurso por invitación, se contrató al Ing. Roberto Dianderas como Consultor para que realizara un Inventario y una Tasación de los activos de la Planta. **Anexo 7.**

El informe final del consultor sirvió de base al CEPRI para proponer a la COPRI, el precio base para la venta de los activos de la planta. **Anexo 8.**

Igualmente, a través de un concurso por invitación, se contrató al CPC Augusto Matos Limay para la verificación y actualización de los libros contables, proponer los ajustes necesarios a los Estados Financieros y a establecer el monto actualizado de deudas y acreencias. **Anexos 9 y 10.**

Paralelamente, con el fin de lograr una mayor interacción con la empresa, se consideró necesaria una recomposición de su directorio, reduciendo el número de sus miembros de cinco a tres e incorporando en el mismo a uno de los miembros del CEPRI.

Para posibilitar la regularización patrimonial de los activos de PLESULSA, el CEPRI obtuvo, del CTAR de la Región Grau, la Resolución No. 829-96/RG-P en la que se dispuso la transferencia formal, a nombre de aquélla, de los principales activos de la empresa, lo que permitió la inscripción registral del terreno y de la Declaratoria de Fábrica. **Anexo 6.**

Posteriormente, un acuerdo de la Junta de Accionistas incrementó el capital social de la empresa con el valor de los bienes transferidos mediante la citada Resolución.

Los trabajos de promoción y publicidad los asumió directamente el CEPRI en base a entrevistas personales, conferencias y exposiciones auspiciadas por instituciones representativas del comercio y del empresariado de Trujillo, Chiclayo y Piura y también bancarias, como la realizada con el auspicio del Banco de Crédito en Piura.

Dentro de la misma labor promocional como actividad importante el CEPRI elaboró y distribuyó entre más de 300 empresas nacionales y extranjeras vinculadas al sector de lácteos y alimentos líquidos, un folleto informativo, haciendo conocer, en forma resumida, las características industriales de la planta así como sus potencialidades.

Una información amplia y detallada se proporcionó luego a ellos mismos, a través del Prospecto de Venta, en el que, además de la información técnica y enumerativa de sus componentes, se hacía conocer su entorno económico.

Complementando la labor de promoción y publicidad, se realizaron y publicaron entrevistas periodísticas con reporteros de diversos diarios de edición local, en las ciudades de Chiclayo, Trujillo y Piura, así como de los editados en Lima y difundidos a nivel nacional.

Ajustándose al Plan de Promoción, se definió la modalidad de promoción de la inversión privada que el CEPRI-PLESULSA propuso fuera la prevista en el Art. 2° literal a) del D.L. N° 674, con el criterio de que la transferencia de la Planta al sector privado se realizaría mediante una subasta del paquete completo de los activos de la empresa y con el pago al contado.

El precio base de la Subasta fue propuesto por el CEPRI y fijado por la COPRI en **US\$2'200,000 (DOS MILLONES DOSCIENTOS MIL DOLARES**

AMERICANOS), de acuerdo con el informe de valorización que presentó el perito tasador Ing. Roberto Dianderas.

Luego de la aprobación por la COPRI del proyecto de Bases de la Subasta Pública y del contrato de compra-venta elaborados por el CEPRI, se procedió a poner a la venta las Bases de la Subasta y a hacer conocer mediante avisos en un diario de Piura y en dos de Lima la fecha de su realización que se fijó para el 12 de Junio de 1996. **Anexo 11.**

Ocho empresas adquirieron las bases y fueron ellas: Gloria S.A., Laive S.A., Alfa Laval, Avon New Zealand Milk Products, Cruz Blanca SAB y Frutos del País.

Con conocimiento de COPRI, en la fecha fijada del 12 de Junio de 1996 se realizó la Subasta que debió declararse DESIERTA por ausencia de postores. **Anexo 12.**

### **A.3 SEGUNDA ETAPA**

Posteriormente a la Declaratoria de DESIERTA, en coordinación con COPRI, se decidió contratar a un Banco de Inversión para que actualice la valorización de PLESULSA y proponga nueva estrategia de venta.

La contratación de la empresa asesora se realizó mediante concurso por invitación entre una lista de empresas proporcionada por COPRI. **Anexo 13.**

De las cinco firmas invitadas sólo dos de ellas concurren al acto de realización del Concurso Público: Apoyo Consultoría S.A. y Nor Andina.

Evaluada las propuestas, la adjudicación de la Buena Pró recayó en la firma Apoyo Consultoría S.A. **Anexo 14.**

En el informe final, Apoyo hizo conocer que era difícil encontrar interesados en adquirir la Planta, debido a la reducción del mercado por obsolescencia de la mayor parte de sus equipos, aún los de ultra pasteurización que era el mayor atractivo de la planta. Varias empresas habían adquirido maquinaria con tecnología de punta y con facilidades de pago.

Recomendaban sustancial rebaja en el precio base y condiciones de pago diferido. **Anexo 15.**

El CEPRI aprobó el informe y Apoyo continuó con su labor, preparando un nuevo prospecto que difundió entre posibles interesados a los que también visitó para insistirles que la nueva Subasta tendría un Precio Base bastante menor que el de la 1ra. Subasta y con financiamiento atractivo.

El CEPRI tomando en cuenta la recomendación de Apoyo Consultoría y la situación del mercado consideró conveniente que pudieran haber dos formas de ofertas: por módulos y por el total, estableciendo para ellos los Precios Bases

pertinentes y forma de pago diferido (seis años) pero con pago inicial del 25% de lo ofertado.

Se prepararon nuevos proyectos de Bases y de Contratos estableciéndose un Precio Base por el todo de US\$ 950,000 y de US\$ 735,000, 317,000, 55,000 y 16,000 para cada uno de los módulos 1, 2, 3 y 4, respectivamente, un pago inicial de 25% del valor ofertado, y un plazo de 5 años para el resto y un año de gracia. **Anexo 16.**

COPRI aprobó las nuevas Bases y Precio Base propuestos, dejando sin efecto el valor utilizado en la 1ra. Subasta. **Anexo 17.**

Luego de la convocatoria, seis empresas adquirieron las Bases, pero al acto de la subasta realizada el 06/03/97 en el Auditorio de Petro Perú, sólo tres de ellas presentaron ofertas: Consorcio CORIL, FRUPESA y PROMOTORA DE COMERCIO INTERNACIONAL. Todos resultaron válidas. **Anexo 18.**

La oferta económica de CONSORCIO CORIL por US\$ 1'157,000 resultó la más alta y en consecuencia se le adjudicó la Buena Pró. El postor FRUPESA que quedó en segundo lugar impugnó la adjudicación, pero esta impugnación no prosperó porque el impugnador no la formuló por escrito en el plazo previsto en la que debía además acompañarla con una fianza de US\$50,000 con lo que quedó confirmada la adjudicación de la Buena Pro al CONSORCIO CORIL. **Anexo 18 y 19.**

El cierre de la compra-venta se realizó el 11 de Abril de 1997 y el 19 de Abril se realizó en Sullana la transferencia formal al comprador de los activos de PLESULSA. Con esta acción el COMITE ESPECIAL CEPRI-PLESULSA dió por concluído el Proceso de Promoción de la Inversión en la Planta Lechera de Sullana S.A. **Anexo 20.**