

# OPINIÓN

## Tenemos que “desconganizar” la agenda regional

CIERTO SECTOR de Cajamarca sigue movilizándose en contra de Minas Conga, aunque lo cierto es que cada vez es menor el número de manifestantes que siguen al presidente del gobierno regional, Gregorio Santos, quien, obstinado, persiste en la radicalidad como mecanismo para oponerse a la inversión privada. Esta posición de negación al diálogo y obstrucción a las iniciativas empresariales comienza a funcionar en su contra, pues en Cajamarca está perdiendo adeptos y comienza a hacerse más difícil establecer alianzas fuera de su departamento. Al menos, hasta el momento ningún otro presidente regional ha expresado apoyo a la cuestionada causa.

Por el contrario, los gobiernos regionales están gestionando mejor sus presupuestos e incentivando a las empresas a que compatibilicen sus inversiones con las reales necesidades de la población, lo que incluye la conservación ambiental.

**“Hay que fortalecer las posiciones de los que entienden que la buena inversión es crucial para alcanzar el desarrollo y aislar a los que persisten en la radicalidad negándose al diálogo”.**

Es importante, por ejemplo, que el 42% de los gobiernos regionales hayan ejecutado sus presupuestos por encima del promedio de todo el Estado, calculado en 69%, o que los gobiernos regionales de Loreto, Ucayali, Amazonas, San Martín y Madre de Dios hayan formado su propia agencia de promoción de inversiones para atraer capital privado por más de US\$ 5,000 millones. El Gobierno Central debe apoyar estos esfuerzos, que en algunos casos no responden a un plan definido. Debe multiplicar las prácticas de descentralización, como la emprendida por el Ministerio de Economía y Finanzas, facilitar las herramientas para elaborar proyectos de desarrollo, simplificar trámites, cubrir los vacíos en las normas que regulan la inversión privada, consultar anticipadamente los proyectos de desarrollo con los gobiernos regionales y locales, y capacitar a los técnicos y profesionales que trabajan en organismos públicos en provincias, entre otras medidas.

Acciones de ese tipo nos conducirán a concretar el propósito de “desconganizar” la agenda regional, fortalecer las posiciones de los que entienden que la buena inversión es crucial para alcanzar el desarrollo y aislar a los que persisten en la radicalidad negándose al diálogo.



## Sobre la información empresarial

### OPINIÓN

Elmer Cuba  
SOCIO DIRECTOR  
MACROCONSULT



La Ley 29720 contiene un artículo para que a partir del 2012 las empresas con facturación anual mayor a 3 mil UIT tengan la obligación de auditar sus estados financieros y entregar dicha información a la Superintendencia del Mercado de Valores. Asimismo, esa información será de acceso público.

Pretendo aquí llamar la atención de la importancia que tiene el acceso a cierta información para tomar mejores decisiones y reducir los costos de transacción. La publicación de estados financieros forma parte de las políticas de segunda generación que el país necesita para inversiones eficientes y un mejor funcionamiento de los mercados financieros y de capitales.

Se arguye en contra de la norma que elevará los costos para las me-

dianas empresas y que expondrá a sus propietarios ante posibles delitos contra el patrimonio. Para el primer caso, se puede pensar en elevar el umbral de 3,000 UIT. El segundo no se justifica, porque los nombres de los accionistas no aparecerán.

En general, en una economía de mercado competitiva deben existir garantías de reserva de la información cuya difusión podría generar un perjuicio económico para su propietario o poseedor. Estamos hablando de lo que se considera secreto comercial e industrial.

El primero hace referencia a información relevante para el desarrollo de la actividad empresarial que obliga a las firmas a mantenerla fuera del alcance de terceros ajenos a las mismas. Tal es el caso de los aspectos relativos a la estrategia competitiva; datos relacionados a la estructura de costos; términos de negociación y condiciones contractuales acordadas; datos sobre la capacidad instalada y existencias; detalle sobre compras o ventas; políti-

ca de descuentos y comisiones; información sobre clientes; políticas y estrategias comerciales; etc...

El segundo hace referencia al secreto industrial. La Ley de Propie-

**“Estamos hablando de lo que se considera secreto comercial e industrial”.**

dad Industrial establece que el secreto industrial es un conocimiento tecnológico referido a procedimientos de fabricación o producción en general o el conocimiento vinculado al empleo y aplicación de técnicas industriales, que permitan obtener o mantener una ventaja competitiva o económica frente a terceros.

Las prácticas internacionales muestran que los estados financieros no forman parte de esta información reservada y clave para el funcionamiento de economías de mercado competitivas.

### CARICATURA por ANDRÉS EDERY



### PASANDO REVISTA

## La relación del presidente alemán con la prensa

#### FRANKFURTER ALLGEMEINEN - ALEMANIA

“La ruptura definitiva” es el titular del editorial de “Frankfurter Allgemeinen” en referencia a la relación del presidente de Alemania, Christian Wulff, con los diarios de su país, a los que intentó convencer para que no publiquen un informe que lo acusaba de favorecer indebidamente para tomar una hipoteca.

## Temen que crezca la pobreza en México

#### EL UNIVERSAL - MÉXICO

El diario lamenta que casi el 60% de la población de México se sienta frustrada, según una encuesta nacional sobre el crecimiento económico del país. Indica que esto “es un pasivo nacional que de mantener su tendencia negativa se verá reflejado pronto en un número mayor de pobres”.