

**CONGRESO DE LA REPÚBLICA
SEGUNDA LEGISLATURA ORDINARIA DE 2002**

COMISIÓN INVESTIGADORA

**ENCARGADA DE CUMPLIR LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE
LAS CINCO EX COMISIONES INVESTIGADORAS RESPECTO AL PERÍODO DE
GOBIERNO DEL EX PRESIDENTE ALBERTO FUJIMORI**

(Sesión reservada)

(Vespertina)

MARTES 1 DE ABRIL DE 2003

PRESIDENCIA DEL SEÑOR JAVIER DIEZ CANSECO CISNEROS

—A las 15 horas y 25 minutos, se inicia la sesión.

El señor PRESIDENTE.— Siendo las 3 y 25 de la tarde, vamos a dar inicio a la sesión de la comisión investigadora, con la presencia de Javier Diez Canseco, quien habla; del asesor, el señor Humberto Campodónico, y del ingeniero Luis Carlos Rodríguez Martínez, ex presidente del Comité Especial de Privatización de Electro Lima entre el 93 y el 95.

Para comenzar la sesión, señor Rodríguez, quisiera preguntarle si jura usted decir la verdad y solo la verdad ante las preguntas que se le formulen desde la comisión.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Sí, juro.

El señor PRESIDENTE.— Muchas gracias.

Le pediría, luego, también que precisara usted si requiere apoyo legal para su presentación y, si fuera así, se identificaran los abogados que lo acompañan.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Me acompaña el doctor Beteta, para tratar las materias legales que sean pertinentes, y el ingeniero Alva Rojas, en aquellas materias que me ayuden a acordarme de las cosas que hicimos en el Comité de Privatización.

El señor PRESIDENTE.— Doctor, si pudiera dar su colegiatura.

El señor BETETA ALBINAGORTA.— Mi colegiatura es 12027 del Colegio de Abogados de Lima.

El señor PRESIDENTE.— Y su nombre completo.

El señor BETETA ALBINAGORTA.— Ángel Beteta Albinagorta.

El señor PRESIDENTE.— Muchas gracias.

Para entrar directamente en el tema, ingeniero, el interés central de esta invitación es esclarecer los temas que tienen que ver con la privatización de los principales activos de Electro Lima. Y globalmente nos interesa conocer la lógica de este proceso en algunas áreas específicas.

Primero, la división de las empresas en varias unidades de negocios, ¿con qué lógica se manejó esto?

Luego, el cronograma de venta de las empresas.

En tercer lugar, el método de valorización que se hizo y el uso de papeles de deuda externa, en el caso de Edegel, ¿cómo se procesó? Yo entiendo que esto se realizó cuando usted ya no estaba en la comisión, pero que la decisión respecto a papeles de deuda se habría adoptado en octubre del año 94.

Y, finalmente, las relaciones que podrían haber entre la privatización de Luz del Sur y Edelnor con el tema del Decreto Supremo 120-94, que es el que permite la revaluación de activos en fusiones y escisiones, y la posterior depreciación para fines tributarios de este tema. Esas son, digamos, las cuatro grandes áreas que nos interesan tratar.

En relación a la primera, en general, en marzo del año 93, entiendo, se constituye el Comité Especial de Privatización de Electro Lima, creo que es el 25 de marzo que usted asume la presidencia, y poco tiempo después se decide convocar una subasta de contratación para que empresas consultoras definan el proceso o la propuesta de privatización.

¿Cuántos postores se presentan a la subasta de contratación y cuáles fueron los términos de referencia de Ceprel para ese efecto?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Muchas gracias, doctor Diez Canseco; muchas gracias al Congreso por permitirme prestar mi testimonio en la materia de la privatización de Electro Lima.

Cuando usted, con acierto, pregunta cuáles son los antecedentes, quisiera poder explayarme a antes de marzo del 93.

Desde el mes de enero de 1991 nosotros emprendimos la tarea de definir un plan estratégico para Electro Lima. Y en este plan estratégico se definieron varias necesidades que eran evidentes ante la falta de recursos de la empresa y la falta de recursos del Estado para atender las necesidades de los clientes de Electro Lima.

Y me he pasado la palabra ‘clientes’, porque era inusual en el sector eléctrico. En el sector eléctrico eran ‘usuarios’ o simplemente suministros con un número; es decir, no había el concepto de que era un ciudadano al que teníamos que atender en una necesidad.

Dentro de las necesidades que eran evidentes, era por ejemplo tener la oportunidad, dentro de Electro Lima, de poder diferenciar los diferentes negocios en el que estaba Electro Lima.

¿Quién generaba el dinero, quién generaba la riqueza y en qué proporción? Me refiero a lo que después ha sido evidente en la Ley de Concesiones, la separación de los negocios de generación, transmisión, comercialización y distribución.

Era muy difícil seguir, en los estados financieros de Electro Lima, dónde estaban las cifras que podían darle sentido a la empresa.

El segundo tema era que había varias actividades que fueron siendo privatizadas medianamente, es decir, pintar postes, leer los medidores, cortes, reconexiones; es decir, algunos negocios que podríamos llamar colaterales que estaban siendo entregados a terceros. Y la distinción era que para que alcanzara un tamaño óptimo la empresa, era mejor tener la oportunidad de que otros hicieran parte del trabajo.

Entre nosotros discutimos ampliamente entregar sectores de la ciudad a subconcesionarios que atendieran las necesidades, pues, de 20 cuadras a la redonda y se encargaran del mantenimiento, que se encargaran de cobrar, de medir, etcétera.

Este es un trabajo que más o menos terminamos en julio del 91 e inmediatamente emprendimos un trabajo para establecer...

El señor PRESIDENTE.— ¿Quién asume este trabajo?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Esa es una responsabilidad de la presidencia y en ese momento la asesoría del ingeniero, que son trabajos que... Este plan estratégico se hizo con la participación de todo el cuerpo gerencial, de todo el personal, finalmente fue expuesto en tres oportunidades a los cuatro mil y tantos trabajadores que habían en ese momento en Electro Lima.

La segunda parte, que debemos ver con más acuciosidad, es la parte de privatización. Era una cosa que en nuestra América caminaba la privatización de los servicios públicos y dentro de ellos la electricidad. Y escribimos un documento de base para discutir este tema de la privatización, documento que tomó conocimiento el directorio de Electro Lima en diciembre de 1991.

Una de las condiciones, por ejemplo, fue irnos a... viajé a la reunión de Cocoyoc, organizada por el Banco Mundial, sobre electricidad, para conocer más en profundidad estos temas, pero para hablar sobre los donativos del Banco Mundial.

El Banco Mundial nos encaminó, como corresponde, al gobierno que era receptor del donativo; pero, ¿qué posibilidades había de recibir, de ese donativo, en Electro Lima, para los siguientes estudios que ya no los íbamos a hacer nosotros, obviamente?

En la siguiente parte, nosotros contratamos a Coopers and Lybrand para hacer un trabajo, los fundamentos de la separación de Electro Lima —ellos, con dos firmas técnicas americanas—, para establecer esas bases de separación en términos geográficos, mercados o de distribución política, que podía ser el caso.

Y finalmente, para llegar a la pregunta, ya cuando se instala el comité es cuando se abre la contratación del banco que nos va a asesorar en la parte financiera para establecer las bases de la licitación, las bases del concurso, el contrato, la valorización, etcétera, de las tres partes en las que estaba dividida Electro Lima.

Con cargo a que debidamente, después, puedo decirle que en esa lista estaba *Oil Seal*, estaba *Rotchild*, estaba *Kensington Hoelch*, están en las actas del comité, y el ganador finalmente es *Oil Seal*, del Banco Mundial.

El Banco Mundial se abstiene en el financiamiento porque no puede financiar a su parte, y con ellos se aprueba las bases de este concurso, la lista corta y obviamente ya Copri también aprueba la elección final y se contrata al *Oil

Seal*.

El señor PRESIDENTE.— ¿Cuáles fueron los términos de referencia que estableció el comité especial para esta subasta de contratación?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— ¿Del banco de inversión?

El señor PRESIDENTE.— Sí, del banco.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Eran básicamente de tres puntos. La primera era la experiencia que tuviera en el sector eléctrico; la segunda, la experiencia en operaciones de privatización; y la tercera, la calidad del personal que iba a poner en esta operación. Eso es en el aspecto técnico.

En el aspecto económico era un honorario fijo que como máximo se fijaron 500 mil dólares por el acuerdo y realmente tenían que estipular cuál era el porcentaje por honorario por éxito.

El señor PRESIDENTE.— Señor Campodónico.

El señor CAMPODÓNICO.— Entonces, la selección de Coopers and Lybrand es anterior a la formación del Comité de Privatización de Electro Lima.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Sí, es anterior.

El señor CAMPODÓNICO.— ¿Por qué se consideró que la mejor opción para la venta de Electro Lima era la venta por diferentes unidades de negocios y no, digamos, en forma unitaria?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Voy a ensayar una respuesta, digamos, de mi conocimiento y del fondo de mi corazón, y en ese orden.

En primer lugar, nosotros revisamos cuidadosamente la privatización chilena, en que Santiago sale en una sola mano; y la de Buenos Aires, en que sí se forma hasta tres empresas: Edesur, Edenor y La Plata, al margen de las empresas de generación que estaban alrededor.

Entonces, en ese contexto nuestro parecer fue el siguiente: En primer lugar, que nosotros deberíamos alentar la competitividad entre las empresas distribuidoras con la finalidad de que (2) sea el cliente el que percibiera, tuviera el mejor servicio posible y que posteriormente quien fijara las tarifas, el órgano regulatorio, pudiera comparar la operación y eficiencia de dos empresas trabajando en mercados absolutamente casi similares. Entonces, esa fue la decisión de separar en dos empresas de distribución.

Pero la separación anterior es con la generación, y la idea de separar la generación, la transmisión y la distribución era ya dentro del orden de la nueva Ley de Concesiones, el que lo estipulaba así; pero principalmente porque estábamos ciertos y convencidos de que hay tres negocios, cuando menos, en el sector eléctrico que son diferentes. Y las empresas que trabajan en esos tres sectores son absolutamente distintas una empresa de generación de una empresa de distribución, dentro de los mercados que nosotros podíamos mirar como futuros postulantes a una privatización.

El otro argumento es que 500 mil clientes, más o menos en cada empresa, era un tamaño razonable para que tuvieran la escala necesaria para poder usufructuar de las ventajas de una distribución dentro de nuestro contexto.

Las dos empresas de distribución fueron diseñadas casi con el mismo tamaño del mercado. El cuidado que se tuvo en los estados financieros era de que los activos y los pasivos dieran un patrimonio semejante en las dos empresas; y finalmente la cantidad de personal que cada una se llevó fue casi igual.

Los ocho años que han pasado desde entonces muestran que hay diferencias en la actualidad, principalmente por la gestión de las empresas. Por ejemplo, una de las cifras curiosas es como han manejado la cuenta patrimonial y cuáles son las diferencias en las utilidades que están teniendo.

La generación siguió su propio destino, fue postergada innumerables veces hasta que yo dejé el comité. La principal razón de la postergación era que no se quería más competidores fuertes que provinieran de nuestro país vecino.

El señor CAMPODÓNICO.— El tema es por qué originalmente, dentro de esta separación entre Luz del Sur, Edelnor y Edegel, no se incluyó a Ede Chancay y a Ede Cañete, que son incluidas después.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Electro Lima se dividió en cinco unidades estratégicas de negocios: Edelsur, Edelnorte, Edegel, Cañete y Chancay. Y se dividen así porque históricamente siempre estuvieron separadas y funcionaban casi en un mundo distinto, eran un tanto las hijas de la empresa pero que venían en segunda línea.

Y la razón fundamental, y ahora sí en el tema de privatización, es que eran negocios distintos. Ambas empresas tienen un alto contenido de electrificación rural, porque no solo es Chancay y Huaral, como las vemos, sino incluye Canta, por ejemplo, y todas las zonas intermedias donde hay que atender una serie de necesidades que son distintas a la parte central. Igual podemos decir Cañete, Lunahuaná, Imperial y todas esas zonas en el sur. Esas fueron las razones por las cuales fueron separadas y dejadas de lado por el momento.

El señor PRESIDENTE.— Hay un asunto aquí que no me queda claro. Usted dice que desde el inicio Electro Lima fue diferenciada en cinco unidades.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Sí.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y por qué no colocan las cinco unidades en venta en conjunto? Es decir, ¿por qué no las ponen a la vez en venta? ¿Por qué, después de haber vendido Luz del Sur y Edelnor, resuelve recién entonces la Copri, en setiembre del año 95, incluir en el proceso de privatización a Ede Chancay y a Ede Cañete? ¿Por qué no se hizo esto desde el inicio?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Yo creo que el tema de en qué orden hacerlo y cómo incluir diversas empresas es relativo y creo que no hay una respuesta final.

Y podemos remitirnos a experiencias más recientes. Cuando el gobierno decide privatizar Electronoroeste, Electronorte, Hidrandina y Electrocentro, las saca en forma separada y después las compra un solo postor.

Cuando sale en una segunda vez para privatizarla, cuando las ha devuelto Jorbsa, decide sacarlas esta vez en una sola operación. Es decir, creemos que no hay verdades absolutas.

Y ahora voy a contestar directamente a su pregunta. Quizás la alternativa grande era salir primero por la generación, Edegel por delante y después las distribuidoras. La decisión se toma por las distribuidoras y la forma como decide el Ministerio de Energía y Minas y la Copri fundamentalmente, porque lo que hay que privatizar son —y hacer que sean eficientes— las bocas por donde entra el dinero al sector eléctrico, que son las empresas de distribución.

Si las empresas de distribución no cobran, digamos, al día y no le pagan a la de generación, se interrumpe el ciclo de pago y entonces va a ser muy difícil tener un sector eléctrico que sea sólido per se.

Entonces, por eso se decide, primero, la distribución. Y la distribución en este caso significaba las dos de Lima sin incluir las otras. Y la única razón de no incluir al final a Chancay y Cañete es por la diferencia de negocios que había.

Hoy en día, para tomar un ejemplo así concreto, hoy en día Lima es sector típico uno tarifariamente, y en las otras hay el sector típico dos, tres y cuatro. Así se diferencia la característica del mercado de estas empresas.

Y quizás, pues, en el año 93, 94, en que era difícil primero que nada vender el sentido de país, era mejor tener empresas que no tuvieran una carga de esa naturaleza.

Ahora sí, mi opinión después de la batalla, puede ser de que si se hubieran vendido juntas, hubieran salido a precio cero, ¿no?, dentro del precio de las grandes.

El señor PRESIDENTE.— Desde su punto de vista, no resultaba lógico pensar de que las empresas que compraran las distribuidoras de la ciudad de Lima terminarían comprando Cañete y Chancay.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Podía no resultar lógico. Después, la historia ha demostrado que sí fueron los únicos postores.

El señor PRESIDENTE.— Para valorizar Luz del Sur y Edelnor se aplicaron varios métodos: el valor neto de reposición, el flujo de caja descontado, el valor contable de acciones y la valorización por comparación con empresas similares, ¿no?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Con operaciones similares, sí.

El señor PRESIDENTE.— Con operaciones similares, efectivamente.

¿Por qué la metodología de valor neto de reposición arroja valores mayores que los otros? ¿Por qué se decide adoptar este valor por parte del comité?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— El valor neto de reposición en ese momento, y hablemos de fines del 93 y comienzos del 94, era el que era utilizado para definir las tarifas.

Entonces, era el encuentro más lógico entre la fuente de donde voy a recibir el dinero, tal como me la ha calculado el órgano regulatorio, con ese valor neto de reposición que reconoce ese órgano regulatorio.

Y me quisiera extender un poquito en el concepto de valor neto de reposición, porque podría llevarnos a cierta confusión.

En nuestro sector regulatorio, el órgano regulador no reconoce todo lo que hemos invertido para prestar el servicio, dice: una empresa eficiente no hubiera comprado un transformador tan grande, pensando como ustedes que piensan que este transformador va a ser para 20 años, hubiera comprado un transformador más pequeño; y las redes no hubieran sido de la dimensión que ustedes tienen, porque eso no es lo que necesitan. Por lo tanto, yo, órgano regulatorio, en lugar de reconocerle 100, le reconozco 70.

El señor PRESIDENTE.— ¿Se refiere a Osinerg?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Es *halagar* de Osinerg.

Entonces, de esa forma define, de tal manera de no pasarle al consumidor final, a través de la tarifa, unos gastos de rol, de optimismo de aquel que está haciendo la inversión.

No nos olvidemos que en el pasado nosotros veníamos de un sistema tarifario en que reconocía los costos más una utilidad. Entonces, dale nomás a los costos, ¿no?, que los iban a reconocer después en la utilidad.

Entonces, este es el famoso sistema económicamente adaptado. (3)

En un paréntesis, actualmente en estas empresas de Jorbsa sólo se consume, sólo se utiliza el 40% de la capacidad de transformación que tenemos instalada. Esa es la magnitud de lo que estamos sobreinvertidos en el país.

Los podríamos invitar a conocer la subestación que hay en Chimbote, la subestación Chimbote-Sur hecha durante el gobierno militar, donde uno ve los pórticos y la capacidad subutilizada que tenemos.

El señor PRESIDENTE.— Ese problema tiene que ver también con la situación que está SiderPerú, con la situación que está, digamos, los supuestos parques industriales que deberían existir en cantidades, lugares y las formas que han sido conducidos.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Así es. Es una clara expresión de la situación económica del país, de lo que ha pasado en los últimos veinte o treinta años.

El señor PRESIDENTE.— Señor Campodónico.

El señor CAMPODÓNICO.— Si, señor Presidente.

Una pregunta. Cuando se hace este cálculo del valor de reposición que se usa luego para vender la empresa, la empresa que gane y lo adquiere, el valor que va a constar en libros de esta empresa ya saneado lo que compre, digamos, Luz del Sur, ¿es ese valor en dólares? ¿O es un valor en libros que está en soles? O sea, ¿cuál es el valor que finalmente le van a reconocer a la empresa?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— La empresa tiene sus estados financieros totalmente establecidos. Las empresas comenzaron a funcionar el uno de enero de 1994, para la fecha que se realiza la operación ya estábamos claramente con nuestros libros establecidos.

El señor CAMPODÓNICO.— O sea, estaban revaluados los activos a valor de mercado.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No estaban revaluados los activos, se tomó el estado financiero de Electrolima y se dijo: este transformador va para allá y este transformador para Luz del Sur. ¿Cuánto está en los libros? Eso se va. Es decir, no hubo ninguna revalorización, no hubo ninguna revaluación, no hubo ningún cambio del valor al que estaba en los libros originales de Electrolima.

El señor CAMPODÓNICO.— La pregunta va por lo siguiente. Cuando Endesa por ejemplo adquiere Edelnor y paga equis cantidad de millones, que está acá, paga 176 millones de dólares. ¿Esos 176 millones de dólares que tiene como inversión están reflejados en el valor de los activos en libros? O pasan nada más como una cuenta de patrimonio.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Únicamente compraron acciones.

El señor CAMPODÓNICO.— O sea, que no estaba revaluado el activo en libros.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Nada. Es decir, nosotros vendimos el 60% de las acciones. Y para hacerlo expresivo el día de la transferencia, cuando está el dinero depositado en una cuenta numerada el gerente general firma el libro de acciones. Esa es la transferencia.

Ahora, cómo los asienta en sus libros Endesa en Chile en su momento. Porque realmente estaba comprando una acción que tenía un mayor valor que lo que tenía en libros.

El señor CAMPODÓNICO.— En ese sentido, a la empresa le interesaría luego revaluar sus activos ¿no es cierto? para ponerlos a valor de mercado.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Creo que esa es una de las posibilidades y la otra posibilidad es para acercarse al VNR. No nos olvidemos el factor de la depreciación. Mientras que nosotros estamos depreciando el valor del transformador, a nosotros nos reconocen una tarifa por el 30% del valor del transformador.

Hoy día, hoy, hoy. Ahora, y al final terminamos en un desbalance de activos reales y activos ficticios, por decirlo de alguna manera.

El señor PRESIDENTE.— Señor, este sistema usted dice que se adopta —para ponerlo en una frase— en defensa del consumidor.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— El VNR es en defensa del consumidor

La Ley de Concesiones prevé que lo se pasa a la tarifa es una anualidad del VNR.

El señor PRESIDENTE.— Porque en realidad usted no está valorando cuál es el costo del funcionamiento de la empresa, sino que está trabajando con un modelo ideal, ¿Cierto?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Sí.

El señor PRESIDENTE.— Ahora, eso genera una situación contablemente complicada, porque habría un patrimonio que no interesa en términos del cálculo del valor del producto generado, un patrimonio que sí interesa en función del pago de impuestos al margen de cuál es la utilidad generada. Y me da la impresión de que hace una suerte de arroz con mango en materia tributaria bastante complicado ¿no?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— A ver, voy a tratar de explicar la situación.

El VNR, el Valor Neto de Reposición, sirve únicamente para determinar la tarifa, nada más; es decir, no tiene otra explicación. Y cuando esa tarifa llega a la empresa, vía el pago que ha hecho el cliente, es un ingreso y sufre todo el tratamiento propio contable.

Por el otro lado, contablemente nosotros estamos depreciando a los valores históricos, con los cuales nosotros hemos registrado todos los bienes que han llegado a la empresa. Esa es la situación.

Lo que en ese momento, a través de varios criterios se determina el valor de la empresa para que el Consejo Directivo de la Copri tenga la oportunidad de determinar cuál es el que le conviene más para la estrategia de venta que quiere hacer. Es decir, si quiere buscar un precio altísimo para descremar el mercado o quiere buscar un precio bajo; de tal manera que pueda atraer mayor cantidad de inversionistas, que haya una mayor competición y un mejor precio para el Estado.

El señor PRESIDENTE.— Yo a lo que voy es, en materia tributaria.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— En materia tributaria, doctor, yo realmente no sé cómo lo asentaron en sus libros de sus matrices, porque ellos han pagado por unas acciones cuyo valor en libros era menor que lo que estaban pagando.

Ahora, no sé pues cómo lo registran eso en Canadá, España.

El señor CAMPODÓNICO.— Estaban depreciados.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No, no, absolutamente. Los activos no estaban depreciados, ellos pagan 176 millones por algo que esas acciones valían 60.

El señor PRESIDENTE.— Señor Campodónico.

El señor CAMPODÓNICO.— Uno de los objetivos también es establecer la relación con el Decreto Supremo N.º 120, que permite la revaluación y luego la doble depreciación.

Anteriores testimonios aquí del ingeniero Kasic, nos dicen que en el año 94 cuando se van a comprar las empresas, había un conocimiento de que estaba en estudio una reglamentación tributaria que permitiría la revaluación de los activos y su depreciación, y que eso influye en las decisiones de inversión de los postores. Usted tenía o tiene algún conocimiento de eso?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No. Nosotros nunca tuvimos conocimiento de que hubiera un estudio sobre el particular. Más aun, yo le diría, el contrato de estabilidad jurídica y con precisión en los aspectos tributarios, es parte de la oferta del Gobierno peruano a través de las leyes que habían en ese momento: que no había discriminación por nacionalidad, etcétera, etcétera. Y una de ellas un contrato de estabilidad tributaria.

Lo que hace el Comité es pedirle al señor Ministro de Energía y Minas y al señor Ministro de Economía y Finanzas que establezcan ese contrato con el ganador de la venta, a fin de poder de una vez hacer el cierre de la operación en la fecha prevista.

El señor CAMPODÓNICO.— El tema no es el convenio de estabilidad tributaria, sino si había algún conocimiento de que estaba en marcha algún tipo de dispositivo tributario que permitiera revaluar, porque las empresas se venden en junio del 94 y este dispositivo sale en setiembre. Pero ya se venía conversando sobre la necesidad de un reglamento para permitir esta revaluación. ¿Usted conocía algo sobre el tema? ¿Se conocía en la Cepri eso?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No, absolutamente.

El señor PRESIDENTE.— ¿Por qué las empresas no firman el contrato cuando compran? ¿No le parece raro? O sea, compro una empresa y no firmo contrato de estabilidad jurídica, y lo firmo después de que sale el Decreto Supremo N.º 120.

O sea, si yo estoy angustiado por la estabilidad jurídica y tributaria, lo lógico es que al momento en que compro

estabilizo, si no tengo conocimiento de que hay otra cosa en marcha.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Doctor, si me permite explicarle. La operación se cerró en agosto y el día que es la entrega del dinero en una cuenta cifrada del Banco Central de Reserva, el día anterior había sido firmado el contrato de estabilidad tributaria, sino ellos no firmaban ni depositaban el dinero.

El señor PRESIDENTE.— O sea, la operación se inicia en junio, pero culmina en agosto.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— La presentación de la oferta económica es en julio y como siempre el cronograma preveía que en tal fecha era el cierre de la operación; fecha en que el Estado peruano se comprometía a tener los contratos de estabilidad tributaria en línea, los contratos de compra de electricidad. No se olvide que es la primera vez que Electrolima le compraba a Electrolima, y de la otra parte era el día que se pagaba por el total de la operación. Es decir, no ha habido un traslado de fechas a posteriori. Posteriormente, sale esto de la estabilidad tributaria.

El señor PRESIDENTE.— A ver veamos. La transferencia se produce entre junio y culminan en agosto ¿no es cierto? El Decreto Supremo N.º 120 sale el 20 de setiembre del 94, y permite que empresas que se escindan o fusionen puedan reevaluar activos y depreciarlos para fines tributarios posteriormente.

Esto indica de que el contrato de estabilidad suscrito junto o inmediatamente cercano a la venta de la empresa, (4) no podría prender estabilizar al Decreto Supremo N.º 120.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— A mi juicio no. No soy abogado, no soy tributarista, pero esa es una norma que salió posterior.

El señor CAMPODÓNICO.— Ahí la suposición sería que se haya introducido un addendum posteriormente a alguno de estos contratos firmados con Luz del Sur y Edelnor.

El señor PRESIDENTE.— En el caso de Edegel en octubre del año 94, entiendo, que Ceprel recomienda en base a la asesoría de los consultores contratados que el monto a pagarse por el 60% de las acciones de Edegel sea de 319 millones de dólares, de los cuales 219 se pagarían en efectivo y 100 millones de dólares en deuda externa. Eso es exacto.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Sí. A diferencia de las otras dos operaciones de la distribución en las cuales la instrucción fue si es que no se pudiera pagar con deuda externa, para la generación el Gobierno sí autorizó y la Copri autorizó de que se utilizaran papeles de la deuda externa.

El señor PRESIDENTE.— ¿Quién le indica esto, por qué esta variación y quién la asume?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— En este momento no podría decirle tal carta, tal comunicación recibimos.

El señor PRESIDENTE.— ¿Pero de quién recibieron esta indicación? ¿De la Presidencia de la República, del Ministerio, de la Copri?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— De la Copri. Nuestro contacto siempre fue la Copri.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y quién era la cabeza de la Copri en ese período?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— El ingeniero Hokama. El director ejecutivo de la Copri, el doctor Montoya.

El señor PRESIDENTE.— El consultor en este caso fue Cooper & Lybrand.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No, IFC.

El señor PRESIDENTE.— IFC fue el consultor.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Cooper and Lybrand solo fue nuestro consultor en el tema de la separación de las tres empresas.

El señor PRESIDENTE.— Y por qué la Copri no acepta el precio que propone Ceprel y decide subirlo a 530 millones de dólares, es decir, les aumenta el precio en 110 millones de dólares. Porque, digamos, como estudio técnico una variación de 110 millones de dólares resulta un poco curiosa ¿no?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— La decisión era de que si iban a ser las empresas chilenas pagaran caro. Me puedo buscar otras razones más espaciosas, pero esa era el fondo.

El señor PRESIDENTE.— Ese era el fondo del argumento.

Pero ese fondo del argumento puede llevar también a no vender.

Porque si yo levanto de 319 a 530. Perdón, son 210 millones más.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— El tema en ese momento es, tan es así, que se posterga la privatización, y

se posterga hasta julio del siguiente año.

El señor PRESIDENTE.— ¿Qué discusión se da ahí entre Ceprel y Copri?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Es la decisión respecto a los chilenos, que creo que uno debe ser abierto al decir las cosas. Decir: no queremos que ninguno de los países limítrofes participe. Y salimos y lo decimos y buscamos otros.

Lo que pasa es que no podemos estar buscando razones de otra naturaleza para postergar la privatización.

El señor PRESIDENTE.— Y esa misma explicación es la que sostendría el porqué Copri establece también la necesidad de un compromiso de inversión de 42 millones de dólares que Ceprel no había establecido. Lo acabo de escuchar hace un rato refiriéndose a Chimbote, pero me dio la impresión en general al sistema eléctrico que hay un sobredimensionamiento.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— En los aspectos de generación no hay un sobredimensionamiento. Hoy en día podemos...

El señor PRESIDENTE.— Estamos discutiendo de Edegel.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Claro, por eso. Hoy en día podemos decir que después de esa crisis del 92-93 tenemos suficiente capacidad de generación en el país.

Lo que pasa es que acá es donde un proyecto más de generación hay que mirarlo con cuidado, porque no necesariamente va a ser beneficioso para el sistema y no necesariamente va a ser beneficioso en la determinación de las tarifas.

Por eso es la importancia de escuchar bien y empujar bien cuál es la próxima central que deberíamos hacer, concretamente sobre el Gas de Camisea.

Me estoy saliendo del camino, me regreso.

El señor PRESIDENTE.— No entiendo bien, en este caso de los 42 millones.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Los 42 millones eran inversiones adicionales.

El señor PRESIDENTE.— ¿Pero para qué se requería 42 millones?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Para generar electricidad.

El señor PRESIDENTE.— Pero usted sostenía que estábamos sobredimensionados en la capacidad de generación, y ahora acaba de decir de que hay que evaluar adecuadamente si se hacen determinadas inversiones o no.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— En ese momento solo debíamos vender Edegel. Y que sea responsabilidad de otros...

El señor PRESIDENTE.— Pero aumentarle en 200 y pico de millones el precio, más un compromiso de inversión de 42 sumaban, igual no queremos que compren los vecinos. O en el caso de los 42 millones de inversión es otro el tema, hay un razonamiento técnico detrás del tema.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Puede haber un razonamiento técnico de añadir una unidad que después Edegel añadió acá en Santa Rosa.

El señor PRESIDENTE.— Era una unidad térmica. Pero eso no tiene ninguna lógica, porque las térmicas son las más caras y por la forma cómo se calcula la tarifa eléctrica, eso lo que va hacer es subir por los puntos pico la tarifa eléctrica. No protege al consumidor, que se supone que es la razón del valor neto de reposición, y entonces se invierte toda la serpentina y el resorte regresa al inicio, contradiciéndose a sí mismo. No entiendo.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Por eso, al final se postergó. Todas las sin razones condujeron a expresar finalmente que se postergaba, e igual todas las sin razones condujeron para que después en el siguiente año, en otro momento, siguieran adelante.

El señor PRESIDENTE.— Como usted señala la empresa no se puede vender a 530 millones de dólares, y luego la Copri pasa a disminuir el precio a 373 millones de dólares, 273 en efectivo y otra vez 100 en títulos de deuda externa. Y mantiene el compromiso de inversión de 42 millones de dólares. ¿Cómo se llega a esta cifra de 373, o para ser más precisos de 273 millones en efectivo que implica un aumento de cincuenta y tantos millones, respecto a lo que originalmente había fijado Ceprel?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Doctor, yo quisiera entender también cómo se llegó a esas cifras. Si mi memoria no me es ingrata, no lo podría ayudar mucho porque no conozco de las cifras.

El señor PRESIDENTE.— No le dieron ninguna justificación, a ustedes no les daban ninguna justificación como Ceprel al respecto por qué el precio así y por qué el precio así. Porque en una ya nos dijo claramente ¿no? aquí lo

que había era la pretensión de detener la venta si era este el comprador; pero esto cambia. Y cambia en alguna discusión con ustedes también, o sea, ellos les dan algunas explicaciones por qué cambiaron, por qué ahora sí ya eran aceptables.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Me parecería, no solo desconocía el tema, sino que creo que ya no estaba. Me comprometo a actualizar mi memoria y mirar sobre el tema.

El señor PRESIDENTE.— ¿Quién decide que se incluyan los 100 millones de dólares en papeles? ¿La Copri?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— La Copri.

El señor PRESIDENTE.— La Copri.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Ahora, si en la Copri eso lo lleva del Ministerio de Economía y Finanzas, eso no sé.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y por qué deciden que sea 100 millones?, ¿tiene idea?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No.

El señor PRESIDENTE.— Le dan alguna explicación de por qué es 100 millones, por qué no 50 ó 250.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No, esas eran cifras así escogidas arbitrariamente de acuerdo a que uno qué cosa podía llevar adelante una operación. En ese momento de la privatizaciones en Latinoamérica, el Perú y Edegel era una operación interesante. Entonces, podía llevar y hacer más atractivo en una operación con deuda.

Lo que no está escrito es que nosotros quisimos también que eso fuera extensivo a los peruanos, junto con las otras condiciones de que reciban financiamiento los peruanos también. Eso no se aceptó tampoco ¿no?

El señor PRESIDENTE.— ¿Eso lo propusieron ustedes?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Sí.

El señor PRESIDENTE.— ¿Cómo les comunican esta decisión? ¿Se lo comunican por escrito, se lo comunican en un oficio firmado por el ingeniero Hokama y por el señor Montoya?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Las decisiones eran comunicadas por la Dirección Ejecutiva.

El señor PRESIDENTE.— O sea, por el señor Montoya.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Sí. Porque eran copias del acta de la Copri.

El señor PRESIDENTE.— ¿Usted sabía funcionario de quién era el señor Montoya? ¿De quién respondía?, ¿de dónde provenía su sueldo?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Doctor, yo voy a comenzar por hacer una declaración sobre el tema.

Con el doctor Montoya somos muy amigos, entonces yo sí sabía.

El señor PRESIDENTE.— O sea, fíjese, ¿quién le pagaba?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— El Banco Mundial.

El señor PRESIDENTE.— El Banco Mundial ¿no es cierto? O sea, al señor Montoya le pagaba el Banco Mundial, el Banco Mundial tenía la financiera que resuelve el procedimiento ¿no? que opera en este caso.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No.

El señor PRESIDENTE.— Es que el circuito está más o menos cerrado. O sea, el doctor Montoya es el secretario ejecutivo de la Copri, le paga el Banco Mundial, el Banco Mundial es el consultor a través de una de sus entidades que asume la lógica de la privatización. Y es la Copri la que define precios, forma de pago, aceptación de papeles y él transmite las decisiones.

¿No le parece que hay un cuadro de conflicto de intereses en este terreno?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Doctor, yo creo que la honorabilidad personal y profesional del doctor Montoya está más allá de cualquier comentario mío.

Estoy seguro de que todos en el Comité nuestro hemos sido suficientemente profesionales para caminar el camino debidamente con él e IFC del Banco Mundial.

Finalmente, creo que los ministros son todos profesionales y personas mayores que podían decidir con comodidad dentro de la Copri, y cada uno debe ser —cómo diría— responsable de cómo votó en el momento en la Copri.

El señor PRESIDENTE.— Usted no encuentra un conflicto de intereses entre que su planilla de pago la pague el Banco Mundial, siendo secretario ejecutivo de la Copri y a su vez el proceso haya sido diseñado por el Banco

Mundial, y que la Copri haya establecido precios determinados en diferentes momentos y procedimientos de pago en este campo.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— A ver, por ejemplo, yo le diría.

El señor PRESIDENTE.— Se lo pongo por ejemplo de la siguiente manera. Aquí hay 100 millones de dólares en papeles ¿no es cierto? ¿Usted sabe quién puso los 100 millones de dólares en papeles?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No, desconozco.

El señor PRESIDENTE.— ¿Conoce lo que es el Perú Privatization Found?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Si.

El señor PRESIDENTE.— ¿Sabe quiénes son los socios de Perú Privatization Found?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No.

El señor PRESIDENTE.— Bueno, entre ellos está pues el Banco. Entonces, está el Banco entre los socios del Perú Privatization Found, (5) que tiene papeles de deuda para producir inversión, el secretario ejecutivo de la Copri es un funcionario pagado por el Banco Mundial que decide el uso de papeles, que son propiedad de una entidad de la cual es socia el Banco Mundial, y la Copri resuelve el precio y la forma de pago que se produce.

Ahora, ante una descripción de ese estilo, ¿le parece que hay algún conflicto de interés?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Yo creo que, digamos, corresponde a la Copri decidir el precio y la forma de pago.

Creo de que el Privatization Fund o el banco o el fondo que sea conveniente y que tenga papeles de la deuda del Perú, que provengan del Banco Mundial, debe ser un hecho cuando usted lo dice.

Tercero, que el doctor Montoya perciba su salario, era un funcionario asignado por el Banco Mundial para hacer esto.

Yo de ninguna manera creo que él podía tener o ocurrir o caminar un camino en que el torciera su decisión por asignar 20 ó 30 millones mas, menos a Privatization Fund.

Finalmente, las normas sobre estas eran de Economía y Finanzas, ellos tenían que tener una orientación más o menos lúcida sobre quiénes tienen papeles de la deuda y quiénes podrían ser los compradores.

El señor PRESIDENTE.— Pero los papeles de la deuda pueden tenerlo diversos entes ¿no?

Lo interesante en este caso es la forma como se combinan la repetición de un actor por diversos mecanismos en diferentes momentos del proceso, pero además, en diferentes lugares de la mesa, porque en un lugar de la mesa está el comprador y en otro lugar de la mesa está el vendedor.

Y si en el lugar de la mesa del vendedor está quien establece las condiciones de cómo va a ser el pago, y ese mismo ente está en el lugar de la mesa del comprador, como parte de un bloque de quienes colocan papeles de deuda, que todos sabemos que tenía un valor bastante inferior al formal ¿no?, al que fueron recibidos.

La impresión que deja es que hay alguna suerte de conflicto de intereses. Yo no tengo el detalle como puede haber intervenido o no, en un sentido u otro este tema.

Pero me parece más o menos obvio que en ambos lados de la mesa aparece vinculada una entidad.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Yo le entiendo totalmente su comentario. Yo no sé en qué condiciones el Banco Mundial le ha cedido esto a este fondo, sus bonos, sus papeles de la deuda que tenía el Banco Mundial, no sé si los hubiera tenido el Banco Mundial, no sé si la deuda soberana era materia de este tipo que es el que nosotros tenemos con el Banco Mundial. Yo desconozco sobre el tema.

Lo que sí yo quisiera reafirmar es que el doctor Montoya tiene el suficiente profesionalismo para no dejarse convencer de estas materias así.

El señor PRESIDENTE.— Los papeles de la deuda se aceptan con un descuento, ¿quién fija ese descuento, la Copri o Ceprel?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— La Copri. Y dentro de la Copri, yo le diría Economía y Finanzas.

El señor PRESIDENTE.— ¿Les dieron a ustedes alguna argumentación de por qué con ese descuento?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— NO.

Para estos fines este era el porcentaje. Es decir, el criterio era un poco de aritmética elemental, esto vale 500, por decir, 400 van a ser en efectivo, 100 en papeles de la deuda, por lo tanto, se necesitan tantos millones en papeles de la deuda.

Es decir, no había una idea de decir, esperemos que suba, esperemos que baje.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y como incorporan este descuento ustedes en la valorización de la empresa, esta decisión de tomar los papeles con un descuento?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No, es sobre la diferencia aritmética, ya a las finales.

Era la forma en que como Economía y Finanzas o el Tesoro quería recibir su pago, tanto en efectivo y tanto en papeles de la deuda.

Estos papeles de la deuda, más el efectivo, era más grande que el valor valorizado, porque con el descuento que decía Economía y Finanzas era la misma cantidad.

Si aquél que se presentaba lo había comprado antes a un valor menor, era su beneficio. Si después de ganar tenía que salir a comprarlo y lo compraba a un precio igual, le era indiferente haber tenido papeles de la deuda.

El señor PRESIDENTE.— ¿Usted tiene ya por qué se incluye este para Edegel y no para Edelnor y Luz del Sur?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— En el caso de Edelnor y Luz del Sur cuando se conversó de que no se quería nada que pudiera perturbar la operación, no digo ni siquiera distorsionar, sino perturbar la operación.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y por qué perturbaban?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Por las razones que estamos hablando de cuál es el porcentaje de descuento, cuánto va a aceptar usted, cuánto no va a aceptar.

El señor PRESIDENTE.— ¿Por qué sí aceptar que se perturbe Edegel?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Porque ya estaban en el mercado.

El señor PRESIDENTE.— Ya estaban en el mercado qué, ¿los papeles?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No, no, ya estaba Electrolima en el mercado, ya estaba visto por los compradores.

El señor PRESIDENTE.— ¿Qué conoce usted del Perú Privatization Fund?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No, cero.

El señor PRESIDENTE.— Pero hace un ratito le pregunté si sabía qué era y me dijo sí.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Si he escuchado, sí he leído en el periódico, si he visto algún folleto.

El señor PRESIDENTE.— ¿Cuál es el nivel de conocimiento que tenía en ese momento del Perú Privatization Fund, qué nivel de conocimiento tenía?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— El nivel de conocimiento era de que tenían un fondo que tenían destinado para invertir en la privatización acá en el Perú.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y sabía que era utilizando papeles, entre otros?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Sí.

El señor PRESIDENTE.— Sí.

¿Usted calificaría Edegel como una inversión de riesgo?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Sí.

El señor PRESIDENTE.— Sí, la calificaría como una inversión de riesgo.

¿Qué cosa considera usted que no es una inversión de riesgo?, ¿cómo definiría inversión de riesgo?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Para hacerlo bien clarito. Un bono de la República del Perú es una inversión casi de cero riesgo.

El señor PRESIDENTE.— Porque está seguro que se lo pagan.

(Risas.)

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Sí.

El señor PRESIDENTE.— Es decir, ¿para usted el riesgo tiene que ver con la seguridad de un rendimiento?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Y el pago, que me paguen el rendimiento y la redención final del bono.

El señor PRESIDENTE.— Y a usted le parece que una empresa en marcha, de generación eléctrica, del nivel que tenía Edegel, con un mercado relativamente cautivo, ¿es una inversión de riesgo?

Yo diría que la exploración petrolera, por ejemplo, es una inversión de riesgo, porque perfora y en una de esas no encuentra nada y perdió ¿no?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Creo que hay diferentes niveles de riesgo. Y hablemos sólo del sector eléctrico para no... Creo que las líneas de transmisión son las de mínimo riesgo. Así, absolutamente en otros países dicen que el invertir en acciones de transmisión es como invertir en fondos para viejitos ¿no? Que de todas maneras uno al final del período cobra su rendimiento.

Yo creo que después, la distribución misma es menos riesgosa que la generación. La generación está sujeta, por ejemplo, acá en el país, a condiciones de clima.

Y en segundo lugar y más importante, hoy en día los que están en el negocio quieren irse porque dicen que es sumamente riesgosa la generación en el país, por una razón muy simple, temen que vaya a cambiar las tarifas, fuera del ordenamiento legal que tenemos actualmente.

El señor PRESIDENTE.— ¿Usted tiene conocimiento en el momento que se privatiza Edegel, de la intervención del Perú Privatization Fund?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No, yo ya no estaba.

El señor PRESIDENTE.— Ya no estaba, ¿no es cierto? Claro, había salido.

La situación del Decreto N.º 120, creo que ya la ha dejado usted clara. ¿No sé si hay algo que ampliar sobre eso?

¿Ustedes no conversan con los postores sobre la reglamentación de la Ley N.º 26283?

Que es la ley que tiene que ver con esta temática del impuesto a la renta.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No.

Lo que nosotros hemos conversado y siempre he dicho, es de que hay la oferta de un contrato de estabilidad tributaria. Estabilidad tributaria donde está.

Si los abogados de los postores tenían mayores conocimientos o estaban metidos dentro del tema de su (ininteligible), nunca nosotros lo podremos saber.

El señor PRESIDENTE.— Ustedes tenían algún conocimiento de que había un debate en el MEF sobre el tema de la reglamentación del impuesto a la renta y particularmente del capítulo que tenía que ver con fusiones, decisiones y había todo una discusión sobre cómo reglamentar, un solo reglamento general, un reglamento específico para funciones o decisiones, etcétera.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No.

Pero yo voy a ser más amplio que un no y que quede para la posteridad.

El (ininteligible) viene simplemente de que nosotros hubiéramos pensado que hubiera habido de escindir de estas empresas. Es decir, no nos habíamos planteado ni en el vacío ni en la teoría qué otras cosas más se pueden hacer con estos activos y pasivos.

El señor PRESIDENTE.— Bueno, dejar de pagar el impuesto a la renta.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— El tema es evidente cuando está dada la norma (ininteligible) la norma, no era nuestra tarea en ese momento mirar eso, sino decirles, a ustedes, tal como les dice su contrato, tienen estabilidad tributaria.

El señor PRESIDENTE.— ¿En el tema de las contribuciones reembolsables, las obras estaban en los estados financieros de Electrolima en el momento en que se hace la transacción con nuevos operadores privados?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Sí.

Esta es una historia larga y no dudemos, mirémosla con atención también, ahora en adelante. Nosotros podemos ser unos de los causantes de problemas con la contribuciones reembolsables, cuando le digo nosotros, como empresa de distribución actualmente.

El tema es bien directo. Cuando llegamos a Electrolima (6) no había dinero ni para cambiar esta lámparas en las oficinas, la tarifa era menos de un centavo por kilovatio hora. Menos había dinero para cambiar lámparas de alumbrado público; y menos para atender las necesidades de los clientes. Entonces, el tema de contribuciones reembolsables viene desde muy atrás.

En Electrolima, esas cosas entraron a un saco y se hicieron grandes, y eso la Ley de Concesiones prevé que tienen que ser devueltas en tres formas, y es parte de la deuda que está puesta dentro de los estados financieros con los que comienzan las empresas.

El señor PRESIDENTE.— ¿Estaba explícitamente señalado cuáles eran las obras y cuáles eran los mecanismos

legales para su devolución, en el momento en que se suscriben los contratos y se establece la venta?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Sí, la ley de concesiones establece claramente cuáles son las tres formas con las que se puede pagar. O puede pagar uno en electricidad o puede pagar en acciones o puede pagar en efectivo.

El tema que usted trata también es uno de los temas más difíciles por las obras que venían de FONAVI, y allí sí eso era un desorden, hoy día es más desorden aún, por aquellas obras en las cuales el anterior gobierno por decreto dijo que ya no se pagaba, pero FONAVI sigue cobrándolas y el distribuidor no puede cobrárselos al cliente porque tampoco el cliente quiere pagarla.

El señor PRESIDENTE.— Pero hay una cosa que no entiendo yo bien: Yo compro una empresa, tiene un conjunto de bienes que son su patrimonio, y esos bienes tienen una valorización contable, ¿no es cierto?

Qué es lo que podría estar en discusión sobre ese tema, si yo tengo mis cuentas en orden y estoy comprando una empresa que tiene un auto, tiene unos postes, tiene unos alambres, tiene, en fin, tiene cosas así entubadas, tiene tales equipos, tiene medidores, ¿qué es lo que puede estar en discusión sobre eso si yo estoy haciendo una transacción?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Es que también compré deuda.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y no estaba valorizada?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No, si la deuda estaba numéricamente contabilizada, numéricamente puesta.

El señor PRESIDENTE.— Y si estaba numéricamente puesta, ¿por qué no la honra, por qué hay una discusión sobre cuál es el monto?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Porque el distribuidor no tiene ningún problema en honrarlo con el doctor Diez Canseco, por el medidor de la casa, etcétera, etcétera, se lo devuelve. Pero cuando somos un conjunto habitacional, un conjunto que se ha desarrollado en un terreno, donde el UT-FONAVI financió la parte eléctrica, ya no hay forma cómo el distribuidor le cobre a esta persona, esta persona, esta persona.

Y la Asociación de Desarrollo de Asentamientos Humanos, ya desapareció.

El señor PRESIDENTE.— Vamos a entendernos.

La obra se desarrolla por créditos que se entregan a agrupaciones que hacen la obras.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— O el UT-FONAVI lo hace.

El señor PRESIDENTE.— O les presta el dinero.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No, no, generalmente lo hacía directamente el UT-FONAVI.

El señor PRESIDENTE.— Ya

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Lo que significaba que le estaba prestando dinero

El señor PRESIDENTE.— Exactamente.

Y las personas tenían que responder por eso.

Luego el Estado se sustituye.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Lugo el Estado se sustituye.

El señor PRESIDENTE.— ¿No es cierto?

Pero quien ha recibido las obras es la empresa privatizada que se ha llevado las obras y la usa y cobra.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Y las tiene que pagar.

El señor PRESIDENTE.— Y las tiene que pagar.

Entonces, si el monto está establecido, ¿no entiendo qué es lo que estaba en discusión?

Está establecido el monto que recibieron, está establecido el costo que tuvieron las obras y hay una liquidación de la obra, ¿no es cierto?

Y la empresa se está haciendo de un patrimonio de bienes y en ese patrimonio de bienes están incluidas estas obras que están a su vez valorizadas y con un contrato terminado de ejecución, y con una deuda pendiente de usuarios que recibieron a las que luego sustituye el Estado. ¿Qué es lo que está en discusión?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— El tema que está en discusión es el valor con que lo realizó FONAVI el valor con que lo está transfiriendo.

El señor PRESIDENTE.— Pero al transferir, no transfieren estas obras con una partida de valorización. Es decir,

automóvil Foro 93, cupé, modelo tal, vale tanto.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— 100 mil soles.

El señor PRESIDENTE.— Sí.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No, pues, usted no lo acepta.

El señor PRESIDENTE.— Pero cómo no lo acepto si ya firmé el contrato comprando la empresa, ya me compré la empresa y al comprarme la empresa me compré el carro también, y me compré la deuda.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Sí me permite explicárselo.

El señor PRESIDENTE.— Sí, cómo no.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— El problema que tenemos hoy día en las empresas que fueron privatizadas JORBSA. Hay obras por UT-FONAVI capitalizadas en el capital de estas empresas, como por 440 millones de soles.

Los auditores no se sintieron satisfechos con la documentación que miraron. Hemos vuelto a hacer una evaluación, revaluación, valorización de esos bienes, y son 220 millones lo que valen. El UT-FONAVI nos estaba pasando con 200 millones de más.

Entonces, allí surgen los problemas porque, digamos, no es sólo es una parte acá estructural, patrimonial, sino que también discutimos el BNR, porque a nosotros nos han empujado, y disculpe la expresión así, 440 millones más de activos que hay que depreciar.

El señor PRESIDENTE.— Lo que no entiendo bien es esto: Si yo voy a comprar algo, tengo una apreciación de la valorización de lo que estoy comprando, porque si no, no tengo capacidad para hacer una oferta.

Si estoy, a su vez, comprando algo con una deuda, tengo una valorización sobre esa deuda ¿no es cierto? Y entiendo que la estoy asumiendo, lo que no comprendo bien es cómo si ellos compran, y compran incluyendo la deuda, luego esté en negociación lo que han comprado.

Salvo que haya una argumentación de estafa, ya pasamos a un proceso de corte penal, ¿no es cierto?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Es decir, nosotros estamos seguros hasta lo que hicimos el año 93. Después de aquello, si ha habido más obras hechas por FONAVI que estas empresas han tenido que absorber, ya esa parte no conozco.

Hasta ese entonces, había contribuciones reembolsables que la empresa no había honrado, era una deuda de la empresa y que los compradores tuvieron conocimiento a través de todo el *due diligence* que hicieron.

El señor PRESIDENTE.— Los operadores de las empresas lotizadas, señalan que las obras construidas antes de la privatización, del 92 al 94, no tenían que ser reembolsadas, y sostienen que acá hay un clarísimo corte y que del 94 para atrás ya no tienen por qué reembolsar nada porque ellos compraron la empresa con lo que venía.

Y discuten lo que viene después, y dicen que está sobrevaluado, que además a ellos les calculan el valor neto de reposición, en función de tendidos aéreos, y hay tendidos subterráneos y los tendidos subterráneos son mucho más caros, y por qué van a pagar ellos por tendidos subterráneos, cuando les calculan en el modelo ideal con tendido aéreo.

Yo la verdad es que no entiendo cómo alguien puede calcular tan poco, porque no es el mismo servicio que yo tenga los cables frente a mí, a que yo los tenga enterrados.

No presta las mismas garantías de seguridad, no presta la misma estética al barrio, en fin, hay una serie de factores que son distintos, supongo que el mantenimiento también es distinto, ¿cómo puedo hacer yo un modelo de valor neto de reposición tan ajeno a la realidad?

O sea, está enterrado el cable y yo calculo con el cable aéreo, ¿cómo funciona un manejo así?

Porque eso también es parte de la realidad. Yo puedo comprar un carro, dos puertas, con lunas polarizadas, o un cuatro puertas, uno con lunas mecánicas, otro con lunas eléctricas y valen distinto.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Doctor, gracias, por poder tocar estos temas acá en el Congreso, porque creo que son los que preocupan a muchos de los clientes de nuestras empresas.

El tema es así de simple: Hace 20 años me compré un terreno, lindo, no había ningún cable colgando por ninguna parte ni telefónico ni eléctrico, todo era subterráneo, construí mi casa, cable subterráneo, el teléfono también viene subterráneo.

Y de repente, primero vino la Telefónica y se colgó de un poste porque había que hacer la ampliación de la frontera telefónica, y reventó a todo el vecindario, todos se quedaron callados porque no teníamos teléfonos.

Pero en la Empresa Eléctrica, comenzamos por la autoridad reguladora, por los que fijan tarifas, que dice, acá, para la ciudad de Lima, por tocar el ejemplo, nosotros vamos a permitir que el 75% es aéreo y el 25% es subterráneo, y es todo lo que damos para subterráneo.

Entonces, la señal dada es de que, obviamente al distribuidor que tiene que irse aéreo. Entonces, en la primera reparación que la tienen que hacer frente a mi casa, me cuelgan los cables por la ventana del segundo piso, así, uno la ve, despiadadamente, y así está tarifado.

Y yo creo que es un atentado, porque indudablemente hoy día mi casa vale menos con los cables colgados allá afuera, eso es un absurdo.

Entonces, es parte de lo que está detrás, acá en el servicio público, de las señales que se me haga en tarificación y las señales que se envían vía las sanciones que se imprimen.

El último tema, es el tema de los intereses compensatorios y moratorios, Osinerg no puede pretender dar una interpretación vía un aviso en el periódico, y a nosotros, a partir de allí, nos llega una resolución de la Garu*, se llama ahora, en la que dicen, ahora recalculen al fulano que es de SIPESA, el Sindicato Pesquero, por los intereses moratorios y compensatorios.

Lo que se ha hecho es premiar a aquellos que pagan menos, la Ley de Concesión está versada expresamente que la tasa de interés desanima a aquél que crea que puede financiarse a través de esta vía.

Es decir, son los temas... Con usted nos sentamos a conversar hasta cuando sea necesario.

El señor PRESIDENTE.— Bueno, de mi parte está...

El señor CAMPODÓNICO.— Yo quisiera hacer sólo una pregunta, que es un poco más general, (7) pero es el hecho que la ley del 92 prohíbe que quien genera transmite, y quien transmite; o sea, hace la desintegración vertical.

Ahora, luego se han ido integrando las empresas, por ejemplo, ENDESA de España, ahora tiene la generación, tiene Ventanilla, tiene Edelnor; entonces, este espíritu original de la ley ya no está, ¿qué piensa usted al respecto? O sea, ¿está bien que vuelva a integrarse verticalmente el sistema?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Yo creo de que el diseño es excelente, separada las tres principales actividades. Lo que no podemos evitar es que en algún sitio del planeta se enteren ellos. Y si aceptamos eso como realidad, quizás habría que remirar algunas de las cosas que están sucediendo acá.

Creo, en general, de que debiéramos conservar al máximo posible, separar las actividades. Hoy en día, por ejemplo, Edegel, no nos quiere vender electricidad.

Entonces, nosotros solidariamente tenemos que ir con la otra parte de la familia, a Electroperú y solidariamente nos vende.

El señor CAMPODÓNICO.— En otras palabras a usted le parece que, porque la Ley Antimonopolio y Antioligopólico del sector eléctrico, la ley es del 97, solamente establece topes, y es Indecopi finalmente quien decide, y normalmente Indecopi es quien dice que no hay abuso de posición dominante.

A usted le parece que debiéramos volver, o sea, que la norma del 92 que separa claramente generación, transmisión y distribución debiera mantenerse.

Hay un criterio técnico y, como me dice usted, económico también para esto, porque ahora, si lo entiendo bien, a lo que era JORBSA, ¿Edegel no quiere vender electricidad?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— No quiere vendernos.

El señor CAMPODÓNICO.— ¿Qué arguye?

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Arguye de que está en desacuerdo con la tarifa y que si queremos comprar, compremos a una cifra fija, que no tenga nada que ver con el sistema tarifario, reajustado con el euro, etcétera, etcétera, al margen de todo el sistema regulatorio.

Cuando para nosotros, para el servicio público nosotros pasamos la tarifa. Cómo le vamos a pasar a un cristiano en cualquier sitio del país, una cifra, artificialmente decía, quizás más sesuda, quizás mejor, lo que quiera decirse. Pero no hay forma de pasarle una cifra de ese tipo.

Y creo que si podemos mantener la independencia entre las diferentes partes, estará mejor el sector eléctrico nacional.

Lo que pasa es que, y un último comentario nada más. El gobierno peruano se demoró mucho en la fiscalización del sector eléctrico.

Más o menos hasta el año 94 todos éramos Estado, ya pues, si quieren que no nos fiscalicen; pero a partir del año 94 cuando hay todo tipo de intereses, inmediatamente debió haber comenzado la fiscalización. Es decir, tendríamos 8

años de adelanto.

Ahora no nos gusta la fiscalización, pero es mejor esa mala fiscalización que estar sin fiscalización.

El señor PRESIDENTE.— Bien. Muchas gracias.

Yo me había olvidado, ingeniero, al comenzar la sesión, de preguntarle sus generales de ley, si pudiera darlas, que es, nombre, edad, DNI, dirección.

El señor RODRÍGUEZ MARTÍNEZ.— Mi nombre es Luis Carlos Rodríguez Martínez, mi dirección es Pezet 131, quinto piso, San Isidro, mi DNI es 07784543.

El señor PRESIDENTE.— Muchísimas gracias.

Muy gentil por su participación en la comisión y por los aportes que ha hecho en la entrevista.

Gracias.

—*Se levanta la sesión.*

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.