

CONGRESO DE LA REPÚBLICA

SEGUNDA LEGISLATURA ORDINARIA DE 2001

COMISIÓN INVESTIGADORA ENCARGADA DE ANALIZAR LOS DELITOS ECONÓMICO-FINANCIEROS PERPETRADOS EN EL PERÍODO 1990-2001 EN EL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN, EL USO DE RECURSOS DEL ESTADO PARA EL SALVATAJE DE EMPRESAS BANCARIAS Y NO BANCARIAS, LICITACIONES PÚBLICAS, EL USO DE RECURSOS PÚBLICOS PARA CONFORMAR UNA RED DE CORRUPCIÓN, EL USO DE LA SUNAT Y ADUANAS COMO MECANISMO DE CHANTAJE Y PRESIÓN O DE EVASIÓN TRIBUTARIA Y EL MAL USO DE DONACIONES Y OTRAS AYUDAS RECIBIDAS, ENTRE OTROS

(RESERVADA)

MIÉRCOLES 10 DE ABRIL DE 2002

PRESIDENTE EL SEÑOR JAVIER DIEZ CANSECO CISNEROS

—A las 12 horas y 10 minutos se inicia la sesión.

El señor PRESIDENTE.— Bien, vamos a dar inicio a la sesión de la comisión investigadora, pidiéndole disculpas al señor Liceti por la demora; pero, había sesión de la Comisión Permanente.

El objetivo, señor Liceti, es en tanto a su función de Secretario Ejecutivo de la Cepri durante el proceso de privatización de las empresas que compraba Jorbsa el año 98, y en función de su rol en la asesoría legal en el proceso de privatización de Electro Sur Medio del año 97, poder ventilar con usted alguno de los temas que preocupan a la comisión sobre ese proceso.

Quisiera, antes de entrar directamente en materia, señalarle que la comisión nuevamente la invitación solicita una suerte de aproximación al rol profesional, personal en el rol público y privado que debe haber tenido. Y, no sé si esto lo ha traído usted por escrito, si lo ha traído nos ahorraría, ah, perfecto; muchísimas gracias.

Seguido de esto, no sé si está en el currículum directamente, creo que sí está ¿no?, miembro de qué directorio de empresa ha sido y en qué períodos ¿no?

Cuando usted señala el año, estamos hablando, por ejemplo, cuando dice Etecen, ¿es el ejercicio de todo el 99 a marzo del 2000? Eso implica ¿enero del 99? Y, ¿en el caso de Electro Norte, que es del 96 al 98?

El señor LICETI HILBCK.— Perdón, ahí me he equivocado, 97 y 98.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y es desde enero?

El señor LICETI HILBCK.— También desde marzo. Perdón, en Electro Norte, no recuerdo bien la fecha en la que entré, porque no entré a inicio del ejercicio, sino que me invitaron a participar a mediados del ejercicio.

En el 96 no participé en ninguno, en el 97 sí participé. Tengo el monto total percibido, no figura la fecha de nombramiento. Podría buscar la norma que me nombró para decirle exactamente el mes a partir del cual estuve como director en Electro Norte.

El señor PRESIDENTE.— Muy bien.

¿Ha traído usted información sobre remuneraciones?

El señor LICETI HILBCK.— Todo, todo lo que tenía a la mano.

El señor PRESIDENTE.— ¿Usted quiere que lo saquemos una copia de eso o usted nos ha traído una copia?

El señor LICETI HILBCK.— Si requieren los originales, los puedo traer o los legalizo, como ustedes quieran, acá está toda la información.

El señor PRESIDENTE.— No, no hay necesidad. De los originales nosotros podemos...

Gracias.

En relación al tema de funciones y otras actividades. ¿Usted ha sido Vicepresidente del Comité Legal Eléctrico de la Sociedad Nacional de Minería?

El señor LICETI HILBCK.— Sí, correcto.

El señor PRESIDENTE.— Petróleo y Energía. ¿De qué fecha a qué fecha?

El señor LICETI HILBCK.— Del año 2001.

El señor PRESIDENTE.— ¿Del Instituto Peruano de Derecho Minero y Petrolero?

El señor LICETI HILBCK.— A partir del año 99.

El señor PRESIDENTE.— ¿Hasta la actualidad?

El señor LICETI HILBCK.— Sí, hasta la actualidad.

El señor PRESIDENTE.— ¿De La Rocky y Fondation?

El señor LICETI HILBCK.— En el 99, también hasta la actualidad.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y de la Asociación Internacional Petroleum Negociate?

El señor LICETI HILBCK.— 99 hasta la actualidad.

El señor PRESIDENTE.— Perfecto.

¿Ha sido usted accionista de algún tipo de empresas vinculadas a ese sector?

El señor LICETI HILBCK.— Ninguna.

El señor PRESIDENTE.— Ninguna.

El señor LICETI HILBCK.— Ni siquiera en ningún sentido, ni como pequeño inversionista, ni comprando acciones, nunca ha tenido una acción ninguna empresa eléctrica ni hidrocarburo ni nada por el estilo.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y ha sido usted asesor legal o consultor de alguna empresa vinculada al sector eléctrico?

El señor LICETI HILBCK.— No.

El señor PRESIDENTE.— ¿En qué circunstancias y quiénes le propusieron apoyar y ser miembro del Cepri, vinculado a la privatización del sector eléctrico?

El señor LICETI HILBCK.— En el mes de mayo del año 96, por intermedio de un abogado que se llama el doctor Alonso Rey, que era miembro del comité que se estaba creando en ese entonces, me llamó para que presentara mi currículum, y que sea evaluado por los demás miembros del Cepri, haberse interesado a participar como asesor legal de este Comité de Empresas Regionales de Electricidad. Acepté gustosamente, me entrevistó primero el secretario ejecutivo de esa época, el ingeniero Felipe Repeto; y,

posteriormente pasé a una segunda entrevista con el ingeniero Manuel Quillán, que era el presidente del comité quien finalmente me contrató, como asesor legal.

El señor PRESIDENTE.— ¿Ha desempeñado usted algún tipo de labor de consultoría, asesoría, con los señores Daniel Hokama Tokashi y/o con el señor Pedro Sánchez Gamarra?

El señor LICETI HILBCK.— Nunca. Los conozco a ambos, pero nunca he trabajado con ellos directamente en nada.

El señor PRESIDENTE.— En el caso Jorbsa, ¿el proceso de privatización de las empresas Electro Norte, Electro Noroeste, Electro Norte Medio y Electro Centro, se basa en el nuevo Plan de Promoción a la Inversión Privada que elabora el Cepri respectivo? ¿Ustedes recibieron instrucciones de la Copri para elaborar los términos de este plan de promoción a la inversión privada que elabora el Cepri respectivo. ¿Ustedes recibieron instrucciones de la Copri para elaborar los términos de este plan de promoción a la inversión privada, que establecía condiciones bastante ventajosas?; ¿fue elaborado por iniciativa propia?

El señor LICETI HILBCK.— Fue elaborado por iniciativa de los miembros del comité, el cual una vez que estuvo listo se alcanzó a la Copri, para su investigación y posterior aprobación.

El señor PRESIDENTE.— ¿Quién propuso específicamente entre los miembros del comité la discusión ésta temática y de dónde provino el planteamiento?, ¿qué ejes tuvo esta idea?

El señor LICETI HILBCK.— La agenda la manejaba el presidente del Cepri, a efectos de que se pueda discutir con los demás miembros, todas las decisiones o acuerdos que tuviese que tomar el comité.

El señor PRESIDENTE.— En este caso ¿el señor?

El señor LICETI HILBCK.— Manuel Kian. De ahí se reunían, como le digo, se tomaban todas las decisiones o acuerdos. Esos acuerdos eran siempre elevados a la Copri, quien tenía que ratificarlos ¿no?

El señor PRESIDENTE.— ¿Con quién trabajaba el señor Kian, las propuestas? Porque éste es un tema de propuestas técnicas ¿no?

El señor LICETI HILBCK.— Sí.

El señor PRESIDENTE.— No sólo legales.

El señor LICETI HILBCK.— Dependiendo las distintas etapas del proceso. Cuando estábamos trabajando lo que se refería al plan de promoción, lo trabajó inicialmente con los miembros del comité; y, en una segunda instancia, una vez que hubiese un acuerdo previo con los miembros del comité, con los funcionarios de Copri, responsables; ya sea el coordinador o coordinadora; por un lado con el asesor legal de Copri. Y, después, bueno, esto obviamente al directorio de la Copri, que tomaba la última decisión. Entonces, ése es el orden.

Después en lo que se refiere a valorizaciones, por ejemplo. Eso también era presentación del banco de inversión contratado para el efecto, que era el responsable de hacer todo el análisis económico y valorización de la compañía o de las compañías.

Posteriormente eso se discutía, se explicaba, si justificaba el porqué de cada número, con eso se tomaba un acuerdo, y de la misma forma iba Copri; perdón, se tramitaba con el coordinador, con el asesor legal, y de ahí iba a la Copri, al directorio de Copri para su decisión final.

O sea, el procedimiento siempre es el mismo. Los distintos trabajos técnicos especializados los hacían ya sea con el banco de inversión, con el estudio de abogados que tenía el banco de inversión para asesorarnos.

El señor PRESIDENTE.— ¿Puede precisarnos los nombres concretos?

El señor LICETI HILBCK.— Sí, claro.

El banco de inversiones era Inter Invest, el estudio de abogados que presentó Inter Invest para ayudarnos a elaborar contratos, bases y demás documentos legales, el Estudio Bellido (ininteligible). Digamos, esas han sido las consultorías que hemos recibido a lo largo del proceso, no recibimos más consultorías.

Entonces, cuando se trataba de temas financieros, era el Banco de Inversiones, como especializado en el tema, quien hacía el trabajo, justificaba, como le digo, los números o las decisiones que solicitaba acordar el comité. En temas legales lo hacíamos a través del estudio éste que le menciono.

No recuerdo haber contratado ningún estudio en particular, para un análisis especial, respecto de algo; simplemente trabajábamos con la asesoría que ellos nos brindaban.

El señor PRESIDENTE.— ¿Qué criterios determinan este nuevo mecanismo de venta a plazos, y por se otorga el control de la empresa a Jorbsa, adquiriendo realmente sólo el 3% de las acciones?

El señor LICETI HILBCK.— La decisión de vender 60%, primero 30, con una opción de otros 30, fue una decisión hasta donde acuerdo de Copri. La razones las desconozco, no sé por qué razón, un 30, con una opción de 30. También como le digo, hasta donde recuerdo, no fue algo que yo haya escuchado que se haya comentado a nivel de comité. Obviamente se tuvo que decidir después, ante esa recomendación, para que el comité apruebe o desapruebe, obviamente el comité lo aprobó y después fue ratificado por la Copri ¿no? Pero, el porque no le sabría decir.

Después, la Copri tenía dos sistemas de venta de acciones o al contado a plazos. Dentro del plan de promoción se aceptó la posibilidad de pago a plazos.

Entonces, siempre se elaboraban cuando se enviaban las circulares con los contratos, el modelo de contrato de compra-venta al contado y el modelo de contrato de compra-venta a plazos.

Dentro de estas condiciones de Copri, y quien toma la decisión final es Copri, decir cuáles son las condiciones de venta a plazos, establece cuál es el pago de cuota inicial y cuál es la tasa de interés, y cuáles los plazos máximos aceptables para la cancelación del total de la oferta económica.

En ese orden de cosas, lo que el contrato de venta a plazos establecía era que se debía pagar una cuota inicial de equis por ciento, que las acciones se vendía, pero que como no habían sido pagadas, se pasaba a un fideicomiso algunas y otras quedaban prendadas en favor de Cofide me parece que es el órgano que se designó en esa oportunidad. Es decir, que si bien ellos habían comprado, como usted bien dice “no habían pagado más que una pequeña cuota inicial”; sin embargo, legalmente la compra-venta ya había operado. Lo que había era una obligación civil de pago, sin embargo, se cuidó de que las acciones estén o prendadas o en fideicomiso, (2) con un mandato específico respecto en qué momento se podrían retirar del patrimonio cometido y pasar a nombre del comprador, en este caso Jorbsa

Me había olvidado la última parte.

El señor PRESIDENTE.— Continúe, señor.

El señor LICETI HILBCK.— Respecto el porqué habiendo pagado una mínima parte y solamente habiendo adquirido el 30%, ¿queda claro eso?

¿Por qué se le otorga el control? Cuando se analizó esto hubieron reclamos unánimes de todos los postores, diciendo señores cómo se les ocurre que un inversionista privado va a participar entrar en una operación de varios millones de dólares para que el Estado sea el accionista mayoritario, o en todo caso, que el Estado controle, o sea, yo no quiero de socio al Estado; ni mucho menos quiero de socio operadora al Estado, puede aceptar que el Estado sea mi socio; pero de ninguna manera que sea socio operador. Lo cual es entendido que era lógico lo que pedía y se pidió a la Copri que se modificara ese 30 por 51.60 que era usualmente se había hecho en otras privatizaciones a Edelnor, Luz del Sur, etcétera.

Entonces, la respuesta de Copri fue no aceptar ese pedido, sino establecer esta bendita opción de otro 30% y de la mano establecer que al adjudicatario se le daba el control de la sociedad con una modificación de estatutos en la que se le ponía una serie de controles, no recuerdo ahorita el artículo específico del estatuto; pero con ocasión de la adecuación a la nueva Ley General de Sociedades, modificamos los 4

estatutos, de las 4 sociedades, en términos exactamente iguales, estableciendo estas condiciones. Es artículo 24.º, 23.º ó 27.º por ahí está, si tiene los estatutos a la mano los podemos encontrar. Ahí aparecen las restricciones que tenía esta gente como endeudamiento, compras, etcétera. Se le restringió de forma tal que no vaya a endeudar la compañía, no vayan a sacar la plata, sabe Dios qué figura delictiva pudiesen hacer, supuestamente estaba controlado vía estatuto.

Y de la misma manera en el estatuto se especificó el tema de la opción, cuando nosotros entendíamos que habiéndole vendido 30% y habiendo pagado lo que había pagado, obviamente, no eran aún dueños de la empresa y, por lo tanto, si es que ellos a la fecha límite de opción o de ejercicio a la opción de compra del otro 30% no hubiesen adquirido el 30%, entonces, en ese momento el Estado retomaba el control de la sociedad, o sea, era una forma de obligar decir usted toma el 30% lo toma; no decir, yo hago una oferta, entro con 30%, miro que tal me va y dependiendo de eso, o sea, eso era evidentemente lo que el mecanismo establecía; sin embargo, a través del estatuto quedó claro, que si él no tomaba, no compraba el otro 30% el Estado como legítimo propietario del 70% restante tomaba el control y eso se puso en una disposición transitoria al final del Estatuto. Me imagino que después vamos a conversar respecto de ese tema.

Como le digo, lo que se le dio fue la gerencia, se le dio el directorio, una mayoría en el directorio; pero la junta general, por razones obvias, siempre quedó en mayoría al Estado, con lo cual se estableció en la junta general, es el 23.º, se requiere voto conforme al accionista representante de las 2 terceras partes del capital social; es decir, necesariamente el Estado, suscrito y pagado reunidos en junta general de accionistas para aprobar válidamente las siguientes operaciones, acá describen las aprobación de compras o ventas de bienes de la sociedad, la aprobación de la venta de una parte sustancial o calidad de los activos de la sociedad, la renuncia, abandono, cesión o transferencia de los derechos de contrato de concesiones, autorizaciones o permisos y otros similares, la concertación de cualquier tipo de contrato para la prestación de servicios de administración, operación, asesoramiento transferencia, que aisladamente en conjunto, en un solo ejercicio supera el 10% del ejercicio anterior, o 2 millones de dólares.

Aumento de Capital, importe de la incorporación de nuevos socios, aumento del valor nominal de las acciones, reorganización de la sociedad bajo alguna de la sección segunda, del libro cuarto de la Ley General de Sociedades.

Como le digo, estas fueron las condiciones que obtuvieron para controlar todo tipo de endeudamiento o de compra, cualquier acto que pudiese perjudicar de alguna forma o que tenga alguna importancia tal y el Estado como accionista mayoritario hubiese controlado, en la medida, que no comprase el otro 30%, una vez que comprasen el otro 30% como mayoría simple –digamos- de las acciones, ese artículo desaparecía y ellos eran la mayoría y podían tomar las decisiones que quieran, esperando que el remanente del Estado fuese vendido en alguna otra oportunidad, porque la intención no era que el Estado se quedase como accionista minoritario, sino vender. En ese sentido lo que se debía hacer es vender el 100% si se quería vender. Ese es un tema en todo caso, que son temas de decisiones en su momento, sus razones tendrían, yo no he tomado ningún tipo de acuerdo, ni nada, o sea, de lo que es en base a la experiencia, lo que recomendaría el día de hoy.

Como repito, se vio también el tema de opción, se les había dado a pesar de la pequeña potencial en control de la sociedad o el manejo diario de la sociedad se estableció que en caso no compraran, en caso de ser el 30% automáticamente perdían ese control y revertía al Estado.

Cuarta Disposición Transitoria dice, en tanto el Estado sea propietario del 30% de las acciones remanente en la clase A-1, remanente resultante, en caso de aumento de capital en dónde el Estado no dice su puesto preferencial se dará su derecho en la elección de los 3 directores, aquí es donde le damos el control directo. A que se refiere el último párrafo del artículo 29.º para este estatuto, el propietario del 30% de las acciones clase A, tendrá menos opción de compra, en caso del adjudicatario de la buena pro, antes mencionado, no obstase la opción de compra mencionado en el plazo indicado de acuerdo a lo estipulado en el contrato de venta de acciones, suscrito en entre estatal, el Estado podrá vender las acciones de terceros, quedando sin efecto la cesión de derechos otorgada en virtud de la presente disposición transitoria por lo que la representación en el directorio será proporcional a la propiedad de las acciones de dicha clase.

Entonces, lo que establecíamos en esta disposición es que efectivamente, señores, le vamos a dar un número de directores como para que ustedes puedan manejar la sociedad, ese número de directores puede aprobar al gerente general, por lo tanto, ustedes manejan la sociedad, pero entendamos que ustedes no son dueños, absolutamente de la compañía, sino que el Estado es el socio mayoritario hasta que ustedes no ejerzan la fusión, y si no entran a la fusión queda sin efecto el derecho, la sesión sería, esta es materia del problema que se suscitó después.

El señor PRESIDENTE.— Nosotros hemos revisado, señor Licite, los contratos en fin, tenemos una opción del tema, yo le voy a pedir al doctor Castro que es parte del equipo de asesores que conduzca el equipo, las preguntas, las inquietudes buscando definir asuntos puntuales en la medida en que yo estoy en la sesión de la comisión que está funcionando para poder dejar clara la información que usted pueda dar al respecto, si hubiera alguna cosa que luego quisiera agregar al final puede estar dejar constancia del tema y si desea solicitar una copia de la intervención que produjo también tiene derecho que así sea.

El señor LICETI HILBCK.— Muchas gracias.

El señor PRESIDENTE.— Estará acercándose en unos minutos el congresista Valdivia a participar también en la sesión. Entonces, quedaría el señor Castro a cargo de continuar con las preguntas.

El señor CASTRO.— Señor Licite, una inquietud para la comisión es saber si la firma del contrato de transferencia de acciones, en el caso de las empresas regionales de electricidad, con Jorbsa, se coordinó previamente con los entes encargados de firmar el contrato, es decir, en este caso la OIOE, en este caso Electro Perú y las CTRs, ellos tenían pleno conocimiento de todas las implicancias de contratos, lo que pasa en los procesos de privatización hemos visto muchas veces el ente encargado de ejercer la función tutelar de las acciones antes era Conade, luego era OIOE, luego fue Fonafe, muchas veces no tenían el contrato de transferencia o no lo habían analizado, entonces en este caso como puntualmente Pero Sánchez ese es el actual director ejecutivo de la COPRI, queríamos saber si la gente con experiencia en el sector eléctrico también tuvo incidencia en la firma del contrato, si ellos tenían pleno conocimiento de todas las implicancias que ese contrato tenía.

El señor LICETI HILBCK.— Quiero hacerle un par. Es correcto lo que dicen a que era una costumbre que los contratos los elaborara el Cepri con el apoyo de la Copri o los abogados externos que tuviesen y que –digamos- los representantes del Estado, de las acciones del Estado no participaban en la elaboración del mismo, eso es así, eso era sí.

Ahora, respecto a la participación de especialistas en el sector eléctrico, debo decirle que el contrato es un contrato de compra-venta simple donde no hay un tema de naturaleza eléctrica, salvo el hecho de que las acciones son de propiedad de la empresa eléctrica; pero si cambiamos que las acciones no sean de las empresas eléctricas por una empresa agroindustrial o una empresa pesquera, el contrato no sufre variación alguna, entonces, no se requería un especialista en temas eléctricos, porque no estábamos transfiriendo energía potencia ni ningún análisis comercial eléctrico; sino que teníamos eran acciones en la sociedad.

Es por esa razón es que se usó el modelo base de Copri, obviamente, con las modificaciones que surgen del proceso, ya sean por requerimientos de los postores o por decisión del comité. El contrato lo elaboramos en asesoría legal, es decir mi persona, con la asesoría, el doctor Carlos Saco Vertiz y se puso en conocimiento de OIM, me parece en el caso de Sur Medio, de Fonafe en el caso de las empresas Jorbsa días antes de la venta. O sea, estuvieron informados de lo que firmaban, supongo que sí, no fueron así hasta firmar; pero en todo caso, la elaboración del contrato estuvo bajo la supervisión del Cepri y de la Copri, no de la entidad que representa al Estado en la propiedad de las acciones.

El señor CASTRO .— ¿Dónde se firmó el contrato de transferencia de acciones, fue en la Copri, Ministerio de Energía y Minas?

El señor LICETI HILBCK.— De Jorbsa en el edificio de Petro Perú en una sala especial en el piso 20 ó 21; el de Sur Medio en el Ministerio de Energía y Minas, en la fecha de cierre.

El señor CASTRO.— La pregunta concreta era si se coordinó con ellos la firma del contrato, es decir, bajo su perspectiva ellos tenían pleno conocimiento de las implicancias del contrato, las personas que

firmaron por parte del Estado.

El señor LICETI HILBCK.— Esa respuesta tendrá que darle ellos, en realidad, si tenían o no tenían conocimiento. Si están informados del contrato la respuesta es sí, estaban informados, si tenían pleno conocimiento eso es responsabilidad ellos.

Ahora, respecto al contrato de Sur Medio, quien firmó el contrato en representación de la OIOE, de las CTAR, (3) etcétera, fue el Presidente del Cepri por delegación expresa de cada ente. O sea, en el caso de Sur Medio quien firma es el ingeniero Manuel Quillán, que fue debidamente acreditado apoderado para ese efecto tanto por las CTAR accionistas como por la OIOE de ese entonces.

En el caso de Jorbsa me parece que sí intervienen, en algunos casos se le otorgó poder al Presidente, o sea al señor Quillán y en otros casos participaron directamente los representantes de los propietarios de las acciones.

El señor CASTRO.— Ahora, los términos del pago financiado se establecían en el programa de promoción empresarial creado para las ventas al crédito que realizaba el Estado. Pero bajo este programa se vendió la empresa Electro Sur Medio y este programa de promoción empresarial establecía que el monto máximo a financiar sería 80% del precio ofertado al adjudicatario y que sería en un período de 8 años, incluyendo 2 años de gracia.

¿Cómo se modifica esta posición y por qué se toma otro tipo de medidas en el caso de las empresas de distribución eléctrica del norte, en la medida que tenemos que fueron 12 años con 3 años de gracia?

El señor LICETI HILBCK.— Disposición exclusiva de Copri.

El señor CASTRO.— ¿Mediante qué documento expreso?

El señor LICETI HILBCK.— Ellos acordaron, el programa de venta a plazos es un programa que lo manejaba la Copri, obviamente debía estar recogido en el plan de promoción, que estaba recogido.

Las condiciones estaban puestas en función que cuando se elabora el plan se le pregunta a la Copri "vamos a incluir esto, queremos incluirlo", entonces la Copri nos envía y hay un acuerdo Copri en el que se establecen las condiciones, se copian las condiciones en nuestro plan de promoción.

La respuesta concreta al tema es las condiciones varían porque Copri varió las condiciones y por lo tanto las condiciones usadas en el proceso de Sur Medio ya no eran más aceptadas por la Copri sino que habían modificado a las que aparecen en Jorbsa

El señor CASTRO.— ¿Usted tiene referencia mediante qué acuerdo Copri o mediante qué normatividad se modificaron?

El señor LICETI HILBCK.— De memoria no, debe necesariamente constar en el libro blanco del comité: O sea, se puede encontrar solicitando la copia del libro blanco o solicitando la copia del acuerdo Copri, que lo tienen archivado y que es de público conocimiento y que le pueden indicar la fecha, el número del acuerdo y los ministros que participaron en la adopción del mismo.

El señor CASTRO.— En el libro blanco al que hace usted referencia también hemos visto una serie de documentos, entre ellos cartas intercambiadas en las que usted consideraba que existía un error en el anexo Núm. 2 de los contratos que ejemplifican la forma del cálculo de intereses que elaboró el Cepri Empresas Regionales de Distribución.

¿Por qué no se aclaró este punto, como sí se hizo en la redacción del contrato Electro Sur Medio?

El señor LICETI HILBCK.— ¿Qué fecha tiene esa carta?

El señor CASTRO.— Esa carta tiene fecha, es una carta dirigida a Cofide si no me equivoco. Es una carta dirigida a Señores Cofide S.A., atención al señor Marco Pajuelo Ruiz, gerente del Área de Fideicomiso, del 25 de mayo de 1999, firmada por usted.

El señor LICETI HILBCK.— La respuesta es que la venta de las empresas a Jorbsa se realizó en diciembre de 1998. A la fecha de eso, a mayo de 1999 yo como secretario ejecutivo y los miembros del Cepri no teníamos más relevancia porque el proceso había concluido y estábamos en una etapa de post privatización que no le correspondía al comité.

Entonces al comentarnos o enviarnos una información respecto que los intereses no eran tales y que se debía entender uno u otro, no recuerdo exactamente, lo que hicimos con la diligencia debida fue informarle o solicitarle a Cofide como ente responsable de la supervisión del pago a plazos que proceda a hacer el cálculo de ver si esto era correcto o no, porque no era ya una función más el poder corregirla de parte del Cepri. El proceso de privatización concluye con la fecha de cierre, con la venta de las acciones, posteriormente a eso no había facultades de ningún miembro del comité de poder modificar absolutamente nada.

Por eso se le pide al ente responsable, que en este caso es Cofide, que evalúe para ver cuáles son los intereses reales y los que hay que calcular para cobrar debidamente.

El señor CASTRO.— Sí, pero la pregunta en este campo era muy concreta. ¿Usted también estuvo en el proceso de privatización de Electro Sur Medio no es así?

El señor LICETI HILBCK.— Sí, es así.

El señor CASTRO.— En el caso del proceso de privatización de Electro Sur Medio para el cálculo de los intereses si se hizo incluso un ejemplo en el mismo contrato de transferencia de acciones de cómo se debía hacer el cálculo de intereses que estaba en el contrato que ustedes elaboraron y coordinaron con Copri.

¿Por qué en este caso no se tomaron las precauciones de hacer el cálculo completo para establecer las cuotas por intereses que se debían pagar?

El señor LICETI HILBCK.— En primer lugar debo decirte que no existe una obligación legal de poner una corrida en ese sentido. En segundo lugar el contrato sí establece cuál es la tasa a cobrar de acuerdo a los parámetros establecidos por la propia Copri.

Por lo tanto, en el primer caso, digamos, fue un exceso de celo de parte del Cepri de poner esa corrida. En el segundo caso no lo pusimos, vendimos 4 empresas en simultáneo en vez de una y simplemente nos basábamos en lo que estaba en el contrato.

No hubo discusiones o tengo entendido que no han habido discusiones con Sur Medio respecto del cálculo de intereses, por lo tanto no había una experiencia sino creemos que es necesario poner esa corrida cuando ninguna norma ni nada te lo dice.

Fue un exceso de celo, como te repito, en el caso de Sur Medio, que a la luz de la experiencia con Sur Medio vimos que no era necesario ponerlo en el otro contrato. Pero sí establecimos la tasa, o sea la tasa está establecida en el contrato, no es que hemos dejado la tasa abierta, sí está establecida.

El señor CASTRO.— Claro, pero la pregunta es ¿el exceso de celo que usted manifiesta en Electro Sur Medio tuvo éxito, no es así? Porque no hubieron discrepancias con respecto a la cobranza de intereses.

En el caso de las empresas regionales de distribución eléctrica que estamos investigando y estamos analizando sí hubo una serie de discrepancias entre las tasas de interés, entre el mecanismo de cobranza por los intereses que quería hacer Cofide y lo que los nuevos operadores pagaron.

Entonces la pregunta en ese caso es, ¿el exceso de celo que ustedes tuvieron en Electro Sur Medio en ese caso sí fue exitoso, y cómo lo calificaría y cuál es su evaluación a la luz de los hechos de lo que ocurrió en el caso de estas empresas?

El señor LICETI HILBCK.— Me remitiría al contrato. Si volviese a hacerlo no tendría la corrida, porque legalmente no tiene ningún sentido, lo que prevalece no es la corrida sino el contrato. Es decir que si en el caso de Sur Medio hubiesen cuestionado la corrida, la corrida no tendría ningún efecto legal,

porque lo que prevalece es el contrato y el contrato es el que establece cuál es la tasa.

El señor CASTRO.— ¿Este proceso actualmente está en arbitraje, el proceso del cobro de intereses?

El señor LICETI HILBCK.— No tengo conocimiento, hace dos años que no trabajo para el Estado.

El señor CASTRO.— ¿Pero usted sí le consultó a Cofide?

El señor LICETI HILBCK.— En el año 1999 yo todavía trabajaba en el Cepri, entonces como mantenía el cargo de secretario ejecutivo, con toda diligencia envié esa carta. Después el responsable del cobro era Cofide o el ente que Copri designase como coprivatizador, creo que es Electro Perú.

Yo ya no tenía facultades, o sea en realidad yo me refiero al Cepri, no teníamos facultades para ir más allá. Si está en arbitraje o no, desconozco.

El señor CASTRO.— ¿Pero no cree usted que hay una inconsistencia en este caso, en la medida que se nombra un comité para elaborar el proceso de privatización, un comité especial que elabora los contratos en coordinación con la Copri, con los ministros, correcto?

El señor LICETI HILBCK.— Sí.

El señor CASTRO.— Luego venden las empresas, las venden a plazos con una serie de condiciones, cuotas, intereses que hay que pagar y luego después lo que hacen es decir "el proceso de cobranza por los intereses le corresponde a Cofide y la post privatización le corresponde a otros entes."

¿Entonces no hay un desfase de funciones en la medida que el mismo ente que realizó el proceso de privatización debió monitorear la post privatización de alguna manera? Y si de alguna manera la venta se hacía a plazos, ¿no era más consistente el hecho de hacer la post privatización?

El señor LICETI HILBCK.— Creo que no, la respuesta está en el Decreto Legislativo N.º 674, en el cual se señala, de acuerdo a la norma, cuáles son las funciones del comité especial. En esas normas no está el encargarse de la post privatización.

O sea, la respuesta concreta con respecto a de por qué el Cepri no se encargó, porque no estaba facultado legalmente para ello.

Entonces, la pregunta iría más bien en el sentido de ¿considera usted que debería haber sido mejor que la ley? Y la respuesta es no, y le explico por qué.

Porque el comité o los comités que se crean son específicos para la venta, si vamos a hacer un trabajo de supervisión, de fiscalización o de cobranza lo mejor es tener un ente especializado, como es el caso de Cofide o de cualquier banco del sistema para que se encargue de la cobranza. Tiene sistemas de software que permiten indicar con exactitud, avisan cuándo se vencen los pagos, tienen todos un mecanismo ya preparado para cobrar, en cambio el Cepri no lo tiene.

Entonces creo que una entidad financiera, Cofide o cualquiera está en mucha mejor condición que la Copri o que cualquier comité que cree la Copri o el mismo ente que vendió para cobrar. Tenga en cuenta que lo que hace Cofide es exclusivamente cobrar, entonces su función es cobranza.

Con respecto a la post privatización, como te repito, no es una exigencia, no es una facultad legal de los comités especiales, porque en su momento cuando se promulgó el Decreto Legislativo N.º 674 no se contempló la posibilidad de que los comités tuviesen una vida mayor a la venta, o sea a la fecha de cierre. Firmado el contrato, cumplida la función, acabado el trabajo encomendado.

En ese sentido, si es que se requería, si es que habían compromisos de inversión o algo que fiscalizar había que buscar algún ente que esté capacitado como para realmente fiscalizar. Lo que Copri acordó en ese momento fue decir la empresa o el organismo que mejor capacitado está para cumplir esa función es Electro Perú.

Pero, como te repito, no es un tema, por lo que te indica la propia ley simple y llanamente el Cepri agota, cualquier Cepri agota sus funciones con la venta.

Personalmente, eso ya es una opinión personal, creo que está bien lo que se ha hecho, creo que las entidades del sistema financiero son especializadas en eso y que las empresas del sector o en este caso Osinerg, que en ese entonces no existía, debe hacer el rol de fiscalización, que es el rol que le compete.

El señor CASTRO.— Señor Liceti, en el contrato se establece que las cuotas pactadas serán pagadas según el cronograma de pagos que está en el anexo Núm. 2, quiere decir que el contrato de compra-venta de acciones firmado entre el Estado y Jorbsa determina cómo se debe pagar y para eso hace un ejemplo que es el cronograma de pagos o el anexo Núm. 2.

Este mismo contrato estipula también que quien debe cobrar es Cofide, ¿no es cierto? Quiere decir que el contrato le dice a Cofide cómo debe cobrar. Al parecer no se le preguntó a Cofide, porque Cofide cobró de otra manera.

El señor LICETI HILBCK.— ¿Me puedes explicar eso último? No te he entendido. No se le explicó.

El señor CASTRO.— Se le dice a Cofide que cobre porque Cofide viene haciendo el cobro de todo lo que es el programa de promoción empresarial en todas las ventas a plazos que realiza el Estado y lo hace de una forma.

El señor LICETI HILBCK.— Para lo cual cobra.

El señor CASTRO.— Exactamente, entonces cuando se firma este contrato y se establece este cronograma de pagos también se pone un ejemplo de cómo cobrar.

El señor LICETI HILBCK.— Un ejemplo, nada más.

El señor CASTRO.— Sí, pero es un ejemplo que ha ocasionado una controversia bastante dura y que Cofide cuestiona. (4)

El señor PRESIDENTE.— ¿Es entonces que el Cepri se metió en las atribuciones que le correspondían a Cofide o la intención era calcular el interés que se iba a cobrar de la forma como estaban en los contratos y no de la forma como estaba en Egesur Medio? porque es diferente una forma de la forma.

El señor LICETI HILBCK.— En primer lugar, el Cepri nunca se metió en funciones que no le correspondían.

Cuando me dice 'el Cepri se metió', el Cepri nunca se metió, porque no tenía facultades para ello. El Cepri lo único que hizo fue enviar una comunicación para que Cofide precise y que sea...

El señor PRESIDENTE.— Cómo sería al establecimiento del cronograma, no en la forma posterior.

El señor LICETI HILBCK.— El cronograma lo estableció el comité. Se incorporó en el contrato, pero tengo el mismo comentario que hice respecto a la pregunta anterior, en el sentido de por qué no consideré una corrida o lo que sea. ¿Por qué? porque el contrato (ininteligible); o sea, ante un conflicto entre, si la corrida que yo puse es distinta o fue un número distinto a lo que se establece en el contrato, lo que debe prevalecer es el contrato. Porque así lo hemos pactado en el documento.

El señor PRESIDENTE.— Pero el contrato dice según el anexo número 2. ¿El anexo no es parte del contrato?

El señor LICETI HILBCK.— En ese caso si eso es lo que dice, la intención manifiesta del Cepri fue establecer ese monto.

Como comprenderá, luego de tres años no me acuerdo literal lo que dice el contrato.

El señor PRESIDENTE.— Podemos ver la cláusula. Es la cláusula 7.2.2.3 que dice: "que el saldo del

precio devengará una tasa de interés efectiva equivalente a la tasa Libor a 180 días más 2%, en términos efectivos.

La tasa Libor será la establecida para cada período por el cable *Reuter* de las 11 horas para el día correspondiente al inicio de cada semestre y será cobrada al vencimiento de cada pago semestral, ya sea que se trate del pago de intereses en el período de gracia o del pago de cuotas pactas, según el cronograma de pagos Anexo N.º 2.

El señor LICETI HILBCK.— Me reitero en lo que estoy diciendo. La cláusula es la que fija cuál es la tasa a cobrar. Hace referencia, efectivamente, al anexo, para eso se puso, pero el anexo ha sido elaborado en función a lo que dice el contrato; o sea, a la forma a calcular en el contrato.

Si el anexo está equivocado, entonces lo que debe prevalecer es lo que dice el contrato y no el anexo. Porque el anexo necesariamente ha sido calculado en función a lo que está previsto en el numeral que ha leído.

El señor PRESIDENTE.— Pero el anexo también fue firmado como parte del contrato.

El señor LICETI HILBCK.— Totalmente de acuerdo.

El señor PRESIDENTE.— El anexo es que usted hace una diferencia entre lo que dice el contrato y el anexo. En este caso ¿el anexo no forma del contrato?

El señor LICETI HILBCK.— No, el anexo forma parte del contrato; sin embargo, cuando usted hace una interpretación jurídica de qué cosa debe prevalecer, en mi opinión como abogado le digo que prevalece lo estipulado en la cláusula y no en el anexo, si es que el anexo estuviera equivocado. No lo sé, porque mi profesión es abogado, no soy economista ni administrador de empresa.

Yo no he hecho esa corrida, así que no le puedo decir si está bien o mal hecho. Lo que le puedo decir es desde mi profesión como abogado es que prevalece el contrato y que lo que hizo el comité es calcular ese anexo a que se refiere en función a lo que dice el numeral.

El señor PRESIDENTE.— Entiendo, entonces, que el comité redacta el Anexo N.º 2.

¿Se discutió que se iba a cobrar en forma diferente a lo que se hizo en la anterior venta que realizó el mismo comité, que es entre Electrosur Medio, porque realmente es diferente.

El señor LICETI HILBCK.— Estaba previsto en el plan de promoción y en el acuerdo.

El señor PRESIDENTE.— Me refiero únicamente al cálculo de intereses, ya no en...

El señor LICETI HILBCK.— El cálculo de intereses no recuerdo, no recuerdo en este momento el cálculo de intereses cómo se...

El señor PRESIDENTE.— Si se discutió o no se discutió.

El señor LICETI HILBCK.— No me acuerdo.

El señor PRESIDENTE.— La palabra.

El señor .— Una pregunta.

¿Cuál fue la finalidad de colocar la cláusula 12.3.3. del contrato que ponía límites a la contratación de las empresas regionales con Jorbsa o empresas vinculadas a los accionistas de Jorbsa? Y que fuera la que interpretó Jorbsa para suscribir cuatro contratos de asesoría estratégica.

El señor LICETI HILBCK.— ¿Me puede leer la cláusula, por favor?

El señor .— Sí, vamos a terminar un poco la pregunta: ¿cuál fue el criterio para establecer

los montos dinerarios? Y si ustedes conocían que estas empresas arrojaban pérdidas antes de su venta, ¿cómo se calculó que el gasto ocasionado por la firma de estos contratos no ocasionen mayores pérdidas?

Esto tiene que ver con que ha habido alrededor de 16 millones de dólares que se les ha pagado por contrato de asesoría estratégica al grupo Jorbsa por administrar las empresas por las cuales ellos pagaron 14,5 millones de dólares en 1998, en diciembre.

Entonces, queríamos saber cuál era la interpretación y el espíritu del contrato que ellos interpretaron para realizar estos contratos de asesoría estratégica.

El señor .— Le podemos leer la cláusula 12.3.3., o no sé si sea necesario, ¿o desea que se la lean?

"Electronorte Medio no podrá celebrar contratos con la compradora, con los accionistas de ésta o con empresas vinculadas a estos accionistas, para la prestación de servicios de administración, operación, —refiriéndose a Management— asesoramiento, transferencia de conocimientos, sesión de elementos de propiedad industrial u otros, cuyo monto aisladamente o en conjunto en un solo ejercicio fiscal supere el 10% del Edap." Del ejercicio anterior, o sea, 2 millones de dólares. Ese es lo que dice el contrato.

El señor LICETI HILBCK.— La razón es controlar el uso indiscriminado de los recursos de la sociedad cuando todavía no se ha comprado, o tener control de la sociedad, cuidar los intereses del Estado.

Decirle, puedes hacer compras directas o llamar contratos de asesoría hasta por ese límite pero no más de eso. Si no se pone eso simplemente lo que podría suceder es que Jorbsa se haga libre para hacer cualquier contrato con la sociedad sin ninguna limitación.

Las razones es poner una limitación a uso, previendo un mal uso del dinero.

El señor .— ¿Pero se llegaron a concretar estos contratos de asesoría estratégica que superaban estos montos?

El señor LICETI HILBCK.— Yo no tengo absolutamente nada que ver en esto. Eso se concreta en dos privatizaciones. Esa no era mi función.

El señor .— ¿Quién debía de controlar eso, señor?

El señor LICETI HILBCK.— En Electroperú.

El señor .— ¿Electroperú era el encargado de la post realización? Correcto.

El señor LICETI HILBCK.— Así es.

El señor .— Claro, pero a lo que nos referimos es, y que tiene que ver un poco con lo anterior, porque sino produce Cepri especial para la venta de las empresas.

Entonces, la imagen que queda de alguna manera es que ese Cepri vende las empresas, que además de ser una venta a plazos, o sea, una venta que implicaba otra serie de obligaciones y derechos a futuro, pero existe un poco de alguna manera de responsabilidad difusa en el hecho de decir, hicimos el contrato y vendimos la empresa, y luego el ente post privatizador era el encargado.

Entonces, no sé si usted podría aclararnos de alguna manera para revisar al menos el contrato, cuál era el sentido, el espíritu de estas cláusulas que después fueron infringidas.

El señor LICETI HILBCK.— Yo creo que no existe responsabilidad difusa.

Creo que la responsabilidad, para lo cual me contratan a mí, o la responsabilidad que pueda tener cualquier otra persona que trabajó en el comité, ya sea miembro o asistente, era en función a los términos de referencia del contrato de cada uno.

A mí me contratan como asesor legal, dentro de mis responsabilidades estaba la elaboración del contrato o asistir en la elaboración del contrato.

Yo no puedo ser responsable o tratar de meterme en la relación post privatización, si es que no me contratan para eso no me llaman a participar.

Para eso, y otra vez repito, que las funciones de acuerdo a ley de los Cepri se acaban con la fecha de cierre, que para eso Copri establece quiénes van a ser los encargados de la post privatización o fiscalización.

Entonces, los que deben velar por el cumplimiento del contrato es justamente estos entes, llámese Electroperú en el caso de Jorbsa, y hoy día como se viene haciendo con Osinerg.

Entonces, no es el Cepri, porque el Cepri no tiene más facultades para meterse en la fiscalización, no tiene ninguna facultad.

Si es que en este momento yo voy toco la puerta y digo, señor, yo era secretario ejecutivo del Cepri en la fecha en que se firmó esto. Yo participé en la elaboración de un contrato; es decir, sí, señores, ¿y a qué viene usted?

El responsable de velar por el fiel cumplimiento del contrato soy yo Electroperú, soy yo Osinerg. No más, usted, señor.

Eso es lo que me correspondería, y tendrían toda la razón, yo no tendría nada que ver, a qué ha venido. Muchas gracias por su preocupación. Si queremos, lo llamamos. Punto.

Tan es así que cuando hubo los problemas nadie me llamó, nadie pidió mi asesoría ni mi consulta, sus razones tendrían, lo hicieron ellos en relación a sus funciones, que es perfectamente legal y válido.

El señor .— Señor Liceti, tenemos una documentación del 9 de febrero de 1999, fecha posterior a la fecha de cierre, donde usted pareciera que le responde al señor Eduardo Tagle, miembro del directorio de Electronorte, Electrocentro y Electronoroeste:

"Le adjunto para conocimiento copia de los siguientes documentos: determinación del tope para contratos de administración y copia de la parte pertinente, numeral 12.3.3. del contrato de compra-venta."

O sea, al parecer el miembro del directorio en representación del Estado le hace una consulta a usted secretario ejecutivo sobre este punto en especial.

La documentación que usted le adjunta, en la parte en que se refiere a objetivos, dice lo siguiente, en el primer punto:

"Asegurar una retribución adecuada al operador o administrador durante los años en que la empresa aun no ha llegado a un nivel de operación eficiente."

Quiere decir, entonces, que el Cepri tenía la intención de dar una retribución económica y por eso se pone en estas cláusulas.

El señor LICETI HILBCK.— No lo sé.

Yo creo que eso debería responderlo los miembros del comité, el secretario ejecutivo o el asesor legal que no tomó la decisión. Porque estamos hablando no de lo que está en el documento sino de la intención, y la intención la tiene que responder los responsables de las decisiones. No hay quien no toma ninguna decisión, como es mi caso.

El señor .— Sí, pero la pregunta está más orientada a otra cosa.

El señor LICETI HILBCK.— Es que me preguntas 'intención', y yo no puedo hablar de intención, estoy hablando de temas subjetivo.

El señor .— Sí, vamos de alguna manera a reformular la pregunta.

En el proceso post privatización usted como secretario ejecutivo de Cepri...

El señor LICETI HILBCK.— Que aun existía.

El señor .— Claro, que aun existía, recibió una serie de consultas de Electroperú con respecto a una serie de problemas ¿correcto? ¿cuál fue su posición? Porque me imagino que de alguna manera no había una situación de tranquilidad con respecto a una serie de problemas que había ocasionado el contrato.

Entonces, por más de que existía otra institución, que era encargada de la post privatización, se le consultó sobre algunos temas en su calidad de que usted había sido su miembro de Cepri y abogado.

El señor LICETI HILBCK.— No recuerdo si se me ha consultado absolutamente nada.

El señor .— ¿Y esta consulta que ha leído?

El señor LICETI HILBCK.— Es un pedido de documentación que adjunto, que es distinto a pedirme una opinión.

O sea, nunca tuve necesidad de tomar posición cuando nunca me la pidieron.

Es importante aclarar eso; o sea, no hay posición porque no me la han pedido.

El señor .— Bien. Esta posición sí es totalmente contraria a la del señor Jesús Beutis Ledesma, miembro del Cepri Empresas Eléctricas, porque era presidente del directorio de Electroperú.

Además, luego de esta privatización él cuestionó a uno de los directores del Estado de las empresas regionales por autorizar la firma de estos contratos que salida estratégica.

El señor LICETI HILBCK.— Correcto.

El señor .— Jesús Beutis exige sustento legal y empresarial para consentir estos contratos mediante el cual se produjo exacción de dinero.

¿Consideran ustedes, empresarialmente, estos contratos de salida eran favorables para las empresas regionales?

El señor LICETI HILBCK.— No es mi competencia opinar respecto a eso.

No estaba dentro mi competencia; quienes toman las decisiones deben responder por eso, no un coordinador, como es mi caso.

Respecto al señor Beutis, el cuestionamiento que hace él lo hace en su calidad de Presidente del Directorio de (5) Electroperú, ente que es el pos privatizador; o sea, dio la casualidad que el señor Beutis era miembro del Cepri y Presidente de Electroperú; después cuando se vendió, él como Presidente de Electroperú se quedó encargado de la privatización, o sea, la empresa Electroperú eran los responsables y por lo tanto el señor Beutis cuestiona y cuestiona, me parece, en su calidad de representante de Electroperú, no es miembro del Cepri.

Y otra vez, repito, creo que es importante respecto a intenciones o a si uno pensaba o no pensaba. Yo era abogado, actuaba como abogado y como coordinador, secretario ejecutivo, no tenía ninguna responsabilidad respecto a decisiones, no podía tomarlas, nunca las tomé, nunca firmé ningún acuerdo referido a decisiones del comité, simplemente era un tramitador, un coordinador, un responsable de que la cosa caminara y llegara a buen término, pero no respecto a tomar decisiones. Podía estar presente en la reunión, sí, pero la decisión yo no votaba, yo podía opinar de repente, decir si tenía algún comentario, pero yo no votaba.

Entonces, cuando usted me pregunta, si es que considero que eso era bueno o malo. Es una opinión personal, pero yo no tome decisión en ese sentido.

El señor PRESIDENTE.— ¿Qué es lo que considera ahora?

El señor LICETI HILBCK.— Cuando usted me pregunta después a la fecha, hoy día si considero que esa cláusula o que esa decisión era conveniente o no era conveniente. Es una opinión de hoy día, es una opinión personal que no...

El señor PRESIDENTE.— Esta dando una opinión de carácter subjetivo.

El señor LICETI HILBCK.— Le explico, es bien delicado, mire, porque podría incluso perjudicar al Estado.

Si es que yo en este momento declaro algo sin la revisión adecuada y digo algo que pueda favorecer a la otra parte, por error por no haber revisado las cosas con el profesionalismo que exige, entonces esta declaración si es que es revisada por cualquier persona que está en conflicto con el Estado en esto, podría tomarla, como diciendo: Fíjense, es una opinión de alguien que estuvo en el Cepri. Es prácticamente una interpretación auténtica, por llamarlo de alguna forma, de lo que es el contrato.

Yo prefiero no responder la pregunta para no ocasionar ningún perjuicio al Estado.

El señor PRESIDENTE.— ¿Señor Liceti, sus funciones como secretario ejecutivo de la Cepri está claramente establecido en algún documento?

El señor LICETI HILBCK.— Sí, señor, acabo de adjuntar los términos referencia en folder.

El señor PRESIDENTE.— Usted ha dicho que se haga funciones la del secretario ejecutivo y la de abogado.

El señor LICETI HILBCK.— Sí.

El señor PRESIDENTE.— Y como asesor legal usted no emitió opinión sobre el contrato.

El señor LICETI HILBCK.— Sí, sobre el contrato sí.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y cuál fue su opinión respecto a estos contratos de asesoría?

El señor LICETI HILBCK.— Simplemente ahí hay que distinguir respecto de lo que es la forma del contrato y lo que son el contenido de ciertas cláusulas.

El contenido de ciertas cláusulas se hacen en base a acuerdos del comité de donde yo simplemente transcribo.

El señor PRESIDENTE.— ¿Pero como abogado usted no emitió opinión sobre eso?

El señor LICETI HILBCK.— No emití.

El señor PRESIDENTE.— Entonces, ¿qué clase de asesoramiento le daba usted al comité?

El señor LICETI HILBCK.— Creo que no muy bueno.

El señor PRESIDENTE.— ¿El quedarse callado?

El señor LICETI HILBCK.— No, no.

El contrato, en mi opinión es muy buen contrato. La pregunta es distinta, usted me dice si es que era conveniente o no permitir esos contratos de asesoramientos.

Yo lo que le digo es que la decisión de permitir o no, no era del abogado, era de los miembros del Cepri.

En ese sentido, los miembros del Cepri toman un acuerdo, y yo lo que hago es transcribir el acuerdo en el contrato.

El señor PRESIDENTE.— Perdón, pero todo acuerdo en estos casos debe estar sustentado en una opinión legal, porque si hay tres personas o cuatro personas ahí que no tienen una profesión que puede interpretar legalmente y financieramente el contrato, se supone que deben tener asesores de carácter legal y de carácter financiero, que le diga: Oiga, estas cláusulas contravienen tales artículos de la ley o nos parece legalmente bueno o malo.

El señor LICETI HILBCK.— Yo le respondo, es bien simple.

La cláusula del contrato no contraviene ninguna norma en una ley. Entonces, la pregunta, hasta yo le he entendido, su pregunta es bien clara y se la respondo así, las cláusulas no contraviene en ninguna norma ninguna ley.

Ahora, con respecto a cuál es mi opinión si esto es conveniente o no. Yo no realizaba las conveniencias o no. Si es que yo hubiese dicho cualquier cosa, yo no tenía ni voz ni voto en la decisión; por lo tanto, yo sí podría decir, como asesor legal, decirle: Señor, contraviene tal cláusula, tal disposición, tal cosa, por lo tanto no debe ir porque se va a entender nula. Pero no es el caso, la cláusula no es nula porque no contraviene ninguna ley, ninguna norma del sistema jurídico.

El señor PRESIDENTE.— Señor Luceti, pero en vista de que usted es el asesor legal, secretario ejecutivo, me parece también es quien coloca o quien redacta los contratos, usted pues es el encargado entonces de poner en este contrato lo que el Cepri desea o la intención del Cepri en este proceso de privatización.

Entonces, usted podría decirnos cuál es el criterio del Cepri o la intención del Cepri dentro del proceso de privatización, porque usted es el encargado de armar esto que se llama contrato y ponerlo a los postores.

El señor LICETI HILBCK.— Le explico, los acuerdos se toma por escrito. Una vez que se discutía, se adoptaba un acuerdo, se ponía exactamente el acuerdo.

Entonces lo que hacía yo era mi obligación como abogado, como responsable de presentar esos contratos a Copri, era que esos acuerdos estén reflejados en el contrato. Ese es la función de transcripción o de velar, porque los acuerdos de los miembros del Cepri se formalice en el contrato.

Es decir, qué pasaba si es que se toma una, dos o tres decisiones, simplemente yo por ser responsable de los contratos no lo pongo, estaría siendo yo lo que me da la gana con el contrato. Situación que no es así.

Yo lo que he hecho es poner cada uno de los acuerdos reflejarlos en el contrato. Por eso es que, con todo respeto, cuando usted me pregunta respecto a intención o la motivación o si considera. Yo les digo es que, primero, la decisión no contraviene normas, por esa razón como abogado no tuve necesidad de emitir una opinión al respecto.

En segundo lugar, si era conveniente o no, me parece que lo que deben de responder son las personas que decidieron esto y que lo incorporaron.

El señor PRESIDENTE.— Cuál fue la posición del señor Jesús Beutis, no como Presidente del Directorio de Electroperú que la conocemos, sino en su condición de miembro de la Cepri con respecto a esta cláusula de asesoría.

El señor LICETI HILBCK.— Él la aprobó, lo han aprobado.

El señor PRESIDENTE.— O sea, no se opuso a la ...

El señor LICETI HILBCK.— Está aprobada, si ustedes revisan las actas del comité está aprobado.

El señor .— Una pregunta. Usted cree que la Cepri, empresas regionales de distribución, se contradicen con el Plan de Promoción a la Inversión Privada.

Por un lado se afirma, el negocio eléctrico requiere importantes y continuas inversiones, más aún en las empresas de distribución eléctrica.

Por otro lado, afirma que como las empresas regionales son del tamaño relativamente pequeña, la exigencia de un operador calificado no sería necesario.

Como hemos visto, efectivamente eso fue lo que sucedió con un operador como el Grupo Gloria que no tenía mayor *espertiz* en el sector eléctrico, adquirió las empresas.

Pero si esto se daba así, por qué por lo menos en el contrato de transferencia de acciones no se incluyó algún tipo de compromisos de inversión que garantizara algún tipo de retorno para el Estado.

El señor LICETI HILBCK.— Retorno de qué tipo.

El señor .— Algún tipo de fiscalización pos privatización, algún tipo de compromiso de inversión que se hiciera compromisos. ¿Y qué consistía?

El señor LICETI HILBCK.— En primer lugar, no es una obligación, es una decisión en todo caso del comité y después se aprueba por Copri establecer los mecanismos de venta. Si se considera vender al contado a plazos con compromisos de inversión, sin compromiso de inversión, es una decisión de las personas que tienen la responsabilidad de decir cuál es la mejor forma de vender la compañía.

Si tú pones un compromiso de inversión, lo que va a ocurrir es que vas a poner un precio por la compañía, porque parte del dinero que ellos consideran que cuesta la compañía va a ser destinado a cumplir el compromiso de inversión.

Por lo tanto, es simplemente decisión de decir qué quiero, requiero el dinero o quiero que se hagan inversiones de tal o cual caso. Es una decisión estrictamente, digamos, política de venta.

El señor PRESIDENTE.— Señor Liceti, disculpe que le interrumpa. ¿Quién tomaba esa decisión?

El señor LICETI HILBCK.— Los miembro del Cepri con la aprobación de la Copri.

El señor PRESIDENTE.— Entre los cuales está usted.

El señor LICETI HILBCK.— Yo no soy miembro del Cepri, yo era secretario ejecutivo y abogado, no miembro, yo no tomaba acuerdos. Por eso es importante el detalle, porque yo no tenía voto, yo era el encargado de coordinar. El secretario técnico es un responsable de gerenciar el proyecto, pero no participa en la decisión de las... tal como ustedes pueden corroborar en todas las actas del comité.

Respecto de tú pregunta precisa, sí se estableció un compromiso, que es un tema vital para el cumplimiento de toda empresa eléctrica que es el control de pérdida, no recuerdo la cláusula. Pero las cuatro empresas, salvo Electrocentro que obtuvo en los últimos años mucho mejor manejo gerencial, pero las otras tres eran empresas desastrosas, realmente desastrosas. Habían perdido, a lo largo de su historia, equis porcentaje del patrimonio, digamos, 70, 80% de patrimonio eran manejados de mala manera; o sea, no comparadas con las empresas ya privatizadas de Edelnor o Edelsur, sinceramente lloraba, uno revisaba volver la situación de estas compañías.

En ese sentido, si tú comparabas, y se puede ver por los informes de la Comisión de Tarifas de Energía en ese entonces, el nivel de pérdidas que se había logrado en Lima, estamos alrededor de 11 a 10% de pérdidas, después se bajó a 9, yo tengo entendido que hoy día está por debajo de 9.

Tengan en cuenta que las pérdidas en el sector eléctrico se componen en dos formas: Una, pérdidas técnicas por la naturaleza misma de la corriente conforme va avanzando se va diluyendo, conforme más es la transmisión mayor es la pérdida; y otra, por redes viejas o por robos. Sumadas las dos, las empresas de Lima tienen 8 y pico por ciento de pérdida, que es un estándar sumamente alto a nivel latinoamericano, incluso a nivel de países desarrollados.

Si revisamos, lamentablemente no lo tengo acá, las estadísticas de la Comisión de Tarifas, encontramos

que las tres empresas, no Electrocentro, Electrocentro está en 12 ó 14%, las dos o tres empresas están por encima del 30 ó del 25% pérdida.

Con lo cual, si tienes en cuenta que una empresa de distribución eléctrica lo que hace es vender energía eléctrica, y de lo que compro, el 25% lo pierdo antes de venderlo, imagínate cuál va a ser el resultado operativo de esa compañía.

Entonces, lo que se exigió es que, independientemente de que no se exigiera que el accionista sea un comprador, nada impedía que pueda contratar a un operador, a un especialista para el tema. Además, finalmente para manejar una compañía eléctrica, ¿qué cosa se requiere? Se requiere no una empresa, un grupo económico gigantesco que tenga manejos o inversiones con una cantidad de megawatts a nivel mundial o lo que fuese, requiere manejo empresarial nada más, y de repente requiere un asesoramiento comercial o técnico en la materia específica de negocios.

Entonces, lo que sí se le exigió en el contrato es decirles: Señores, ustedes tienen que reducir el nivel de pérdidas a equis estándares, obligándolos a que lo vayan reduciendo.

¿Eso qué quiere decir? Eso necesariamente obligaba al adjudicatario a modificar las reglas. **(6)**

O sea, tenía que hacer una inversión sí o sí en reducir las redes y por otra parte ajustar la mano a quienes no pagaban o robaban la energía.

Entonces, esa parte es un tema estrictamente de operación y la otra parte es una parte justamente de inversión.

Si usted tiene una red vieja lo que va a ocurrir es que va a perder la energía así usted sea el tipo más inteligente y más capaz que exista y más conocedor del sector eléctrico, va a perder la energía aunque usted no quiera, porque la naturaleza es así.

La situación de las empresas del norte era que tienen redes de 30, 40 años de antigüedad, entonces habían ciertos sectores; yo me recuerdo el caso principal de Electronorte, porque fui director para facilitar la privatización, que había zonas de Electronorte, de Chiclayo principalmente, que era digamos la carne de Electronorte, porque había zonas principalmente de interés social, en donde el nivel de pérdidas era de más del 40%. Entonces, se decía: aquí, señores, lo que hay que hacer es invertir. Entonces, volteaban el directorio y no tenía un céntimo con qué invertir.

Entonces, en la privatización, no vamos a decir: usted tiene que cambiar tal o cual línea. Eso lo dejamos al manejo. Pero eso sí el nivel de pérdida es una forma indirecta de decir: vamos a tener que cambiar necesariamente las redes, para poder dar un mejor servicio más seguro y más eficiente para ti.

El señor PRESIDENTE.— Pero ¿por qué no se exigió en el contrato eso de la inversión?

El señor LICETI HILBCK.— Está puesto en el nivel de pérdida. Es una forma indirecta de exigirle, no hay forma de reducir a los niveles que exigimos si es que no viene con una inversión a la mano.

Si le ponemos...

El señor PRESIDENTE.— Usted sabe que nadie está obligado a hacer lo que la ley no manda.

El señor LICETI HILBCK.— Totalmente de acuerdo. No, pero el contrato te exigía llegar a un estándar, y si tú no hacías la inversión no llegas al estándar, así seas el más capaz empresario no llegas a ese estándar. Entonces, está dicho.

Y, por otra parte, no se ponía un compromiso de inversión, es decir: usted tiene que cambiar tal o cual red porque era meternos en el negocio, que no es nuestra función. Pero tampoco establecemos el monto que se debería invertir en redes para lograr eso, porque eso depende la capacidad.

En el caso de Electrocentro es un caso bastante exitoso, manejo del Estado en el que se logró bajar a 12% con una inversión, no me quiero aventurar a dar un número porque puedo estar equivocado, pero

realmente era bajo para lo que gastó Luz del Sur o Edelnor. Luz del Sur o Edelnor han invertido decenas de millones en este tema; Electrocentro no tenía esa capacidad y sí lo había logrado cambiando ciertas redes en ciertos puntos donde estaba el extremo, o sea era un manejo realmente muy bueno.

En el caso de las otras tres empresas lamentablemente ese no era el caso, por eso se puso llegar a esos estándares. Si se llegara a esos estándares se sabía, y la verdad que todos los postores también lo sabían, que lo que le estábamos pidiendo es: oiga, usted necesariamente tiene que llegar a esos niveles de pérdida, por lo tanto va a tener que cambiar las redes sí o sí. Eso debería ser, dentro de la evaluación económica que haga cada postor considerar que había ahí una inversión, ¿no? Pero no era una inversión que le interesara tanto al Estado, porque qué ganaba el Estado diciéndole: oiga usted, tiene que invertir en redes aquí en este distrito o en el otro. No ganábamos nada.

Nuestra preocupación, porque además el negocio eléctrico es donde usted tiene la mayor concentración poblacional es el mejor negocio, donde usted tiene menos densidad poblacional el negocio puede ser malo o pésimo.

¿Por qué? Porque técnicamente y legalmente el ingreso que recibe un distribuidor es por la utilización de sus activos; es decir, si es que nosotros vivimos en un edificio o en el mismo terreno hay una casa, para llegar a prestar el servicio de distribución de energía hasta ese punto nosotros vamos a usar una red de una capacidad para atender equis departamentos y por lo tanto una cantidad de personas que viven ahí. Usted va a usar el mismo cable para atender una casa, rentablemente si usted compara lo que puede ser Chiclayo, Trujillo, Huancavelica o lo que es Lima, obviamente es mucho más rentable las empresas de Lima por la densidad poblacional.

Entonces, lo que...

El señor PRESIDENTE.— Señor, si usted desea vamos a suspender hasta que le traigan agua.

El señor LICETI HILBCK.— Estoy enfermo, discúlpeme, estoy con un proceso bronquial.

Entonces, lo que le decía es que la preocupación de privatizar el sector eléctrico está dado más en las zonas aisladas donde no es negocio, la preocupación es decir qué pasa, y eso está perfectamente vigente en este momento ahora que se está hablando de las privatizaciones que quiere hacer este gobierno, es decir qué sucede con las zonas aisladas, con las zonas que no son rentables, que tienen caseríos y que el consumo de cada poblador es mínimo, no justifica la inversión. Esa era la preocupación.

Y para solucionar ese problema lo que se hizo fue crear una empresa que me parece que se llama *Adinelsa*, que es propiedad de Electroperú, no sé si sigue siendo propiedad de Electroperú o ya pasó a manos de Fonafe, a través de la cual lo que se establecía es: el Ministerio de Energía y Minas, a través de la Dirección Ejecutiva de Proyectos, es la que realiza las inversiones de ampliación de la red eléctrica. Estas inversiones se hacen en zonas de baja densidad poblacional y de escasos recursos, es decir no las va a hacer ningún privado, las hace el Estado por un tema de motivación social; pero están dentro del área de concesión de la distribuidora.

Por lo tanto, uno, la distribuidora no puede renunciar a esta área de concesión, porque sería abandonar esa zona; dos, la administración se la damos a la empresa distribuidora, ellos la tienen que administrar, no la administra el Estado, y nosotros a través de Adinelsa pagamos; o sea los peruanos pagamos la diferencia de los costos operativos que pudiesen haber para que esto pueda fomentarse.

Y no se le obliga al operador a comprarlo, si no hasta que se convierta en sector típico 3, que es rentable. El sistema eléctrico está dividido en sector típico 1, 2, 3 y 4; Lima es 1, 2 es capitales de provincias, 3 son pequeños poblados y 4 son caseríos o zonas de muy baja población, que es ahí justamente donde se hace la inversión pública del crecimiento de expansión de la red eléctrica. Eso sí se preocupó, o sea la preocupación de los miembros del comité estuvo ahí cifradas en eso y no en exigir obras más allá, como le digo, de reducir los estándares de pérdida, me refiero.

El señor .— Un poco yendo al contrato, está esperando también el ex Ministro de Energía y Minas, Daniel Hokama. Quería preguntarle con respecto a la cláusula 12.2.3 otra vez, que prohíbe que las empresas al realizar operaciones de financiamiento de cualquier tipo para fines distintos al de realizar

inversiones.

Electroperú encontró operaciones de financiamiento referidos a la post privatización para compras de energía, capital de trabajo, entre otras, realizadas por las empresas regionales. ¿Son esas operaciones sin cumplimiento a los contratos de compra-venta? ¿Por qué esta cláusula no tenía ninguna penalidad en caso de que no se cumpla que los fondos eran para inversiones?

O sea, me refiero a la cláusula 12.2.3, que prohíbe que las empresas realizaran operaciones de financiamiento de cualquier tipo para fines distintos al de realizar inversiones. Es lo que dice en la cláusula 12.2.3.

Pero, sin embargo, Electroperú en la post privatización encontró operaciones de financiamiento para compras de energía y capital de trabajo, entre otras, realizadas en las empresas regionales. ¿Son estas operaciones sin cumplimiento a los contratos de compra-venta, que está claramente estipulado? ¿Y por qué esta cláusula no tenía ninguna penalidad si no se incumplía?

El señor LICETI HILBCK.— A mí me parece que no, porque forman parte del quehacer diario de la compañía.

Lo que hacen las empresas de distribución es comprar potencia de energía a los generadores.

El señor .— Claro, ¿pero esa es una actividad de inversión concreta?

El señor LICETI HILBCK.— No, no es inversión. Es una actividad de comercialización sin la cual no puede operar la compañía.

El señor .— Justamente por eso. O sea, la cláusula prohíbe a las empresas a realizar operaciones de financiamiento de cualquier tipo para fines distintos al de realizar inversiones. Si es una actividad de comercialización, por lo tanto no es una actividad de inversiones; por lo tanto, sería un incumplimiento a la cláusula.

El señor LICETI HILBCK.— Me parece que no, porque si interpretamos eso sería irracional, porque estarías prohibiendo operar. O sea, no le puedes exigir a ningún operador ni a ninguna empresa que no financie la compra de energía. El gran gasto de un distribuidor es la compra justamente de energía, si tú le prohibes eso lo estás matando. O sea, sinceramente, mi opinión personal, no he participado en eso, pero es que hay que analizar esa cláusula en función a la racionalidad del negocio eléctrico.

Si tú le estás prohibiendo que haga una cosa así, lo estás obligando a quebrar.

El señor .— Eso es lo que dice la cláusula del contrato.

Entonces, por el otro lado sí tenemos que respetar estrictamente lo que dice el contrato, pero en este caso, digamos, ¿puede ser sujeto de interpretación? ¿Eso es lo que usted está diciendo? Porque acá dice concretamente. A mí también no me parece muy lógico, o sea una persona...

El señor LICETI HILBCK.— No, no es lógico.

El señor .— Para comprar capital de trabajo...

El señor LICETI HILBCK.— Habría que preguntar donde dice capital de trabajo...

El señor .— ¿Cuál es el sentido de esta cláusula en el contrato? Porque usted dice que usted ha elaborado los contratos en función de los acuerdos de Cepri.

El señor LICETI HILBCK.— Sí, correcto.

El señor .— Entonces, quería saber cuál era la intencionalidad de esto.

El señor LICETI HILBCK.— No quiero caer antipático, refiriéndome al tema de intencionalidad,

porque los acuerdos no son motivados. Voy a dar mi opinión personal, que es distinta a la de las personas que adoptaron el acuerdo, porque no quiero caer que cada vez que me preguntan cuál es su intención, decirle: no, yo no tomo acuerdo. Quiero colaborar para efectos de que ustedes se lleven la mejor información y la más precisa y clara y correcta. ¿Correcto?

Por lo tanto, no es mi intención simplemente decir: no, yo no era responsable y no respondo. No es para nada mi intención, todo lo contrario.

Pero, como te repito, los acuerdos no eran motivados, no estaba motivados.

Ahora, mi opinión respecto a eso es que lo que se ha tratado de hacer es prohibir que fuese quien fuese el ganador haga un uso indebido de los fondos. Porque si usted tiene en cuenta que el 70% de las acciones todavía eran de propiedad del Estado peruano y si además de eso el 30% comprado había sido pagado en un equis por ciento mínimo, 3%, entonces, queda por pagar, o sea el 27% de lo que representaba no lo había pagado aún y el otro es de propiedad del Estado; por lo tanto, lo que trata la intención de esa cláusula es evitar que las empresas eléctricas, fruto de la inmensa caja que generan, vaya a ser destinado en mala forma a otros negocios.

Usted es el dueño de la compañía, yo la opero y yo tengo otros negocios, entonces tengo la caja, y como yo la opero, agarro la plata y hago préstamos a mis compañías o genero créditos en función a las cajas o ingresos futuros de la compañía, o lo que fuese, cualquier medio de financiamiento a favor mío o de mis empresas relacionadas. La intención es prohibir eso, no otra cosa.

Entonces, la intención es: señores, esa plata es del Estado, no es del operador, el operador opera y usted tiene que ceñirse a eso. O sea, si es que yo no pongo una provisión de ese tipo, si es que el comité no aprueba una cosa así, no habría norma que pudiese decir: ha habido un uso indebido. Salvo, obviamente, demostrar con una auditoría: señor, usted ha endeudado a la compañía por tanto y este dinero dónde está o se ha destinado a tal o cual empresa que no es el negocio en sí y tendrá que responder por ello, obviamente.

Pero ya es un análisis distinto, no sería una provisión expresa en el contrato que evitaba que se vaya a actuar dolosamente. Esa es la motivación, por eso se pone esta cláusula.

El señor PRESIDENTE.— Pero no cree usted pues que, más bien, la actuación, o sea la decisión de poner esta cláusula es para evitar que el pago de energía y capital de trabajo ocasione mayores gastos financieros (7) al estar pidiendo créditos, cuando eso debiera pagarse con su facturación. Usted mismo ha dicho que ha tenido una tremenda caja. Pero si usted con su facturación no puede pagar su energía, evidentemente cierra la empresa. Porque si no la puede pagar con la facturación, menos va a pagar el préstamo que hace.

El señor LICETI HILBCK.— Esa es una empresa que está caminando. Hace un rato les comenté, del Estado se vendieron las tres empresas que habían perdido, eran parte de su patrimonio. Este era el estado en que el Estado vendió esas compañías.

Esas compañías no tenían plata, si compraban o pagaban la energía, me estoy refiriendo a la fecha de compra, no a la fecha de venta, esas compañías no eran capaces ni con la caja que tenían, porque era una caja grande, poder pagar la potencia de la energía a los generadores. No le bastaba, tenía que pagar sueldos y demás gastos, además de hacer inversiones por las redes porque se les caía a pedazos. No alcanzaba, no quebraban pero iban rumbo a eso, tenían que ser vendidas para poder mejorar los estándares. Había que invertir plata en redes, había que mejorar los estándares para mejorar los ingresos.

Ahora, cuando yo le digo, las empresas de distribución lo que tienen y lo que la gente ve como negocio, no es el negocio eléctrico en sí, porque la distribución es un negocio bastante simple digamos en la estructura. Lo que ven es la posibilidad de acceso a dinero barato; eso es lo que te da obviamente en empresas que están manejadas bien.

Si ustedes revisan los balances, por ejemplo, de empresas como Luz del Sur o Edelnor, o las empresas que pueden estar bien se va a dar cuenta de la caja que genera. Esa caja es justamente lo que invita a los inversionistas de cualquier tipo a mirar empresas de distribución eléctrica. No de transmisión, no de

generación, de distribución, la caja, y lo que hay que cuidar es que la caja tenga un buen destino. Si usted no cuida que la caja tenga un buen destino, se van a llevar la plata. Se la van a llevar, es más barato tomar la plata ahí, que tomarla del banco. Entonces, se la van a llevar. Lo que habría que cuidar es que esa caja sea bien manejada, y que hasta el último centavo en lo posible sea usado en la empresa, porque estas empresas no estaban —por lo menos en el corto plazo— preparadas para poder darle plata a nadie ni estar, lo que sí podían es aguantar deudas porque tienen proyección; entonces podían endeudarse. Entonces, un ratito, para qué se endeuda usted. Endéudese para la compañía, no vaya a ser que se endeude usted y sabe Dios el destino que tiene este fondo.

Por ahí va la pos privatización, esto es velar eso justamente.

El señor .— Señor Liceti, acabamos de discutir una cláusula acerca de lo que no dice la cláusula. La cláusula dice, tal cual, que bajo ninguna forma se autorizará a realizar operaciones de financiamiento que no se destinen a inversiones. Y hemos calificado como compras de energía, capital de trabajo, contratos de asesoría estratégica que también lo menciona el informe de Electroperú, como actividades que no son inversiones.

El señor LICETI HILBCK.— No son inversiones, es correcto.

El señor .— Quiere decir que el acuerdo, por ejemplo, también debe ser un acuerdo del Cepri. No fue plasmado correctamente en los contratos, qué es lo que sucede.

El señor LICETI HILBCK.— El acuerdo tomado está ahí y el contrato es el contrato y es el que refleja los acuerdos que se adoptaron en su momento.

Si lo que se ha hecho es considerar que se ha tomado deuda para compra de energía y para capital de trabajo, ese capital de trabajo para compra de energía —esta es mi opinión— independiente de la cláusula, aparentemente lo prohíbe.

Habría que ver, porque es un poco difícil en función a lo que ustedes me están manifestando en estos momentos saber cuál ha sido el destino de ese dinero, que es un tema completamente distinto.

Entonces, dentro del gasto corriente que tienen las empresas de distribución está la compra de energía.

Cuando usted me habla de eso, digamos, yo no creo que la gente de Electroperú lo haya cuestionado. No creo, me llamaría la atención que lo cuestione, salvo que hayan dicho que es para eso y haya sido usado para otra cosa. Eso no lo sé, yo no estaba en ese momento, no he sido el fiscalizador. Pero es distinto, se da cuenta. O sea, lo que digo es capital de trabajo, perfecto, yo creo que lo que hay que hacer ahí es mirar a dónde fue el destino de esa plata, en qué se gastó ese dinero.

Porque si el capital de trabajo se toma para hacer redes, sí es una inversión; si el capital de trabajo se toma para cualquier otra cosa, entonces, no es una inversión.

Entonces el tema no está en cuál es el nombre que le damos al endeudamiento, sino el destino final del endeudamiento para ver si la cláusula se ha cumplido o no se ha cumplido.

El señor .— Eso ya va a ser materia de otro problema y una reflexión de alguna manera al final, porque Electroperú creo que por un período ni siquiera tuvo acceso a los estados contables de Jorbsa. Y, además, los tres últimos años no se han auditado los estados financieros de la empresa.

El señor .— Sí se han auditado, lo que pasa es que no se ha llevado a junta para aprobarlos.

El señor .— No se han aprobado los balances.

El señor .— Una pregunta más con respecto a este tema. El 20 de diciembre del 2000 Jorbsa cede a favor de Jorbelec su posición contractual en los contratos de compra-venta de acciones. Jorbelec, es empresa eléctrica del consorcio, por lo que Jorbelec asume los derechos y

obligaciones contraído y Jorbsa se constituye ante el vendedor, en este caso ante el Fonafe, en fiador solidario de Jorbelec, la carta fianza respecto a todas las obligaciones contenidas en los contratos de compra-venta de acciones.

¿Esta operación está permitida de acuerdo a las bases del concurso que ustedes elaboraron? ¿siendo Jorbelec una empresa con un capital de solo mil soles y con apenas nueve meses de constituida?

El señor LICETI HILBCK.— Bueno, yo no he participado en esa cesión, no trabajaba para el Estado cuando eso ocurrió. Pero, ante tu pregunta, te debo decir que es un análisis que hace Copri en su momento. La responsabilidad es una prueba, no son ni los miembros del Cepri ni obviamente mía, porque no estuvimos ni participamos en esa cesión, ya el Cepri creo que en esa fecha estaba desactivado. Pero la respuesta específica es, si lo que buscan es decir cuál ha sido el raciocinio para poder aprobarlo, la entidad responsable de eso es justamente Copri.

El señor .— Claro. Pero la pregunta es, ¿sí estaba permitido que una empresa tan pequeña con ese capital de trabajo?

El señor LICETI HILBCK.— O sea, no se prevé nada, es una asociación de posición contractual en una cesión de derechos. Lo que te puedo adelantar es que el contrato no traía una autorización expresa a ello, obviamente que no. No prevé una autorización expresa.

Quiere decir que para poder hacerse alguien tiene que haberlo aprobado. Habrá que preguntar a ese alguien cuál ha sido las condiciones para aceptar esta modificación ¿no? que consideró que la fianza solidaria de Jorbsa es suficiente y Jordelec es una empresa sin mayor capital, pero que estaba avalada por la otra. Es un tema que debe haber sido analizado en su oportunidad por Copri, no por el Cepri.

El señor PRESIDENTE.— Una inquietud final mía y si lo ha respondido ya no tiene obligación de hacerla.

Cómo se seleccionó a esta firma Jorbsa, que lleva el nombre de su propietario, y que este señor es conocido como transportista y vendedor de leche.

El señor LICETI HILBCK.— Hace un rato mencionamos que el comité había evaluado que para manejar una empresa de distribución eléctrica, no se requiere tener un conocimiento especial de la actividad de distribución eléctrica.

El señor PRESIDENTE.— Perdón, me permite. Pero si no es necesario entonces por qué le permite el contrato de asesoría estratégica el Estado. O sea, siempre reconoce que el señor no tiene ninguna vinculación con el sector eléctrico, puedes hacerlo porque yo te voy a autorizar ¿no es cierto? que te asesore. ¿Cómo es ese criterio?

Yo entiendo por ejemplo de que no pueda ser una empresa grande, puede ser una empresa pequeña, pero que tenga experiencia. Porque como usted ha explicado acá, el problema de las empresas eléctricas estatales no era la experiencia, o sea, había gente capacitada de primera línea, el problema era financiero.

El señor LICETI HILBCK.— Así es, exactamente.

El señor PRESIDENTE.— Y esta empresa no era ni financieramente buena.

El señor LICETI HILBCK.— No, acreditó solvencia. Sí lo acreditó.

El señor PRESIDENTE.— Pero los resultados expresan lo contrario, porque ni siquiera pagó sus obligaciones que tenía y liquidó la empresa.

El señor LICETI HILBCK.— Con todo respeto, y en realidad eso debería responderlo el grupo Gloria o Jorbsa, no yo, porque no tengo ninguna relación con ellos ni conozco sus decisiones. Pero una cosa es ser solvente y otra cosa es pagar sus cuentas, sus razones tendrá, pero eso no lo puedo responder yo.

Es decir, nosotros en las bases establecimos el patrimonio mínimo que deberían presentar para poder

acceder.

Obviamente, si se presenta el señor Liceti a comprar acciones y no tiene un centavo, no puede comprarlas. Pero si se presenta el Grupo Gloria que tiene un patrimonio bastante grande, que superaba bastante el monto que se había estipulado en las bases, patrimonialmente solvente y puede perfectamente hacerse cargo de las compañías. Por eso se le permitió participar, porque patrimonialmente superó el porcentaje de las bases. Y como le repito, no se estableció la exigencia de un operador o que fuese un operador.

Respecto a la segunda pregunta, si es que no se le exige un operador para qué le permite entonces un contrato de operación. La respuesta que se me viene a la mente rápidamente es decirle por qué prohibir un operador. Si es que él considera que debe tener un operador, es perfectamente válido que lo tenga; otra cosa es revisar la calidad del operador.

El señor PRESIDENTE.— Bueno, pero los resultados es que el señor pagó 14 millones de dólares por la venta y sin embargo el mismo cobró, porque parece que la empresa es la misma, era su empresa.

El señor LICETI HILBCK.— Ese es un tema a investigar en todo caso ¿no?

El señor PRESIDENTE.— 16 millones. O sea, que al final sacó su plata. No le parece medio raro. Ahora, uno puede tener una gran solvencia económica, puede tener una gran solvencia, pero cuáles eran las obligaciones o los compromisos que tenía por incumplimiento de contrato tenía que responder con ese patrimonio, ¿establecía el contrato eso?

El señor LICETI HILBCK.— Mire, yo no puedo responder por gestiones empresariales de terceros. Pero, definitivamente, la experiencia del Grupo Gloria en las centrales eléctricas pues es un desastre, lamentable la performance que tuvo. Lo que a uno cuando le dan el encargo de vender una empresa del Estado es fijarse de que no entre cualquiera, es su pregunta. Entonces, a lo que le respondo que las bases del comité y posteriormente la Copri aprobaron que, okay, no se requería un operador y que sea por un monto, que tenga un monto de patrimonio mínimo que supuestamente garantizaba algo.

Y en segundo lugar, que si el hecho de pagar o no pagar sus cuentas, para eso se había establecido las prenda de las acciones, el fideicomiso de otro paquete de acciones, cartas fianzas con penalidades previstas, independientemente, o sea sin perjuicio del daño anterior o posterior que pudiese ocasionar al Estado. O sea, el derecho del Estado a demandar en caso de incumplimiento era absoluto, las acciones el cien por ciento estaban prendadas a favor del Estado.

Entonces que el ganador, que uno no lo escoge sino que es producto de una oferta pública, tiene la mala suerte que le vaya mal o incumplir con lo pactado en el contrato, lo que se había establecido es que el íntegro de las acciones del Estado estaba garantizando ese pago. Entonces si no paga, se ejecuta, pierde las acciones, salen a remate, y si no las compra nadie, revierten al Estado y el Estado sigue con la operación, que es obviamente una situación no deseada en un caso de privatización.

El señor PRESIDENTE.— Perdón, doctor. Es como que yo saco un crédito al banco y digo este crédito me va a durar cuatro años. Entonces le saco el crédito al banco, pongo como prenda lo que he comprado, lo exploto, no le pago nada al banco, se cumple los cuatro años, me lo quitan ¿no es cierto? y yo soy gran empresario. (8)

Y el Estado o los representantes del Estado, en este caso la Cepri, no tomaron ningún tipo de previsiones en ese caso, porque, en primer lugar, decían que no era necesario que la empresa tenga experiencia, ¿no es cierto?, o sea, era un albur, me corro el riesgo, porque como la empresa está mal de repente hay gente que no tiene experiencia, okay, pero sí debe ser solvente.

Pero yo no hago para responder al riesgo sobre el patrimonio de esa empresa; o sea, no le digo, oye, hipoteca tus bienes a favor de mi empresa, por si acaso que tu fracases me quedo con tus bienes no con los bienes de la empresa.

El señor LICETI HILBCK.— Pero está la fianza, señor, hay una fianza de 20 millones de dólares que es lo que están en juego, aparte del 100% de las acciones; o sea, sí han puesto, sí han garantizado.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y quién es el responsable de poner esas fianzas?

El señor LICETI HILBCK.— Cofide.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y usted sabe si la han ejecutado?

El señor LICETI HILBCK.— No tengo conocimiento. Cuando se generó el problema yo no trabajaba más en el Estado, como de repente le dije hace un rato, a mí nunca me llamaron para asesor ni para poder comentar lo que ahora estamos conversando y era responsabilidad de Electroperú y de Cofide, eran los responsables.

El señor PRESIDENTE.— Y dígame, ¿Y esa carta fianza tenía fecha abierta?

El señor LICETI HILBCK.— Eran renovables por un año.

El señor PRESIDENTE.— O sea, anualmente se iba renovando.

El señor LICETI HILBCK.— Tenía como base 30 días antes de su vencimiento, porque los bancos no emiten carta fianza con vigencia mayor a un año.

El señor .— Y qué opinión, un poco para ir terminando el tema y una reflexión sobre ese tema es, ustedes participaron activamente en el proceso de privatización como Cepri, se le entrega a las empresas en la administración pagando solamente 3% ó 14.5 millones de dólares, me parece que en la post privatización a Electroperú incluso en un período no pudo entrar.

Luego, estas personas sacan dinero de la empresa por contrato de asesoría estratégica de 16 millones de dólares. Sólo se establecen compromisos de inversión en cuanto a pérdida de energía, sólo se pagan los intereses durante 3 años, el otro 27% nunca se pagó y después las empresas devuelven al Estado.

¿Cuál es su opinión, su balance sobre el proceso de privatización?, que ha concluido además con la devolución de las acciones que ellos no llegaron a pagar al Estado peruano valorizadas en un monto a través del Decreto N.º 228-2001 de diciembre pasado. Y, además, discúlpeme que lo interrumpa, y además considerando que estas empresas van a ser licitadas el próximo mes. Bueno, si es que las regiones lo permiten.

El señor LICETI HILBCK.— Tengo varias reflexiones al respecto. La primera, es que se debe buscar un operador; la segunda, es que se debe vender el 100%; la tercera, es que se debe vender al contado. Todo eso va a facilitar la venta, va a evitar todas estas discusiones que estamos teniendo el día de hoy para beneficio del Estado.

La parte negativa de lo que estoy comentando es que los peruanos quedamos completamente al margen de la privatización y el negocio queda necesariamente restringida a operadores internacionales. Eso es lo lamentable, los peruanos no tenemos capital y con los mecanismos que le digo se solucionan todos los problemas que hemos conversado, pero no podemos participar los peruanos.

No hay solo grupo económico peruano que esté en capacidad de pagar al contado por ninguna de las empresas, ni mucho menos por una generadora o una transmisora. El negocio eléctrico está vetado para privados peruanos si es que no se permite una venta a plazos.

La experiencia y capacitación de peruanos, los cuatro, los cinco o todo el país piensa lo mismo, que ha sido lamentable, mala. Es una experiencia tomada en cuenta para cualquier otra privatización; o sea, qué duda cabe al respecto.

Hay muchas cosas como para reflexionar y decir esto que no vuelva a suceder, de que ningún inversionista se atreva a participar en un concurso que gane y que devuelva a la empresa por no pagar. Y que si se da la ventaja para que un peruano pueda ganar, para que un grupo económico pelee en los grupos nacionales, darles una oportunidad, respeten las condiciones legales, que respeten al país.

Mi opinión no sea ha respetado y por eso mi conclusión simple, rápida es, si vamos a privatizar, si hay esa

condición política a privatizar tengamos el 100%.

No demos más financiamiento porque corremos el riesgo que usted ha visto, demuestran tener capital sin embargo no pagan sus cuentas. La razón que sea, no estoy acusando a nadie, simplemente estoy diciendo que demostrando un patrimonio, y por las razones que fuesen válidas o inválidas no pagaron.

Y la tercera, es que debemos cuidar en el sector eléctrico a los poblados remotos. Mire, si bien no supo el operador, le vende toda la compañía, le paga al contado, todos los periódicos van a aplaudir la venta, pero fuera del Tesoro Público que recibe el dinero, que se beneficia en el corto plazo, el país es el que se va a perjudicar mañana o más tarde si es que ese operador por maximizar el negocio solamente se preocupa sectores típicos 1 y 2 y se olvida de las zonas remotas.

Si no, esa es mi conclusión final, si es que no se cuida o se vela porque los nuevos accionistas de las empresas respeten necesariamente, bajo sanción de resolución del contrato, las zonas rurales, o que significan ampliación del sistema eléctrico mejor no vendamos nada.

El señor PRESIDENTE.— Muchas gracias.

Lo único yo no coincido con usted. Si le hubiésemos vendido peruanos honestos, seguramente hubiese tenido (ininteligible).

Muchas gracias.

El señor LICETI HILBCK.— Gracias, a ustedes. Espero haber sido más claro y poder habernos ayudado.

El señor PRESIDENTE.— Lamentablemente nos fijamos horas, pero con los otros invitados a veces se prolonga porque el tema se hace interesante y las preguntas se aumenta.

Y en segundo lugar, queremos pedir disculpas por la no presencia del señor Javier Diez Canseco, que por razones de su cargo como Tercer Vicepresidente está desempeñando unas funciones. Seguramente dentro de unos momentos va a acercarse para continuar con la investigación.

La invitación, creo que ya usted tiene conocimiento, es con respecto a la privatización de las empresas regionales, que fueron compradas por la firma Jorbsa.

Hemos preparado un pliego de preguntas que voy a empezar. En primer lugar, señor Hokama, queremos saber si durante su Ministerio ¿el señor Pedro Sánchez Gamarra desempeñó alguna función?

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— El señor Sánchez empezó a trabajar conmigo como asesor allá por el año 92, 93, él había sido Presidente de Electro Sur-Este, la Empresa Eléctrica de Cuzco, había sido creo que enviado a ESAN y él se viene a trabajar conmigo el año 92, 93.

Yo dejo el Ministerio el año 94, perdón, 95 y él es nombrado en ese momento creo que Presidente de la Cepri de las empresas que habían sido separadas de Electrolima.

Después no recuerdo muy bien, él llegó a ser Presidente de Electroperú no sé en qué momento, porque yo dejo el Ministerio de Energía y Minas. Después en setiembre del 96 y (ininteligible) 98 es nombrado creo que en la Promcepri, no sé qué entidad, y después de ahí ya yo lo dejo de ver al señor Sánchez, es decir, directamente, trabajando conjuntamente ¿no?

O sea, yo creo que hasta el año 96 él era, y puedo equivocarme, no puedo precisarlo, Presidente de Electroperú y también Presidente de la Cepri.

El señor PRESIDENTE.— Muchas gracias, ingeniero.

Con respecto a la privatización, usted como Presidente de la Copri en ese momento, en su condición de Ministro de Energía y Minas, aprobó el plan de promoción de la inversión privada y las bases del concurso. ¿Por qué se tomó la decisión de transferir las acciones a Jorbsa?, ¿cuáles fueron las

condiciones?, ¿y se le otorgó el control administrativo con sólo haber pagado el 3% del total de acciones?

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Yo fui Presidente de la Copri hasta junio del 95, después yo regreso posteriormente como miembro de la Copri, pero yo he sido Presidente de la Cepri solamente hasta junio del 94.

El señor .— La pregunta es, en diciembre de 1998 se da este proceso de privatización de las Empresas Regionales de Distribución Eléctrica del Norte que son adquiridos por Jorbsa. En ese momento el Presidente de la Copri me parece que era el señor Gonzales Izquierdo, si no me equivoco, usted era Ministro de Energía y Minas en ese momento. La versión que nosotros tenemos es que, digamos, era el Ministerio de Energía y Minas el que proponía en su calidad de miembro de la Copri y además como el sector eléctrico estaba suscrito a su ministerio, proponía y planteaba las iniciativas y los mecanismos de privatización.

Entonces, queremos saber ¿cuál fue su participación en este proceso de privatización y cómo se determinó que se vendiera mediante ese mecanismo a plazos?, otorgándole sólo con el 3% de las acciones el control al nuevo grupo y que se eligiera un grupo que no tenía *espertiz* en el sector eléctrico como había demostrado el grupo Gloria, que estaba dedicado a otro tipo de actividades. Entonces, queremos saber en los acuerdos de Copri ¿cómo se trataba precisamente este proceso de privatización?

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— La Copri es un organismo formado por varios ministros que se reunían regularmente una vez a la semana y tomaba decisiones como el de aprobar el plan de promoción y del precio base. Todo el resto de las actividades de la propia administración del proceso, en definir y trabajar con el banco de inversión, eran responsabilidades de la Cepri; o sea, los que hacían las propuestas a la Copri, para que la Copri decidiera en estos aspectos que acabo de mencionar, eran de responsabilidad del Comité Especial.

Es decir, yo tenía a mi cargo el Ministerio de Energía y Minas, era miembro de la Copri y como tal nosotros nos reuníamos una vez a la semana; o sea, yo como Ministro de Energía y Minas no tenía una intervención directa en la ejecución del proceso de privatización de la Copri.

El señor .— Señor Hokama, acaba de estar con nosotros el Secretario Ejecutivo del Comité Especial a quien le hicimos la pregunta sobre los términos del Plan de Promoción a la Inversión Privada, este que se aprueba previo a la venta, y nos dice él que fue iniciativa del Comité de Copri y luego lo trabajan en la Cepri y se eleva para la aprobación a Copri.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Yo sinceramente no podría precisar si fue una iniciativa de la Copri.

La Copri, como usted sabe, es designado, primero, la Copri decide qué empresa se privatiza, una vez que decide qué empresa se privatiza nombra un comité especial y es el comité especial quien contrata un banco de inversión, que en este caso no recuerdo con precisión quién fue, y es conjuntamente con el banco de inversión y de acuerdo con las disposiciones vigentes quien presenta y prepara toda la documentación para ser luego sometido a la Copri.

El señor .— Entonces, ¿no fueron ustedes quienes plantearon esta modalidad de venta, de ofrecer 30% como un primer paquete con una opción de compra con otro 30%?

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Habría que ver. Las decisiones que tomaba la Copri las tomaba en función a una decisión que previamente había tomado el comité especial, y el comité especial acompañaba un documento que era discutido en la Copri, y es en base a ese documento cuando se tomaba la decisión. (9)

Yo no era un miembro de la CEPRI, es decir, yo no me sentaba con ellos a discutir.

El señor .— Usted ha manifestado que el plan de promoción de la inversión privada de este nuevo plan específico, mediante el cual de alguna manera se le da una prioridad a los inversionistas nacionales para participar en la distribución del sector eléctrico, era aprobado por la COPRI.

Me imagino que ustedes trataron el tema en esta emisión de la COPRI, la revisión del plan entre todos los miembros integrantes de la COPRI en ese momento. En la medida en que usted era Ministro de Energía y Minas y las empresas que se estaban privatizando eran del sector eléctrico, ¿qué opinión, qué tipo de sugerencias le sugirió este nuevo plan de promoción de la inversión privada?

A eso está orientada la pregunta.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— El tema de la privatización, si bien las empresas distribuidoras, eran empresas conformantes del sector, el proceso de privatización fue un proceso, básicamente, no sé si el término es adecuado. Es un proceso básicamente comercial.

La idea es como atraer inversionistas para que puedan comprar una empresa que el Estado estaba dispuesto a vender, entonces, yo creo que la parte técnica de la parte eléctrica era lo que menos se discutía. Lo que más se discutía era el interés de las empresas de los inversionistas para comprar la empresa y qué facilidades o en qué condiciones se vendían. No olvidemos que un proceso de privatización se diferencia a un proceso de adquisición de la cual todos nosotros estamos acostumbrados a pensar, en que un proceso de adquisición, uno convoca a un concurso y todos los proveedores son interesados en vender.

En el caso de la compra, nosotros queremos vender algo y nosotros tenemos que interesar al otro para que concurra. Entonces, el interés nuestro era tratar de conseguir la mayor cantidad de postores.

Entonces, esas cuestiones no tiene nada que ver con la especialidad si era una empresa eléctrica o era una empresa comercial o era un banco o era un puerto; o sea, el concepto es ese, cómo atraemos la mayor cantidad de inversionistas. Eso no tiene que ver con que la empresa eléctrica o era de otro ramo.

El señor .— De acuerdo a ese concepto, si el interés era atraer a los inversionistas, me imagino que se establecieron las pautas de cómo vender la empresa, venderla a plazos en este caso, ¿no es así?

Con cierto tiempo de periodos de gracia, mediante los cuales no amortizaban el capital, solo pagaban intereses y luego se les daba nueve años para que pudieran de alguna manera pagar la empresa y una serie de mecanismos. Eso sí se discutió. Eso es lo que tenemos que entender de eso. El nuevo mecanismo de ventas sí se discutió más allá de que la empresa era de algún sector u otro.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Nosotros teníamos un antecedente que fue en su momento motivos de mucha crítica.

Cuando se vendió Edelnor y Luz del Sur, las dos empresas más grandes de Lima, que fueron compradas ambas con capitales chilenos, hubo una reacción fuerte y una recomendación de que se tratara de apoyar a la inversión nacional.

Entonces, una de las cosas que se discutió a nivel de la COPRI, vuelvo a repetir, no tiene nada que ver con que uno sea Ministro de Energía y Minas, de cómo ayudar a que el inversionista nacional participe. No olvidemos, por ejemplo, en Chile las empresas eléctricas fueron compradas por los propios chilenos.

Entonces, cuando se hizo la privatización de las empresas eléctricas de Lima, esto que era de propiedad de los chilenos compraron la de Lima. Entonces, se comentó mucho que por qué no se armaba un esquema como el de Chile para que sean inversionistas nacionales los que tuvieran acceso a comprar esto.

Entonces, un poco esa fue la discusión, pero esa no es una discusión solamente dentro del seno de la COPRI, la CEPRI era, por ejemplo, realizaba viajes a diferentes países, la CEPRI ha salido, ha hecho road show y se ha puesto en contacto con diferentes inversionistas, es el que capta la experiencia de las entidades de los bancos, ellos son los que traen las propuestas y nosotros lo discutimos.

Ahora, todas estas facilidades que usted menciona que se dio, que la subasta fue del 30% con 10% de este 30% que se le adjudicó y se le dieron las facilidades. Todo eso estuvieron en las bases y todos los postores concurrieron a subasta, teniendo en cuenta esas condiciones y en el momento de calcular el monto de las propuestas de las empresas, todos ellos han considerado todas estas condiciones.

Es por eso que Gloria pone una propuesta que a todos nosotros nos llamó la atención. Yo creo que una propuesta, creo, que el 60% o 70% más alta que el precio base para el Comité Especial y para la COPRI nos pareció una excelente propuesta.

O sea, el mecanismo que se utilizó sirvió para el que compró pusiera una oferta de esa naturaleza, más de 60%. Ahora, el proceso posterior, ese es otro problema.

Pero la subasta fue un éxito, como vuelvo a repetir, sobre un precio base de 100 se pagó más de 160 y eso, ¿por qué? porque las bases permitieron que las ofertas se suman de esa manera. Ahora, el hecho de que Gloria haya ofertado 60 o 70% más es por supuesto, su propia responsabilidad.

El señor .— En ese caso, cuáles fueron las seguridades que se discutieron en ese momento cuando había postores que ofertaban tanto, como es el caso de este señor, que usted dice que fue un éxito, pero que los resultados fueron pésimos porque él solamente pagó el valor de 3%, si se compró 14 millones de soles y después no pagó un solo centavo más.

El señor .— Bueno, este es un contrato que se firma y el contrato vio garantías. No tengo exactamente la precisión, pero un porcentaje, no sé 15 o 25% lo tiene que dar, creo, que con una hipoteca o una carta fianza y la diferencia pone las propias acciones como garantía.

Entonces, si la empresa esta no ha cumplido, ¿por qué no se ha ejecutado el contrato?

El problema de Gloria bajo mi punto de vista, es por qué no se ha aplicado el contrato.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Evidentemente, no ha cumplido con el contrato y tuvo que recuperar las acciones.

El señor .— Volvió a ser una empresa estatal.

Mi pregunta es la siguiente. En la discusión cuando ustedes analizaban esta modalidad de venta, primero se permitía una participación más privilegiada de empresarios peruanos.

En segundo lugar, no se exigía una cierta experiencia en el negocio, ¿no se discutieron mejores garantías para el Estado? Porque el resultado es que el señor, repito, trabajó varios años solamente pagó 14 millones. No se ha hecho efectiva la carta fianza.

Sin embargo, ha cobrado 16 millones por asesoría de gerencia y las utilidades que tendrá la propia empresa porque hasta ahora me informan que no hay balances auditados.

Entonces, no es necesario, realmente, porque ha sido la magnitud de los ingresos que ha tenido este señor y, prácticamente, fue una viveza. Prácticamente, hasta nos hace presumir, es una presunción que fue premeditado al ofertar tanto.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Yo no conozco los detalles porque la privatización se efectúa en diciembre del 98 y creo que la empresa toma, no sé cuántos meses después toma, efectivamente, el control. No sé cuándo toma el control, pero la subasta es en diciembre y ellos toman el control de la empresa, creo, uno o dos meses inmediatamente después.

Entonces, es en el propio diciembre. Yo estoy hasta setiembre del 99.

La cuestión esta del pago por la administración, ahí por ejemplo, aunque es un tema discutible. Yo ya he estado al margen de ese conflicto, pero se menciona de que ellos como graban un promedio de 6 millones de dólares anuales por las cuatro empresas y que creo que para ellos poder acceder a ese millón y medio de dólares por empresa, tenían que haber tenido un Acuerdo de Junta y no tuvieron el Acuerdo de Junta.

Entonces, por ejemplo, este es un hecho que no tiene nada que ver con el origen de la privatización, sino que en algún momento no se aplicó lo que tanto el contrato como los estatutos de la empresa prevengan. O sea, para que ellos puedan haber cobrado los 6 millones, han tenido que tener un Acuerdo de Junta y nunca lo tuvieron.

Eso es de la información que yo tengo. Ahora, yo creo que ellos, posteriormente, se han dado cuenta que han pagado mucho dinero.

Entonces, este es un problema de que alguien va a comprar un bien que cuesta 100 y ofrece 160 y después encuentran en el camino que la rentabilidad no le da. Y para eso, Gloria ha dado las garantías correspondientes.

¿Por qué no se ejecuta la carta fianza? Yo no podía decir por qué no se ejecutaba la carta fianza.

El señor .— Señor Hokama, ¿quién era el ente, quién era la institución encargada del proceso de post privatización? Es decir, llevar a cabo el contrato como si en función de los problemas que surgieran luego del proceso de privatización, establecer las penalidades o tratar de solucionar problemas que surgieran del contrato.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Bueno, hasta setiembre del 99 que yo estuve, por un acuerdo de COPRI era Electro Perú el encargado. O sea, Electro Perú era el encargado, inclusive, fue el que firmó el contrato, creo con Gloria.

Ellos eran los responsables del proceso de post privatización, pero yo creo que todos estos temas que estamos discutiendo son temas que suceden dentro del Grupo Gloria.

Cuando se produce el primer estado financiero y el balance que sucede en marzo del año 2000, creo, es ahí donde se encuentran con todos los problemas. Porque mientras tanto era muy difícil de apreciar qué cosa sucedía dentro.

El señor .— Ingeniero, como le decía hace un momento, el Secretario Ejecutivo nos ha dado también unas pautas de cómo operaba el Comité Especial y cómo se redactaron los contratos. Nos dice en cada cláusula contractual que es un acuerdo del Comité y que era sometido también a COPRI. **(10)**

En lo que estábamos discutiendo sobre estos contratos que le permitieron sacar, como usted nos dice, seis millones de dólares a la empresa Jorbsa, hay una comunicación del secretario ejecutivo a un director del Estado en las empresas regionales donde menciona que el objetivo de poner esta cláusula es asegurar una retribución adecuada al operador o administrador durante los años en que la empresa aún no ha llegado a un nivel de operación eficiente. Quiere decir que el comité especial consideraba que era necesario o era conveniente o para promover la participación, el retiro de flujos anticipados hacia el comprador.

El señor .— Lo que le voy a mencionar es algo que no puedo precisarlo, pero la idea de esto es que con ese retiro de los fondos ellos pudieron haber contratado gente para que los ayudara a administrar la empresa; o sea, la verdadera intención de esto es que con ese dinero ellos pudieron contratar a gente capacitada para que los ayudara a financiar la empresa.

El señor .— No se previó que se contrataran ellos mismos, como sucedió.

El señor .— No podría decir en ese momento.

La idea, vuelvo a insistir, es que como la empresa, como todos sabemos, no era un especialista en el tema, ellos tenían, se le dio esa imagen para que ellos buscaran gente que los ayudara. Que lo hayan hecho o no lo hayan hecho ya es un tema de la administración propia de la empresa, no es un tema que tiene que estar ligado a la privatización, al proceso.

Y tal como se dio, inclusive posteriormente, como le vuelvo a repetir ya en el balance del año 2000 y creo que el contrato también lo impedía que se contratara con empresas relacionadas y habían una serie de contratos con empresas relacionadas también; es decir, la COPRI no tiene la función de estar de policía y ver la operación del día a día de la empresa.

Entonces, ellos incumplieron ese contrato en esos aspectos y en su debido momento se le ha debido llamar la atención al respecto. Pero eso ya forma parte del control post privatización de la empresa.

El señor .— Ingeniero, usted nos indicaba que por los propios estatutos de la empresa para poder contratar a una tercera persona para que le brinde asesoría, debió tener el acuerdo de la Junta General, y esto no hubo; o sea, la empresa saltó esa responsabilidad, pero había un supervisor —vamos a decirle así—. Usted dice que este es el que supervisaba el cumplimiento de los contratos o el funcionamiento de la empresa era Electroperú por cuanto también había representantes del Estado en el directorio de la empresa. Pero al mismo tiempo Electroperú tenía una relación directa con su ministerio.

¿Hubo algunas directivas precisas de parte de usted para el seguimiento de esta empresa en el cumplimiento de los contratos?

El señor .— Bueno, Electroperú es el encargado del proceso de post privatización por un mandato de la COPRI. El Ministerio de Energía y Minas como tal no tiene nada que ver con el proceso de privatización. Es la COPRI que le da el mandato a Electroperú para que haga el control post privatización.

Pero yo lo que quiero decir que el mandato que recibe Electroperú no es para coadministrar la empresa. Los directores que son nombrados, los directores por parte del Estado en esta empresa asumen su responsabilidad como tal, como directores. Ellos cuando toman una decisión asumen una decisión personal. Ellos como directores actuaban dentro del directorio con responsabilidad propia. Y voy a insistir, Electroperú no coadministraba la empresa, es decir, no estaban en el día a día.

Yo supongo, y en esto tampoco puedo precisar, si habían, por ejemplo, balances trimestrales. Pero en la cuestión de la parte económica uno, lo que podría haber hecho Electroperú es verificar los estados financieros trimestrales; y, por supuesto, supongo que y de acuerdo con los estatutos y con las auditorías que anualmente tienen que hacer las empresas, la empresa auditora hará pues las anotaciones correspondientes y dirá esta empresa está contratando con empresas relacionadas con todas estas cosas.

Pero el hecho de que Electroperú sea el encargado de la post privatización no es que Electroperú sea un coadministrador.

El señor .— Cuando le presentaron a usted el plan de privatización como miembro de COPRI, no estableció algún tipo de mecanismos mediante los cuales el Estado garantizara algún tipo de retorno o compromiso de inversión mediante el cual se pudiera asegurar de alguna manera el retorno para el Estado de lo que se estaba invirtiendo y el seguimiento de los compromisos.

El señor .— Electroperú era el responsable de este proceso.

Pero fíjese, la privatización se hace en diciembre del 98. La opción para comprar el segundo 30% sucede dos años después, o sea, en diciembre del año 2000. Durante ese período creo que la única obligación como inversión que tenían ellos que cumplir era pagar los intereses y creo que ellos pagaron los intereses.

El señor .— Ingeniero, como Ministro de Energía y Minas, miembro de la COPRI imagino interesado en que estas empresas del sector eléctrico operen mejor.

Qué sugerencias llevó a usted al directorio de la COPRI para que fueran plasmadas en los contratos en términos de eficiencias operativas.

El señor .— Bueno, en cuanto a las pérdidas ya había un índice que iba bajando año a año. Usted sabe que las pérdidas son consideradas también dentro de la estructura tarifaria y tiene un descenso, va disminuyendo cada vez los porcentajes de pérdida que son justificadas para la cuestión del pliego tarifario.

Después como yo no recuerdo qué otro elemento se pudo haber discutido, pero yo sí le puedo mencionar que la gente que estaba en el comité especial era gente todos ellos especialistas en la materia.

El señor .— Usted sugirió a los miembros del CEPRI, me refiero al nombramiento en primer lugar.

El señor .— No, yo sinceramente no puedo precisar si los recomendé o no. Seguramente que he opinado sobre el tema. ¿En qué fecha se nombra al comité especial?

El señor .— 1996.

El señor .— ¿En qué mes, se acuerda?

El señor .— Usted tenía una relación previa con los integrantes de este CEPRI, empresa regional de distribución eléctrica con el señor Manuel Quillán y los...

El señor .— El señor Manuel Quillán era asesor en el ministerio, el señor Beutis trabajaba en el ministerio, el señor Liceti yo no lo conocía, no sé cómo llegó el señor Liceti al comité especial, el señor Loreiro él viene de afuera, ¿y quién más estaba?

El señor .— Alonso Rey Bustamante.

El señor .— A Alonso Rey yo no lo conocía.

El señor .— La relación previa con los señores Quillán y Beutis de alguna manera le da una referencia previa positiva de ellos.

En ese sentido, me imagino que usted tuvo...

El señor .— Yo confiaba en ellos, sí.

El señor .— Claro, pero tuvo una posición pro positiva en términos de...

El señor .— Seguramente, es algo que no lo puedo... En todo caso, no era mi decisión. Yo pude haberlo recomendado pero quien nombraba era el Presidente de la COPRI.

El señor .— Lógicamente, y habiendo sido su asesor como dice usted, en el ministerio muy probablemente haya sido una recomendación suya.

El señor .— Pero en el año en que ellos fueron nombrados, usted sí era presidente de la COPRI como Ministro de Energía y Minas.

El señor .— Ingeniero, cómo usted se enteró de esta cláusula o le pone topes a los contratos de asesoría estratégica que se concretaron luego.

El señor .— Yo me enteré después ya cuando ha surgido el problema y yo creo que yo ya estaba afuera cuando surge el problema entre Gloria y Electroperú.

El señor .— No, pero usted aprueba las bases y en las bases figura el proyecto de contrato donde está la cláusula. A eso me refería.

El señor .— Ya, bueno, eso estaba en el contrato; pero yo me enteré de que hay un problema que ellos están retirando más allá de... creo que la cifra era un millón ¿no?, con acuerdo de directorio. Arriba del millón necesitaban junta de accionistas.

Entonces, yo me enteré que ellos han sacado dinero bajo ese concepto ya cuando yo estaba afuera.

Que estaba en la cláusula, que estaba en el contrato, estaba en el contrato, en el contrato, en estatuto, no recuerdo en cuál de ellas.

El señor .— Usted se enteró de la cláusula cuando se coloca en las bases o recibió usted la propuesta de alguien para que esa cláusula fuera colocada en los contratos, el CEPRI lo puso ahí por propia iniciativa...

El señor .— Yo no recuerdo que ese tema específico, por ejemplo, se haya discutido en la COPRI. Eso debe haber venido en la propuesta de la CEPRI.

En la COPRI no se discute el contrato cláusula por cláusula.

El señor .— Qué es lo que hace la COPRI cuando recibe las bases y se somete a la aprobación con un proyecto de contrato.

El señor .— Viene la CEPRI, el comité especial, hace una explicación, deja el documento, uno lee en forma muy genérica el tema, y si lo encuentra más o menos razonable lo aprueba; es decir, el contrato no sé cuántas cláusulas tendrá pero yo no creo que haya leído el contrato de la primera hasta la última cláusula.

Se hace una explicación de los puntos más saltantes, uno repasa el contrato y después procede a aprobarlo.

Pero la propuesta esa que usted menciona ha venido del propio comité especial.

El señor .— Se discutió en esta presentación que son las CEPRI siendo un tema tan delicado.

El señor .— No recuerdo que se haya discutido pero es posible que se haya discutido.

Y le vuelvo a repetir, esa cláusula un poco refuerza la idea de que esta empresa recurra a especialistas para reforzar su parte técnica administrativa en la operación de una empresa de esta naturaleza, de las cuales los postores nacionales carecían de una experiencia total, completa.

El señor .— A pesar de que me parece que ya se consideraba que los postores ya habían contratado a personas. Me parece que en el caso de Jorbsa, el señor Alfredo Pereira ya estaba trabajando para Jorbsa o en algunos otros postores había otras personas ya especialistas del sector que se estarían dedicando a la gerencia general, como ha sucedido en el caso del señor Alfredo Pereira.

El señor .— Yo no podría precisar si en ese momento él estaba ya trabajando con ellos o no.

Yo no sé quiénes conformaban cada grupo de trabajo de cada uno de los postores. **(11)**

El señor PRESIDENTE.— Ingeniero, con respecto a este proceso de privatización, hay algunas referencias o declaraciones que se hicieron ¿no?, en comisiones investigadoras.

Por ejemplo, el señor Montesinos en la Comisión Estrada, dijo lo siguiente con respecto al señor Fujimori, decía: tenía un núcleo íntimo formado por el embajador Aritomi, sus hermanos y el señor Suboyama, o sea, origen japonés quienes veían otras áreas. Por ejemplo, el que era Ministro de Energía y Minas, el señor Hokama, todo el tema de lo que era privatizaciones. Eso es lo que explica el señor.

Esto nos lleva a hacerle algunas preguntas con respecto a esto de acá: ¿usted tenía una relación muy íntima con el ingeniero Fujimori?

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Muy lejos de ser íntima, yo he tenido una relación con el señor Fujimori, él era el Presidente y yo el ministro, ha sido una relación de trabajo y yo nunca he considerado que hemos llegado ni siquiera a un nivel de amistad.

Yo nunca he sido invitado a una reunión familiar de él ni nunca lo he invitado yo a él a una reunión familiar. Nuestras relaciones han sido totalmente de trabajo

El señor PRESIDENTE.— Decía el señor Montesinos de que usted se encargaba de todas las privatizaciones.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Bueno, yo hasta el año, junio del 95 yo era responsable de la COPRI.

El señor PRESIDENTE.— Pero quiero entender que siendo o no ministro tenía usted por encargo del señor Fujimori, que ver con las privatizaciones en el país.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Absolutamente falso. Yo puedo decir que hasta junio del 94 yo sí era presidente de la COPRI, y después yo dejé en diferentes períodos de ser miembro de la COPRI y en algunos períodos regrese como miembro de la COPRI, pero en ningún momento yo he sido responsable de las privatizaciones en ese período posterior a junio del 95.

El señor .— Pero esa experiencia previa que le dio el hecho de ser presidente de la COPRI cuando se privatiza Electrolima, en agosto de 1994, de alguna manera no le sirvió como *espertiz* para dirigir el proceso de privatización de estas empresas eléctricas, del Grupo Gloria, en el mes de diciembre de 1998.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— No, en absoluto, yo sí en ese aspecto soy muy responsable de los fueros, yo no era presidente de la COPRI y por lo tanto yo no actuaba como tal, ni tampoco recibía instrucciones, ni asesoraba al Presidente de la República sobre el tema de la privatización. Eso que quede claro.

El señor PRESIDENTE.— Hay otro cuestionamiento. El gerente general de leche Gloria afirma frente a la Comisión Mulder lo siguiente: el señor Víctor Rodríguez Rodríguez que es nuestros Vicepresidente Ejecutivo de Gloria, en uno de los dos viajes en los cuales fue invitado por el Presidente, por su condición de empresario, aceptó dar ayuda para contribuir a la campaña reeleccionista, ¿usted conocía de la amistad que había entre el señor Jorge Rodríguez o Víctor Rodríguez con el Presidente Fujimori?

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— No, no la conocía.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y hubo alguna presión como para direccionar la adjudicación de las Empresas Eléctricas a la empresa HORSa, o intuyó, no directa, sino indirectamente?

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— No, al contrario, yo creo que HORSa, como vuelvo a repetir, por el monto que pagó, fue ganador indiscutible, pero yo en ningún momento he tenido presión de ninguno de los postores, como miembro de la COPRI.

Cuando usted pregunta si ha habido algún tipo de favoritismo al Grupo Gloria, ya saliendo un poco del tema, ¿no sé a qué se refiere?

El señor PRESIDENTE.— Quise establecer una relación entre esas aseveraciones del señor Víctor Rodríguez Rodríguez, de que como contribuyó con la campaña de la reelección, si de repente hubo de la más alta instancia, alguna presión parte ¿no?, para poder favorecer a esta empresa en la adjudicación de las Empresas Eléctricas, a pesar que hubo el postor que “más pago”, porque la realidad es otra, casi no pagó nada, en realidad no pagó.

Esa era la intención de la pregunta.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— No, yo en ningún momento he recibido ninguna presión de nadie para esta o ninguna privatización.

El señor PRESIDENTE.— Gracias.

El señor .— Y qué opinión le merece el hecho de que se haya vendido una empresa y se le haya aprobado, cuatro empresas valorizadas en aproximadamente 280 millones de dólares por Inter Invest que fue el ente consultor por la CPRI, hizo la valorización de las empresas.

Adjudicándola sólo con el pago del 3% que representaba 14,5 millones de dólares, además se constituyó un fideicomiso mediante el cual estas acciones que eran poder del Estado, votaban con el Grupo HORSa, es decir, se les adjudicó el control total de la empresa luego en el proceso de post privatización ni siquiera se le dejó a Electro Perú seguir con el proceso de post privatización y entrar a auditar la empresa, además de los contratos de asesoría estratégica por los cuales el Grupo HORSa recibió 16 millones de dólares.

Ese es un proceso de privatización que a todas luces ha sido absolutamente favorables para estos señores que al final han terminado devolviendo la empresa hace menos de un año, en el mes de diciembre, y condicionando a que el futuro proceso de privatización se dé en los próximos 12 meses. Dándoles unas

acciones que ni siquiera ellos han terminado de pagar.

¿Cuál es su opinión en un proceso de privatización que se dio en el régimen del cual usted fue parte?

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Yo creo que el proceso de privatización como tal, es impecable, si HORSa hubiera cumplido, hubiera sido una excelente privatización, lo que pasa es que no cumplió.

O sea, el problema surge por el incumplimiento de HORSa, y mi sentimiento es que ellos hicieron un mal cálculo de su propuesta y al final no le resultaba la rentabilidad, pero la privatización como tal, yo no creo que haya sido mala.

Porque si HORSa hubiera pagado sus intereses, hubiera pagado todas sus cuotas, y hubiera pagado el 30% del fideicomiso que menciona, hubiera sido una excelente privatización.

El problema es el incumplimiento y creo que aparentemente la forma cómo se ha terminado el proceso, ¿por qué no se ha aplicado estrictamente el contrato como está?

El señor .— Ingeniero Hokama, pero justamente este mecanismo de venta que se aprobó en la COPRI, lo que estipulaba era claramente que la privatización no era estática, no es un proceso mediante el cual se paga y termina, sino es un proceso que tenía una serie de compromisos y eslabonamientos a futuro, cuyos compromisos a la vez tenía que ser supervisados por un ente que era Electro Perú que estaba adscrito a su ministerio, que dependía del Ministerio de Energía y Minas.

Entonces, no me queda claro cuál es la valoración de un proceso de privatización como si hubiera sido un éxito, en un carácter estático, si lo que tenía que, es una serie de componentes a futuro.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Fíjese, Electro Perú recibe el encargo de la COPRI, yo creo que es a partir del segundo semestre del 99 o el 2000, aparece FONAFE y FONAFE es el que toma el control de todos esta ah, o sea, tendríamos que remontarnos desde cuándo nace FONAFE. Y tal como sucede ahora, FONAFE es el que dispone de todas las empresas.

Ahora, volviendo a la pregunta que usted me hace que por qué digo que fue una buena privatización. Los resultados están allí, de acuerdo con el programa. Claro, un proceso no es estático, lo que es estático es el hecho de la transferencia, o de la adjudicación de la buena pro.

Ellos pagan las dos cuotas, sino me equivoco, las dos cuotas, los dos intereses hasta cumplir los dos años; y después deciden no ejercer la opción de compra del 30%, y habría que explicarse las razones del por qué.

Yo vuelvo a repetir, y por qué no se aplicó el contrato, hay un contrato firmado, ¿por qué no se ha ejecutado el contrato?

El señor .— ¿Cuando usted menciona, no se ha ejecutado el contrato, exactamente a qué se está refiriendo?

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Bueno, si ellos, aparentemente ellos desistieron de comprar y después han devuelto las acciones al Estado. Eso no estaba contemplado en el contrato.

El señor .— Qué es lo que está estipulado en el contrato en el caso de que HORSa no ejecutara su opción de compra que tenía.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— En esa parte el Estado regresaba, pero no estaba contemplado en el contrato que ellos devuelvan las acciones. Me refiero a los primeros 30%.

Y como ahora lo devuelven el Estado va a salir a vender el 100% y creo que se le condonan todas las obligaciones, se le devuelve la garantía y todas estas cosas.

No sé si es así, porque ya esto yo lo he visto de afuera.

El señor .— Sí, ingeniero, disculpe, nos parece muy simple cuando una empresa se acerca a comprar con unas condiciones de pago a plazos bastantes ventajosas en lo que se refiere a los términos, tiene una cláusula que le permite un retiro anticipado de flujos económicos por dos años, y en esos dos años tiene que decidir si continúa en el proceso, comprando el otro 30%, o no continúa.

Entonces, si esta empresa ganadora hacía una evaluación de lo que le permitía hacer el contrato, pues parece razonable decir, qué pasa si yo me voy de acá.

¿Existía alguna penalidad, la COPRI no evaluó esa posibilidad?

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— El tema este de asesoría estratégica se llama ¿no?, el cobro de la asesoría estratégica, comienza a discutirse y a cuestionarse, creo que a fines del año 99, allí creo que inclusive ha concurrido un arbitraje, y creo que el arbitraje no sé si se terminó o no terminó.

Pero por qué no se terminó el arbitraje y de acuerdo con eso se le cobraba, pues, a HORSa, la devolución. Si los estatutos o el contrato especificaba que para cobrar más allá de un millón de dólares necesitaban el acuerdo de HORSa y no hay el acuerdo de HORSa, acaso el Estado no tenía todo el derecho de pedir la devolución de eso.

El señor .— Lo que sucede, como le leí hace un rato, los objetivos de esa cláusula era justamente que el ganador retire flujos económicos. Si eso lo conocía HORSa, pues haciendo su evaluación podía, lógicamente, pensar que terminados los dos años yo no ejerzo y me retiro.

Digamos que estaba planteado de esa forma.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— De acuerdo, pero aquí ha habido, quizás, falta de fiscalización por dos razones, una primero, que cobró más allá de un millón.

Segundo, que no contrató a la gente para ayudarlo en asesoría estratégica ¿y eso acaso es un problema de la privatización? Es un problema del control del proceso.

El señor PRESIDENTE.— Ingeniero, vamos a aprovechar para hacerle algunas preguntas también por el proceso de privatización de Electrolima.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Okay.

El señor PRESIDENTE.— En su calidad de presidente de la COPRI y ministro de Energía y Minas, en el proceso de determinación del precio base de las empresas Edelsur y Edelnor, ¿ustedes analizaron las posibles consecuencias de un proceso de revaluación de activos?, ¿qué hubiera ocurrido si antes de proceder a la venta de estas empresas, se hubieran revaluado sus activos (12) y sincerados los precios?

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Podría repetir.

El señor PRESIDENTE.— En el proceso de determinación del precio base de las empresas Edelsur y Edelnor, ¿ustedes analizaron las posibles consecuencias de un proceso de revaluación de activos?, ¿qué hubiera ocurrido si antes de proceder a la venta de estas empresas, se hubiera revaluado sus activos y sincerados sus precios?

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— ¿Cuál es el procedimiento para determinar el precio de una empresa? El sistema empleado, yo creo que en la generalidad de los casos, era de la valorización de una empresa en marcha. O sea, en función a los flujos esperados de esa empresa, traído a una tasa de descuento que incluía el riesgo país.

O sea, la forma de determinar el precio es: esta empresa qué potencial tiene de generar ingresos, netos por supuesto, o gasto menos ingresos, traídos a una tasa de descuento que en el caso de la privatización incluía el riesgo país; en el caso de otra persona dirá, pues, cuánto quiero yo ganar de rentabilidad. Hace la tasa de descuentos y ese es el valor dispuesto a pagar por ella.

O sea, el valor, el precio base se determinaba con ese sistema, o sea, no es el valor en función a cuánto

fierro tiene, a cuánta caja tiene, o sea, hacer una valorización y ver cuánto vale cada uno.

Es decir, cuando alguien va a comprar una empresa, lo compra en función de los recursos que ella va a generar y paga en función de eso.

O sea, yo creo que si la empresa hubiera sido reevaluada, claro, dejando de lado el aspecto tributario en donde sí tiene incidencia una revaluación. El valor de los activos no va a variar el flujo del efectivo.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— En realidad la pregunta tiene una serie de implicancias que son las tributarias, nosotros hemos tenido acá presentes tanto a los directivos y gerentes de la empresa Edelnor como a la empresa Luz del Sur, ellos manifestaron que en la valorización que ellos hicieron de la empresa para ofrecer encima del precio base, ellos tomaron en cuenta que iban a poder reevaluar sus activos.

En realidad en la práctica lo hicieron, reevaluaron sus activos por más del 300% y los depreciaron 2 veces en la práctica.

Entonces, la pregunta está orientada a saber evidentemente es distinto comprar una empresa que va a pagar impuestos a otra que no va a pagar impuestos; entonces, la pregunta está orientada a ver si como los señores de Edelnor y Luz del Sur tomaron en cuenta para ofrecer ese monto que iban a dejar de pagar de impuestos, sobre el precio base, ustedes también tomaron esas precauciones y consideraron esa posibilidad antes de determinar el precio base.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Voy a hacer memoria.

El tema de la reevaluación, en primer lugar, uno no sabe cuánto pueden reevaluarlo, o sea, pretender decir que sabíamos a cuánto lo iban a reevaluar, es un tema que difícilmente lo pudimos haber previsto en su momento.

El otro aspecto es que el control del monto de la reevaluación es un tema que compete, creo, a la CONASEV, o sea que es un tema que tienen que ver ellos sobre cuánto es el monto de la reevaluación. No es un tema ya propio del proceso de la privatización, sino es un proceso que compete más bien a los entes que regulan la parte económica, tributaria, de la CONASEV ¿no?

O sea, no es un tema que compete directamente ya al proceso ni al Ministerio de Energía y Minas.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— En ese sentido, el tema es sincerar los precios antes de proceder a la venta en el año 1994, el tema de ver realmente cuánto valía esa empresa y cuáles son los activos que tenía esa empresa, yo sé que se determina el precio base mediante los flujos proyectados, traídos una tasa se descuenta que, más el riesgo ¿no es así?

Pero quería ver si ustedes tuvieron esa perspectiva de ver, de tratar de sincerar los precios y ver cuántos valían esas empresas para la determinación del precio base, porque nosotros hemos tenido la versión de los compradores.

Y la versión de los compradores es que ellos en efecto sí tuvieron en consideración estos elementos, y tanto es así que incluso se han ido a un arbitraje con las instituciones del Estado, que le han ganado al Estado, que han dejado de pagar 256 millones de soles entre el 94 y el 98 sólo en impuestos.

Entonces, evidentemente son distintas las condiciones, como le mencionaba hace un momento, una empresa que paga impuestos, a otra que es vendida en esas condiciones.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— No puede precisarle, en todo caso habría que consultar con los miembros de la CPRI y el Banco de Inversión que preparó el presupuesto base. Yo en estos momentos no puedo precisar ese punto.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— Ingeniero, al momento de la privatización de Electrolima, existía una serie de activos y obras financiadas por los propios usuarios con los fondos del FONAVI.

¿Estos activos fueron incluidos al momento de la transacción?, ¿se acuerda usted?

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Puedo equivocarme ah, pero me parece que sí.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— Es decir, las contribuciones reembolsables ¿no es cierto? que estipulaba la Ley de Concesiones Eléctricas que se da a fines del año 92, que eran aportes de los usuarios para la ampliación de distribución eléctrica...

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Lo que se llamaba el previo FONAVI ¿el 163 creo que era?

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— Sí, tiene que ver con eso.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— No sé, pero a mí me parece que todos esos estaban considerados, me parece.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— Vale decir, en los balances de entregas de las empresas de distribución de eléctricas, Edelsur y Edelnor escindidas de Electrolima, se incluyeron estas contingencias, que tenían que ser reembolsadas a los usuarios a futuro, con los proyectos, etcétera.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Yo puedo equivocarme al decir, mi memoria no da para precisar eso, pero yo me inclinaría a pensar que sí estuvieron incluidos, así como estuvieron incluidos los del FONAVI ¿no?

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— Claro, porque ese también es otro tema en la medida que hay una especie de vacío legal ahí, acerca de si estos activos, si estas contribuciones reembolsables, si estos proyectos de electrificación que habían sido construidos con fondos del FONAVI, luego tenían que reembolsados por las empresas concesionarias, las empresas de distribución eléctrica, ¿no es cierto?, de acuerdo a cómo se estableciera.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Sí.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— Después en el año 2000 ha surgido un problema con respecto a esto, entonces queremos saber si concretamente estas obras ustedes, las valoraciones y el proceso de privatización, si en algún momento siquiera mencionaron, es decir, si existía la idea concreta de que existían estos proyectos que deberían ser reembolsados por el ente concesionario.

¿Quería tener clara la idea que si ese concepto, el de contribuciones reembolsables, fue previsto?

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Bueno, el término de contribuciones reembolsables siempre ha estado en la mente de todos nosotros, que estaba incluido o no, yo ahí sí podría no tener la seguridad, pero yo sí me inclinaría a decir que sí estaban incluidas.

¿No sé si le satisface la respuesta?

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— Los balances de entrega a las empresas concesionarias, había una cuenta en el rubro contingencias, que decía: contribuciones reembolsables ascienden a tanto ¿correcto?

A eso más o menos me refería.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Pero no me hagas acordar toda la línea del balance.

Pero yo sí creo que todos estos temas se trataron en su oportunidad y creo que estaban incluidos, si puntualmente aparecía como un punto en el balance, no sé ¿no?

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— ¿Pero no se acuerda si estas fueron previamente valorizadas?

O sea, que todas estas inversiones que se hicieron con los recursos de FONAVI y que estaban las

empresas que compraban, obligadas a devolver a los usuarios.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— La cuestión de FONAVI yo creo que había cifras claras, y eso en el FONAVI se puede ver, cuánto prestaba y a qué empresa iba.

Yo creo que ahí la cuenta, lo que pasa es que FONAVI prestaba a los usuarios y los usuarios iban a la empresa y no sé si firmaban algún documento o no.

Ellos hacían la construcción y después iban, en ese época Electrolima y decían, aquí está mi obra y Electrolima se lo recibía. Y de acuerdo con la Ley de Concesión del año 92, porque es recién a partir de ese año en que se le reconoce la devolución, cuando la inversión no hace el usuario. Los montos deberían de estar registrados en FONAVI.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— Ingeniero, ¿y no hubo una normatividad, o alguna directiva que dio la COPRI de qué manera iban a devolver estas inversiones, las empresas que compraban?

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Bueno, en la Ley de Concesiones está, creo que son tres formas: una a través de acciones, en efectivo y en electricidad, o en bonos, no recuerdo, pero creo que son tres alternativas.

Bonos, es, no es acciones ¿no?, bonos en efectivo o en energía y la empresa tenía la potestad de elegir la forma de devolución.

El señor .— De acuerdo al conocimiento y la experiencia que usted tiene, ¿qué opinión tiene sobre la transacción que hubo entre las empresas eléctricas y el Ministerio de Economía y Finanzas para establecer los montos de devolución, sin tomar en cuenta al final, la inversión real de las obras?

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Fíjense, no tengo yo los antecedentes y para mí sería muy difícil juzgar.

Eso siempre fue un clavo en el zapato para ambos, es decir, era un tema que tenía que resolverse, pero la forma como se ha resuelto no conozco

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— La normatividad vigente en que se instaló para llevar adelante la privatización en el sector eléctrico durante su gestión como Ministro de Energía, tenía como objetivo de separar las actividades de generación, transmisión y distribución, promoviendo la libre competencia, tal es así que de Electrolima se (ininteligible) cuatro empresas de distribución y una de generación, Edegel, luego son vendidas independientemente ¿correcto?

Sin embargo, después de 10 años vemos que el mercado eléctrico tiene una tendencia claramente monopólica y los CPRI ofrecen paquetes con más de una empresa para atraer inversionistas.

Y otro ejemplo claro CTV, Endesa España, que tiene acciones en Edegel, Atevensa*, empresa de generación, y en distribución Edelnor y EEPsA, Empresa Eléctrica de Piura.

¿Usted no cree que de alguna manera el propósito primigenio de la privatización no se ha cumplido?, ¿y qué tipo de falencia en término de normatividad o ajustes legales hubieron para que no se pudiera concretar este objetivo?

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Cuando nace la ley el año 92, nace, creo, con prohibiciones concretas de la integración vertical.

O sea, la ley original dice que no se puede, una misma empresa no puede estar en ninguna de las tres partes de la cadena del negocio, en generación, transmisión y distribución.

Y creo que es en el año 96 ó 97 donde sale una ley de monopolio, antioligopolio. Oligopolio ¿no?, que crea ya los porcentajes de 5% de integración horizontal, 15% vertical.

Pero con anterioridad a ello, la ley, yo creo que prácticamente prohibía la integración vertical, es esta ley y no solamente esta ley fija estos topes de 5% y 15%, sino que deja la puerta abierta para que bajo opinión de INDECOPI esto pueda ir más allá **(13)**

Y tanto es así que basándose en esta ley, en esta facultad que se le da a INDECOPI, se permite que Endesa a través de una compra de unas empresas en Chile, se haga propietario acá de otras empresas que pertenecían a otros grupos empresariales.

En cuanto a si es bueno o no, ya es un juicio de cada uno ¿no?

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— ¿Ingeniero, y cual es el suyo, si nos permite?

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Bueno, yo tengo mi opinión personal, pero quisiera reservármela. Indudablemente que este es un tema muy discutible que cada uno tiene su propia opinión, pero indudablemente que hay gente que apoya a una integración como la que está ahora, inclusive, apoyándola para que sea mucho más integrada, y hay otros que creen que esto es un peligro ¿no?

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— No tengo más preguntas de mi parte.

El señor PRESIDENTE.— Bueno, ingeniero, pedirle nuevamente disculpas por haberlo tenido tanto tiempo.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— No, no se preocupe, yo entiendo.

El señor PRESIDENTE.— Le agradecemos su presencia a esta comisión. Muchas gracias.

El señor HOKAMA TOKASHIKI.— Gracias.

El señor PRESIDENTE.— No le pedí el currículum porque la vez pasada usted estuvo acá, creo que se le dijo la misma solicitud, pero si usted quiere dejarla no hay ningún inconveniente

El señor .— Sí, nos gustaría contar con él.

—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.