



Congreso de la República

**COMISION INVESTIGADORA SOBRE
LOS DELITOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS
COMETIDOS ENTRE 1990-2001.**

**INFORME ESPECIAL DE INVESTIGACIÓN
JUNIO - 2002**

**EL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN DE LA
EMPRESA NACIONAL DE GAS - SOLGAS**

INTEGRANTES:

Javier Diez Canseco Cisneros (UPD)	Presidente
Walter Alejos Calderón (PP)	Vicepresidente
Máximo Mena Melgarejo (PP)	Miembro
Juan Valdivia Romero (APRA)	Miembro
Kuennen Francesa Marabotto (UN)	Miembro

EL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN DE LA CÍA PERUANA DE GAS S. A. SOLGAS

ÍNDICE

1.- IMPORTANCIA DE SOLGAS Y LAS IMPLICANCIAS DE SU PRIVATIZACIÓN	03
1.1.- SOLGAS COMO EMPRESA PÚBLICA	05
1.2.- DEPENDENCIA DE LA IMPORTACIÓN DE GLP	05
1.3.- MERCADO ASEGURADO	06
1.4.- VALOR DE EMPRESA EN MARCHA	08
2.- POSICIÓN DE SOLGAS EN LA ECONOMÍA PERUANA	12
2.1.- PRODUCCIÓN Y PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO	13
3.- SITUACIÓN DE LOS ACTIVOS	15
4.- SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA PREVIO AL PROCESO.....	17
4.1.- RESTRUCTURACIÓN Y RACIONALIZACIÓN DE SOLGÁS	18
5.- EL PROCESO DE VENTA	20
5.1.- PLAN DE PROMOCIÓN	24
5.2.- SUBASTA BURSÁTIL.....	26
6.- CONCLUSIONES.....	32
ANEXOS:.....	36

1.- IMPORTANCIA DE SOLGAS Y LAS IMPLICANCIAS DE SU PRIVATIZACIÓN.

El análisis de la privatización de la Compañía Peruana de Gas S.A. “SOLGAS”, parte por señalar la importancia de esta empresa en la economía peruana, antes de su privatización. Es importante visualizar el carácter estratégico de dicha empresa estatal en el mercado de combustibles, como parte o filial de PetroPerú y su relevancia para la economía peruana, tanto en la generación de recursos para el Estado, como en su papel de regulador “natural” en la comercialización de Gas Licuado de Petróleo (GLP), que tiende a convertirse en el combustible de mayor consumo a nivel doméstico desplazando al kerosene.

Así mismo, en el marco de las investigaciones del proceso de privatización de las empresas públicas resulta especialmente importante estimar el verdadero valor de la empresa envasadora y comercializadora de GLP (SOLGAS), tanto por sus activos como por su participación en el mercado interno, considerando que antes de su privatización, es decir antes de 1992, tenía una participación promedio entre 40% y 45% en el mercado de abastecimiento de GLP, ahora dicha participación con los nuevos dueños (Repsol–YPF) está concentrando más del 50% del mercado.

Es importante recordar que durante los años precedentes al gobierno de Alberto Fujimori había existido una política de subsidios y manejo político de los precios de este derivado del petróleo en el marco de un modelo heterodoxo de control de los precios públicos. De esta manera se había distorsionado completamente los precios del GLP para favorecer a los consumidores finales (empresas y familias).

Sin embargo, esta política llegó a su fin con el sinceramiento de precios producto del Shock aplicado en agosto del año 90. Así, en los años previos a la privatización (1991-1992) los precios del GLP representaban de una manera adecuada lo que el mercado reflejaba.

Actualmente, con la privatización de Solgás se observa altos márgenes de comercialización en esta actividad, con precios elevados, tanto por la política del Estado, que tiene una positiva fuente de recaudación fiscal en este producto, y por otro lado, particularmente los altos márgenes de comercialización de las empresas envasadoras, en especial de los operadores privados, tales como la empresa transnacional REPSOL-YPF que controla SOLGAS, y otras empresas tales como Lima Gas, Zeta Gas, Maple Gas etc.

Si observamos el gráfico: “Evolución Trimestral del Precio del Gas Licuado de Petróleo, 1992 – 2001” (anexo 2) los precios se han incrementado de S/. 6.30 el balón de gas de 24 libras a S/. 30.0 nuevos soles, es decir un incremento de más de 376 por ciento; con el agravante para el consumidor, que ahora adquiere un balón de 10 kg, el cual resulta menor en cuanto a capacidad en relación de los balones de 24 libras, con los que se comercializaba el gas licuado de petróleo antes de la privatización.

Después de la privatización de Solgás los nuevos propietarios asumieron una nueva modalidad en la comercialización del GLP en el mercado doméstico, en primer lugar los balones con los que comercializaba pasaban a ser de su propiedad, y en segundo lugar la capacidad de estos balones se reducía en 800 gramos. De esta manera, muchos usuarios se sintieron expropiados, pues por políticas de marketing y marca, resultaba conveniente identificar los balones para resolver en parte el viejo problema de los balones deteriorados por el tiempo. Esto constituye una bomba de tiempo que todavía no se resuelve.

1.1.- SOLGAS COMO EMPRESA PÚBLICA

La gestión de Solgás resultaba eficiente para la obtención de resultados positivos, con alta rentabilidad, demostrando que en el manejo empresarial una empresa estatal no es deficiente por sí misma en relación a su comportamiento en la actividad económica. Ello dependerá de factores institucionales y/ o políticas económicas que se tomen respecto al sector en el que se desempeña la empresa.

SOLGAS, como empresa pública tenía un alto “valor de retorno” en razón de las utilidades generadas y reinvertidas, los impuestos pagados, el empleo generado y las remuneraciones desembolsadas. En tal sentido, resulta de interés para los consumidores y para su matriz PetroPerú, cuantificar el valor de mercado de una empresa en marcha, altamente rentable utilizando los diversos instrumentos que nos proporciona la ciencia económica. Ello en razón de ser la continuadora de la cadena de producción refinera del combustible GLP, por su actividad de envasadora, comercializadora, así como en la venta a granel de gas licuado de petróleo y otros gases especiales de gran consumo en el mercado local, a nivel del usuario final e industrial.

1.2.- DEPENDENCIA DE LA IMPORTACIÓN DE GLP

La importación de Gas Licuado de Petróleo (GLP), medida en Miles de Barriles, entre 1985 al 2000, se ha incrementado significativamente. En 1992 nuestro país importaba 785,000 barriles de Gas licuado de Petróleo, en el año 2000 llegó a importar 1'981,300. El Perú cada vez más se consolida como un importador neto de combustibles, y en dicho contexto la importación de GLP adquiere una importancia creciente, pues el consumo de este derivado de petróleo es de gran necesidad en el mercado local, sobre todo en el consumo de la población, a pesar del surgimiento de nuevos operadores y de un incremento de la producción doméstica que no satisface el mercado interno.

El consumo de divisas para adquirir GLP limita aún más la severa crisis por la que atraviesa la economía peruana. Lo cierto y evidente es que los objetivos de la privatización en el sector hidrocarburos han sido un fracaso, si se trata del incremento de la producción y reservas de petróleo, con precios de los combustibles atractivos y competitivos para favorecer a los consumidores. En particular en el mercado de combustibles, la lógica del traslado de capitales públicos a manos de particulares debería haber logrado una mayor competitividad en el mercado del GLP, por ejemplo, con abastecimiento seguro y precios racionales de un mercado de “libre competencia”.

1.3.-- MERCADO ASEGURADO

El número de empresas envasadoras se han incrementado hasta la fecha, sin embargo los precios siguen de subida. Es decir, a una mayor cantidad ofertada deberían caer los precios, más todo ello no ha ocurrido, por el contrario lo que distingue el mercado del GLP es la concentración de capitales y de mercado.

El carácter oligopólico distingue el mercado de GLP empujando a una mayor competencia de naturaleza oligopólica, con precios fijados por la oferta a través de argumentos cuestionables como el llamado “precio de paridad de importación”, que resulta de la aplicación del “costo de oportunidad”, comparando ¿Cuánto costaría traer de los Estados Unidos de Norteamérica un barril de GLP con todos los costos que ello pueda implicar e introducirlo en nuestro país. Es decir, la formación de los precios desde la planta de refinación, precios ex planta, trae consigo una estructura de costos poco transparente, además se debe incluir el impuesto selectivo al consumo sobre los combustibles y los altos márgenes de distribución, tanto a nivel de comercialización mayorista y minorista.

Se debe tener presente que la integración vertical de la producción refinera de combustibles y la comercialización de las mismas es una característica esencial

en las actividades de hidrocarburos. De esta manera quienes adquirieron SOLGAS, adquirieron un mercado asegurado, con perspectiva para ampliar su participación de mercado tal como viene ocurriendo con las inversiones de la “Refinería La Pampilla” bajo responsabilidad operativa del consorcio Repsol – YPF, que produce y comercializa el gas licuado de petróleo y otros importantes derivados de petróleo.

El objetivo de esta parte introductoria es dar a conocer que la Compañía Peruana de Gas S.A. (Solgás) cumplía un papel importante antes de su privatización en la economía peruana y en el mercado de combustibles en particular, y después de ser vendida las repercusiones en el país han sido obvias, a parte del comportamiento de los precios del GLP, está la rentabilidad de la empresa que antes aportaba al Estado y hoy se capitaliza en manos privadas.

Esta pequeña introducción nos debe llamar a la reflexión sobre cómo es que se percibía a la empresa Solgás durante el proceso de su privatización, y que a pesar de la agresiva publicidad que se mostró en aquella época, con la venta en rueda de Bolsa, es claro que el precio pagado no correspondió al valor de la empresa en el mercado, no sólo por el valor de sus activos, el cual se detallará y analizará más adelante, sino principalmente por su papel en el mercado de combustibles y por que se constituía en una empresa CLAVE dentro de la cadena de producción y comercialización del GLP. Esto último es lo más importante, puesto que el valor de una empresa basado en su rentabilidad, considera no sólo los activos fijos, y su nivel de ventas, también debe incluirse los activos intangibles, en particular a la marca reconocida en el público, más el carácter estratégico que significaba en la cadena de comercialización del GLP.

1.4.- VALOR DE EMPRESA EN MARCHA

Quienes evaluaron a la empresa Solgás manejaron criterios extremadamente subjetivos en la proyección de los flujos de caja y las utilidades. Considerando tasas de rentabilidad en diversas ramas de la economía se uniformizó el comportamiento de las actividades, esta metodología debería haber considerado el comportamiento imperfecto de nuestros mercados, más eso no ocurrió. La Corporación Financiera de Desarrollo, COFIDE, fue la encargada de evaluar la situación económica de la empresa, ajustando los valores de los Estados Financieros de la empresa y calculando el valor de “Empresa en Marcha”. Los valuadores minimizaron el carácter estratégico de la empresa en la producción y comercialización del GLP, porque en los criterios usados para proyectar indicadores y factores de actualización se debió incluir índices de concentración, atributos de mercado, regresión de series para el análisis de activos, precios, ingresos proyectados, costos, concentración de activos, cuotas de mercado, entre otros.

La valorización mediante la metodología de “Empresa en Marcha”, además de considerar como base el valor patrimonial y una serie constante de los últimos resultados financieros de la empresa como ingresos, utilidades, ratios de rentabilidad, aspectos considerados por COFIDE, debió también incluir índices de participación de mercado, nivel de activos de las empresas competidoras, productividad, incremento de la demanda de un combustible como el GLP cuya oferta tiene que cubrirse con importaciones.

Los atributos como experiencia en el mercado y gestión empresarial, la marca reconocida, que constituye un valioso activo intangible, por ejemplo es el resultado de posición de capitales, que de acuerdo a los informes de la COPRI, reconocían dichas ventajas para Solgás como empresa y reiteraban la saludable situación económica y financiera en que se encontraba.

Los tasadores y evaluadores financieros de la empresa Solgás en su momento no mostraron indicadores como el GIR (Generación Interna de Recursos), ni el análisis de la rentabilidad por acción, ni la valorización de los activos intangibles, sobretodo la valorización de la posición de mercado, bajo los criterios de mercados concentrados. El número de oferentes no hace la libre competencia, allí tenemos la experiencia del mercado eléctrico, o en todo caso tenemos que el número de empresas y comercializadoras de GLP se ha incrementado desde la privatización de Solgás, que “competía” con 28 empresas pero sólo 4 empresas concentraban la participación de mercado en un 70%, el resto cubría la diferencia. Hoy el número es mayor, 95 plantas envasadoras de un promedio de 70 empresas, de acuerdo a la propia información de la Dirección de Hidrocarburos del Ministerio de Energía y Minas.

La investigación del proceso de privatización de Solgás es importante también porque los implicados en dicho proceso hoy muestran resultados poco alentadores o negativos en sus gestiones como agentes empresariales, como es el caso de ARGOS Corredores de Bolsa, que fue la intermediaria de las empresas chilenas en la compra de Solgás y accionista minoritario de la empresa. En el año 1998 fue intervenida por CONASEV por las irregulares operaciones de reporte que realizaba, y el Banco Latino, accionista principal de ARGOS, se encuentra en investigación por el Congreso de la República con graves denuncias por delitos económicos financieros.

Debe preocuparnos también la valorización de los activos que se trasladaron como aportes de capital de la empresa PetroPerú a Solgás. Además como es de conocimiento público sólo el edificio de Solgás en la Av. Javier prado se valorizaba en 5 millones de dólares, sumado a las plantas que adquiere de PetroPerú como aporte de capital que se valorizó en promedio en un millón de dólares. ¿Cómo entonces es que se vende la empresa Solgás en sólo 7.3 millones de dólares y que al cabo de 4 años se revende el 60% en más de 39 millones de dólares?

Por otro lado, debe ser aclarado cómo es que se otorgaron las licitaciones para la valorización del patrimonio de Solgás y para la Evaluación Económica y Financiera de Solgás a través de COFIDE.

De acuerdo a la valorización económica de “Empresa en Marcha”, que en el informe de la COPRI, del Libro Blanco de la Privatización de Solgás, Tomo V, señalaban que: “... De acuerdo al estudio realizado, se puede considerar que el valor razonable de Solgás, como empresa en marcha en una transacción de compra venta, fluctuaría entre US\$ 13 millones de dólares y 16 millones de dólares aproximadamente...” (página 47).

Si estas son las “recomendaciones” porqué no se buscaron mecanismos de venta para lograr al menos dicha valorización, y si el precio finalmente pagado fue de 7.3 millones de dólares; ¿Cuáles fueron los criterios del precio base al inicio de la rueda de bolsa? (Ver cuadro: “Valor Razonable de Solgás Como Empresa en Marcha”)

Las opciones de venta estaban en la elección mediante venta en subasta pública o en rueda de bolsa, ¿cuáles eran los fundamentos para elegir una u otra opción?. En el Plan de Promoción de la Inversión Privada en la Compañía Peruana de Gas S.A., en la parte de Diseño General del Plan de Promoción, el comité de Privatización sostenía que la estrategia a elegir será aquella que despierte el interés de los potenciales inversionistas (Ver cuadro de Postores- Anexo 3), nacionales y extranjeros, con la adecuada identificación y promoción del proceso de venta.

Lo expuesto hasta aquí trata de sistematizar estas interrogantes que requieren ser aclaradas, investigadas, para deslindar responsabilidades en esta evidente subvaluación de los activos públicos. Es necesario por lo tanto saber las

ventajas o desventajas de una venta en rueda de bolsa, donde muchas veces no se sabe quien es el comprador. Es cierto que existe una relación directamente proporcional entre el riesgo de una inversión y su rentabilidad, pero debiera tomarse en cuenta que Solgás garantizaba rentabilidad, no una situación de riesgo. En función de los estados financieros de la empresa se ha intentado realizar una valorización que no dista de las realizadas por Inversiones Cofide S.A.

VALOR RAZONABLE DE SOLGAS COMO EMPRESA EN MARCHA				
VALORES AL31 DE MAYO DE 1992				
	En Nuevos Soles (S/.)		En miles US \$	
	Valores Razonables Contables		Valor razonable Total	
	Histórico	Actualizado	Más tasación	
PATRIMONIO NETO				
Capital Social	5,154,251	9,116,383		
Excedente revaluación	4,260	-		
Reserva legal	231,934	410,224		
Resultados acumulados	3,061	(2,374,683)		
Utilidad del período	1,095,921	314,700		
	-----	-----		
	6,489,427	7,466,624	7,466,624	6,645
Más:				
Ajuste por incorporación del valor adicional de tasación			5,205,209	4,606
			-----	-----
			12,671,923	11,251 (a)
Más:				
Ajuste por incorporación del valor intangible (b – a)				3,182

VALOR RAZONABLE DEL VALOR PRESENTE DEL FLUJO DE CAJA PROYECTADO				14,433 (b)
Más:				
Aporte de capital de activos fijos que realizará PETROPERÚ en 1992				1,273

VALOR RAZONABLE TOTAL DE LA EMPRESA				15,706

FUENTE: COPRI: Libro Blanco de la Privatización de Solgás.

ELABORACIÓN: Comisión Investigadora de Delitos Económicos y Financieros cometidos entre 1990-2001

2 .- POSI CI ÓN DE SOLGÁS EN LA ECONOMÍA PERUANA

La empresa fue constituida en el año 1946, y modificó su razón social en mayo de 1953 por la de COMPAÑÍA PERUANA DE GAS S.A., hasta la venta de la empresa estaba constituida como una Sociedad Anónima de Economía Mixta. Como consecuencia se regía por la Ley General de Sociedades y por la Ley de la Actividad Empresarial del Estado.

Esta es una empresa ubicada en la Gran división de "electricidad gas y agua", según la clasificación interindustrial universal CIU. SOLGAS está identificada en la actividad de Producción y distribución de gas en el CIIU N° 4102.

La línea de producción principal de SOLGAS estaba constituida por las actividades de envase, comercialización, transporte, distribución y venta de gas licuado de petróleo (GLP). A ello, debemos agregar la venta de artefactos electrodomésticos. Estas dos actividades determinan los ingresos fundamentales de la empresa.

Adicionalmente tenía ingresos por concepto de fletes, venta de repuestos, alquiler de inmuebles y por el servicio de toda clase de instalaciones en la producción y comercialización de balones de gas que tienen gran demanda en el mercado interno.

La situación favorable de la empresa era de conocimiento público, por ello el Sr. Luis Hidalgo Viacava, presidente del Comité de privatización de Solgás (Cepri-Solgas) reiteraba, una semana antes de la privatización, que la empresa en las últimas décadas ha registrado cuentas azules y su nivel de rentabilidad es considerable.

Para el año 1986 Solgás se ubicaba en el puesto 101 de las 1,500 empresas líderes de la economía peruana, con un ingreso de US \$ 21'247,892 dólares, y para

el año 1987 se encontraba en el puesto 121, con US \$ 15'726,110 dólares de ingresos totales. En su ramo industrial, se constituía para ambos años en la empresa líder dentro de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme CIIU 4102, es decir en la actividad económica de producción y distribución de gas.

Solgás como empresa filial de PetroPerú mantuvo esta posición de liderazgo hasta el año 1992 en que se privatiza, y posteriormente al proceso sigue siendo la primera en el ramo. Esto expresa la óptima condición de la empresa, que a pesar de sus resultados negativos en el año 1988, se recuperó en los siguientes años. Siendo PetroPerú el accionista principal de la empresa, Solgás representaba una buena fuente de ingresos para el Estado, y demostraba que siguiendo una política racional en la gestión empresarial, sin la intervención política, burocrática y clientelística, no se constituía en un “fardo” ni contribuía a generar déficits fiscales, por el contrario había demostrado eficiencia y rentabilidad.

De acuerdo a la Ley General de Sociedades se establece que si las utilidades netas de una compañía son mayores al 7% de su capital pagado, no menos del 10% de tales utilidades debe ser transferido a una reserva legal, hasta que ésta alcance la quinta parte del capital social. Esta reserva solo puede ser usada para absorber o reducir pérdidas. Es decir, si el Estado hubiera mantenido su participación accionaria en la Cía. Peruana de Gas S.A., con los resultados que se obtienen hasta el año 2000 (Ver cuadro de Ingresos y Utilidades de Solgás, antes y después de la privatización- Anexo 4) tendría elevadas reservas que solidifica a una empresa de gran importancia en la actividad económica.

2.1.- PRODUCCION Y PARTICIPACION EN EL MERCADO

Cía. Peruana de Gas S.A. (SOLGAS) es una empresa envasadora de gas licuado de petróleo (GLP) y como tal distribuye y comercializa el producto en envases de 24 lbs. y ahora en 10 Kg., y también gas a granel. Como actividad

complementaria se dedica a la venta de artefactos y accesorios para instalaciones caseras.

Cuando se inicia la promoción de la empresa para su venta, Solgás, competía en el mercado nacional con alrededor de 28 empresas envasadoras privadas, correspondiéndole el 40% de participación en el mercado nacional. La Compañía Peruana de Gas S.A. SOLGAS es una empresa en constante aumento en cuanto a las actividades de envase, comercialización y distribución de gas licuado de petróleo (GLP). Sin embargo, la multiplicación de un número mayor de envasadoras y comercializadoras, más de 40 para 1993 determina una participación de 39 % en el mercado nacional.

Cabe señalar que el envase y comercialización está altamente concentrado en el sector pues el 70 % de las ventas de gas a nivel nacional es comercializado por cuatro empresas, éstas son: la Compañía Peruana de Gas S.A. (Solgás), Lima Gas, Llama Gas y Flama Gas. El 30 % restante del consumo nacional es abastecido por otras envasadoras.

El comportamiento y aumento en la producción (envase) queda demostrado en los niveles de ventas alcanzados durante el período 1990/1992, Y EL PRIMER TRIMESTRE DE 1993 (Ver cuadro: SOLGAS: Ventas de Gas y Participación en el Mercado de Gas- Anexo 5).

Lo que nos muestra el cuadro es la importancia de Solgás en el mercado de envase y comercialización de GLP, la alta cuota de participación en la venta de gas expresa la perspectiva de la empresa en los siguientes años, al tener un mercado asegurado, y porque la relación entre la oferta y el consumo de este derivado de petróleo nos muestra hasta monopolios regionales, relaciones fijadas entre oferta y demanda. Por ejemplo, la Refinería de Talara abastece a la Asociación de Empresas Envasadora de Gas del Perú (ASEEG), y los otros demandantes

consumen de su propia producción o de los volúmenes de importación del gas licuado de petróleo, tal como se expone en el cuadro: (“Mercado Interno: Oferta y Consumo de GLP- Anexo 6).

Esta situación llama la atención sobre la valorización de la empresa Solgás, la concentración del mercado es un indicador relevante al momento de cuantificar o proyectar el valor real de esta empresa.

3.- SITUACIÓN DE LOS ACTIVOS.

Cuando el Cepri – Solgás asume sus funciones, el 18 de febrero de 1992 mediante R.S. N° 076-92-PCM de fecha 15 de febrero de 1992, la Cía. Peruana de Gas S.A. había culminado un programa de adquisición de activos para permitir un mejoramiento en su participación en el mercado.

En cuanto a activos, la empresa contaba con plantas propias operativas en Chiclayo, Trujillo, Arequipa y Tacna, teniendo en calidad de alquiler la planta del Callao y la de Talara, ambas de propiedad de Petroperú. Por otro lado, Solgás y Petroperú habían concretado una operación de permuta de un terreno propiedad de Solgás en el Callao, por un terreno propiedad de Petroperú en la zona de la Pampilla, colindante con la Refinería, más un local en el distrito de San Luis en el cual venía operando la zona N° 1 de Solgás.

Esta permuta tuvo como propósito asignar a Solgás la disponibilidad de un terreno (50,000 m²) en el que, a mediano plazo, pudiera ponerse en marcha, un programa de inversiones para la ampliación de la capacidad de envasado de gas. Solgás de esta manera cubría en gran parte con sus 7 plantas de envasado las principales ciudades de la costa peruana. Todas sus plantas estaban en buen estado de conservación y operatividad al momento de ser privatizada, debido al buen mantenimiento y alta eficiencia mostrada por sus trabajadores.

La dimensión de los terrenos y las áreas construidas de propiedad de SOLGAS queda expuesta en el siguiente cuadro:

TERRENOS Y CONSTRUCCION			
	AREA M2	FECHA DE ADQUISICIÓN	AREA CONSTRUIDA M2
Piura	5,000	08/75	230
Chiclayo	3,093	04/86	140
Trujillo	2,000	02/84	200
Arequipa	6,958	11/82	150
San Borja	1,647	02/77	12,093
Sullana	4,800	08/90	50
Chimbote	366	09/89	30
Pisco	100,000	01/92	0
Tacna	3,215	10/91	8
Lotes de la Pampilla	35,700	12/91	
	14,300	12/91	
	17,470	12/91	
San Luis	3,864	12/91	95 450 85
Alfonso Ugarte	95	10/81	
Callao (**)	13,000		
Talara (**)	6,400		

(**) Activos de Petro Perú que fueron incorporados al patrimonio de SOLGAS días previos a su transferencia al capital privado. Debe señalarse que sólo el edificio de San Borja estaba valorizado en más de 5 millones de dólares, información del Ing. José Palomino Roedel ex-presidente de La Corporación Nacional de Desarrollo (Conade).

Además cada una de las plantas, disponía de sistemas de llenado, bombas para envasado y bombas contra incendio. Cuentan con tanques de

almacenamiento de capacidad variable de hasta 70,000 galones. Así mismo, contaba de una flota de 5 camiones cisternas para el transporte de G.L.P., 10 camiones baranda y 50 camionetas Pick-Up para el reparto de gas envasado. Finalmente disponía de sistemas varios a "prueba de explosión". (Ver cuadro: Solgás: Situación de los Activos a 1991)

4.- SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA: SOLGAS PREVIO AL PROCESO

El nivel de ingresos percibidos en 1990 ubicaba a SOLGAS S.A. entre las 100 empresas más importantes del Perú, en razón de su nivel de ingresos por ventas. Con precisión en el ranking según The Top de Perú Report, por ingresos percibidos estaba ocupando el lugar 84 para el año 1991.

La actividad principal de Solgás, antes de la privatización, era el envasado y comercialización de GLP, pero también vendía artefactos eléctricos en menor participación (Ver cuadro: "Ingresos de la Compañía peruana de Gas, expresado en dólares"- Anexo 7). Lo importante de este cuadro es que nos muestra cómo crecían los ingresos por la venta de gas, antes de ser privatizada, con una participación del 92.3 % dentro de los demás productos que comercializaba la empresa. (Ver cuadro: "Solgás: Porcentaje de Participación Respecto del Valor Total de las Ventas" – Anexo 8)

Estos importantes ingresos por ventas tienden a incrementarse si se considera la reestructuración y el mejoramiento de los precios del gas a partir de agosto de 1990, la curva de precios ha crecido en forma elevada hasta la fecha. En tal sentido, era de esperar una mayor venta pues los precios de comercialización de gas "sujetos al mercado" crecieron más desde inicios de 1992.

Si observamos los cuadros sobre ingresos por ventas netas y el cuadro de “Venta y Reventa de Solgás” (Anexo 4) las cifras hablan por si solas, en 1991 Solgás generó utilidades de aproximadamente 3 millones de dólares. Esta rentabilidad era la que atraía a los inversionistas de entonces y, evidentemente en el horizonte destacaba un crecimiento constante del mercado de GLP en nuestro país.

Ingresos por Ventas Netas

(En Dólares corrientes)

AÑOS	INGRESOS
1986	21'016,234
1987	15'604,423
1988	8'096,170
1989	8'648,000
1990	24'486,298
1991	45'824,843
1992	48'084,629

(*) Fuente: Memorias de SOLGAS

Nota: 1.- En los Ingresos por Ventas Netas sólo se está considerando los ingresos provenientes de sus actividades más importantes: la venta de gas licuado de petróleo y la venta de artefactos, repuestos. No se incluyen los ingresos por alquiler de local, fletes entre otros.

2.- En la conversión a dólares se ha utilizado el tipo de cambio del dólar paralelo promedio estimado por BCRP.

4.1.- LA REESTRUCTURACION Y RACIONALIZACION DE SOLGAS

A los crecientes niveles de utilidad hay que agregar el proceso de reestructuración y racionalización de la fuerza de trabajo que ha significado una reducción considerable de trabajadores y por tanto un ahorro de planillas por el hecho de "dejar de pagar". Todo ello con la finalidad de valorizar mejor la empresa

en su proceso de privatización. Este es un aspecto importante en la consideración del valor retenido, los montos referidos a sueldos y salarios desembolsados y el nivel de los mismos preservados por la existencia de los sindicatos que fueron sistemáticamente golpeados para ser desactivados al final.

El proceso de Reestructuración y Redimensionamiento de SOLGAS, tenía como objetivo rentabilizar la empresa para hacerla más atractiva en su venta, tuvo como efecto directo la disminución del Número de trabajadores tanto obreros, empleados como funcionarios, vía el programa de incentivos y renunciaciones voluntarias. Podemos presentar un estimado del número de trabajadores tanto obreros, empleados como funcionarios en el siguiente cuadro:

REDUCCION DEL NUMERO DE TRABAJADORES				
	Trabajadores Al 20/07/89	Trabajadores Al 31/03/92	Trabajadores Al 31/03/93	Variación 93/92 (%)
Funcionarios	81	76	66	-13.15
Empleados	176	124	94	-24.19
Obreros	122	140	92	-34.28
TOTAL	379	340	252	-25.88

5.- EL PROCESO DE VENTA

En marzo de 1992 el Presidente del Comité de Privatización (COPRI) y Ministro de Energía y Minas, Ing. Jaime Yoshiyama Tanaka, anunciaba la venta de 14 empresas públicas (entre las que se encontraba SOLGAS), a través de “una operación pública, muy técnica, limpia y transparente” y demandaba al Congreso que el tema de la privatización no sea politizado ni tomado con fines electoreros.

Así, dicho personaje enfatizaba que “La valorización de las empresas debe hacerse pública, para no sólo proteger la transparencia del proceso sino lograr obtener los mejores precios” (El Comercio A-4, 26/03/92)

Según Yoshiyama, de las 170 empresas públicas que existían en ese entonces, sólo se encontraban operativas 80, de las cuales las más importantes sumaban 50, de ellos en el primer paquete se encontraban Solgás, los grifos de PetroPerú, Petrolera Transoceánica, Hierro Perú y Aero Perú que sería vendida a través de una licitación pública con la presencia de un notario.

Cabe resaltar que el proceso de privatización estaba fuertemente condicionado por los organismos financieros internacionales, llámese Fondo Monetario Internacional o Banco Mundial, tal es así que el 17 de julio de 1992 (un mes antes de la privatización de Solgás), Jaime Yoshiyama Tanaka dirige una carta compromiso al Director del Banco Mundial para Latinoamérica y el Caribe, Armoane Chokai, donde se comprometió a privatizar fraccionadamente Petroperú a cambio de un préstamo de ajuste por 300 millones de dólares. Yoshiyama ofrecía como política del gobierno transferir al sector privado todas las operaciones de hidrocarburos... dejando al Estado únicamente como legislador y cobrador de impuestos (ver La República, 2 de octubre de 1994, pg. 4).

Como se observa, el discurso del entonces Presidente de la COPRI resultaba plenamente ideológico, en razón de intereses oscuros de quienes aprovechando el poder de la función pública negociaban a espaldas de los intereses del país. Ello queda en evidencia en razón que de este primer paquete de empresas, hoy en día se encuentran con una serie de denuncias y que a la luz de los resultados económicos, para muchos entendidos y críticos, dichos procesos han presentado serias irregularidades, desde la subvaluación hasta el uso de información privilegiada para los postores por sus relaciones con personajes del gobierno fujimorista.

El presidente de la COPRI (JY) argumentaba que era necesario llevar adelante estos procesos para financiar el déficit fiscal, incluso sostenía que todas las empresas públicas, considerando aquellas cuya situación financiera era difícil, serían factibles de ser vendidas, Yoshiyama sostenía que en su sector (como ministro) el 66% de las empresas estatales ocasionaban las mayores pérdidas al erario nacional.

Paralelamente, el gobierno mediante decretos “creaba las condiciones” de libre mercado en la comercialización de los combustibles, se anulaba la fijación de precios o de tarifas públicas, y se precisaba que los precios en la economía resultan de la oferta y la demanda. Además se indicaba que la Comisión Nacional de Tarifas de Hidrocarburos, creada por el D.L. 655 tiene el propósito de propender la libre competencia en dicho sector. Este sería el marco que “garantizaría” el comportamiento de los precios para el mercado de combustibles, en particular del GLP. Es preciso tener en cuenta que las próximas inversiones privadas en este mercado no tuvieran una estructura de propiedad vertical para así evitar posiciones dominantes y la fijación de precios en “mercados imperfectos–monopólicos”.

Sin embargo, la política de recaudación fiscal elevada en base a los impuestos gravados, a la producción y comercialización de combustibles continuaba y se incrementaba con el gobierno de Fujimori, por lo que un nuevo inversionista que comercializara el GLP tendría que trasladar estos impuestos al precio final. Así el impuesto selectivo al consumo gravado al GLP por galón disminuye el 05 de abril de 1992 de S/. 0.38 nuevos soles a S/. 0.36, pero en el siguiente mes vuelve a subir, y después de la privatización de Solgás sube más de S/. 0.47 en el mes de agosto del mismo año a S/. 0.51 en el mes de setiembre.

El 20 de mayo de 1992 se pone a la venta el perfil de la empresa elaborado por COFIDE, donde se detalla la información de los Estados Financieros, ventas y utilidades de los últimos seis años (1985–1991).

Al 05 de junio de 1992 había el interés de cuatro empresas extranjeras, que de acuerdo al comité de privatización se trataba de dos empresas inversionistas de Chile, una Argentina y otra de Inglaterra, así mismo también estaban interesados 10 nacionales .

El interés de estos inversionistas debe entenderse por las condiciones en que se daba el proceso de privatización en nuestro país, en particular con la venta de Solgás, dado que la rentabilidad de esta empresa era más que evidente, y la forma de venderla vía subasta en rueda de bolsa permitía aprovechar las condiciones adversas que vivía el mercado bursátil de nuestro país. Debemos recordar lo que expresaba el actual Ministro de Economía y Finanzas en relación al comportamiento de la Bolsa de Valores. Así, se afirmaba lo siguiente:

“La pequeña bolsa de Lima ha mostrado un dinamismo inusitado, impulsada por compradores extranjeros incluyendo inversionistas chilenos, que ven gangas. Están dispuestos a tomar el riesgo, porque el precio de las empresas en el Perú es una fracción de lo

que costarían empresas equivalentes en Argentina, Chile o México, sin mencionar los precios en el Extremo Oriente.” (Pedro Pablo Kuczynski, negociador y financista internacional y hoy Ministro de Economía, Debate N° 68 marzo / mayo 1992).

De acuerdo al plan de privatización para la misma fecha Solgás como empresa ya estaba saneada completamente, con una utilidad neta de 2'900,000 nuevos soles a diciembre de 1991 y de 432,000 nuevos soles entre enero y marzo de ese año.

El presidente del comité de privatización de Solgás, Sr. Luis Hidalgo Viacava, consideraba “que la transferencia de esta empresa contribuiría a incrementar su capacidad de cobertura y servicio a nivel nacional en todas sus líneas que actualmente es insuficiente, debido a que su capacidad de almacenamiento cubre el 60% de la demanda” (El Peruano, 05 de junio de 1992 / pg. 02).

Además para esta fecha Luis Hidalgo anunciaba la venta de Solgás para el 15 de julio de 1992, fecha que no llegaría a cumplirse.

En medio de la celeridad del proceso, tal como lo reconocían los propios artífices de la privatización en 1992, Sr. Carlos Montoya Macedo, director ejecutivo de la COPRI y funcionario de planilla del Banco Mundial, sostenía que: “No habrá privilegios para nadie, porque todo aquel que está interesado en adquirir las empresas tendrá que participar en igualdad de condiciones” (El Peruano, 05 de junio de 1992 / pág. 01). Es decir, se partía de supuesto que la subasta en rueda de Bolsa de por sí aseguraba la debida transparencia.

El 15 de junio se pone a disposición de los interesados el prospecto de ventas (ver cuadro de postores).

El martes 18 de agosto de 1992 se anuncia la venta de Solgás mediante subasta, en la Bolsa de Valores de Lima, para el viernes 21 de agosto del mismo año. Mas la decisión de privatizar a como diera lugar no tuvo en cuenta los efectos depresivos en la Bolsa de Valores del atentado terrorista de Tarata (Miraflores) que sacudió a la sociedad peruana el 16 de julio de 1992, y que evidentemente restó valor de mercado a Solgás. A pesar de ello se persistió en la privatización.

En esta fecha el presidente del comité de privatización informaba que cuatro grupos fuertes de inversionistas se perfilaban para competir en la subasta, “dos de ellos son chilenos, un grupo es boliviano y el otro es peruano”.

5.1.- PLAN DE PROMOCIÓN

Para la venta de la empresa se incorporó al patrimonio de la empresa la Planta Envasadora del Callao y de Talara de propiedad de PetroPerú, y que en coordinación de ésta última se contrató los servicios de una empresa tasadora (elegida por concurso) para la valorización de dichos activos. Posterior a la valorización en Junta de Accionistas se procedía a incrementar el capital de Solgás por el aporte de PetroPerú de las referidas plantas.

La valorización de Solgás estaba a cargo de Inversiones COFIDE S.A., a través de dos metodologías: 1) Valor razonable de mercado del Patrimonio Neto a partir de los Estados Financieros reexpresados al 31 de diciembre de 1991. 2) Valor presente del flujo de caja proyectado, considerando diferentes premisas de participación en el mercado y tasas de descuento.

Existían dos opciones para la venta de la participación de PetroPerú en la empresa Solgás, la de subasta pública o subasta bursátil. En coordinación con la COPRI, la CEPRI SOLGAS se decidió por la subasta bursátil de las acciones a través

de la Bolsa de Valores de Lima; la forma de la venta por subasta bursátil se acordó el 02 de marzo de 1992.

La CEPRI SOLGAS mandó confeccionar un video promocional, que mostraba todas las plantas envasadoras de la empresa, información cuantitativa de los mismos e información económica y financiera en forma global de la empresa. También se realizaron viajes al extranjero por parte de dos miembros del CEPRI para promocionar la venta en aquellas compañías que habían expresado un marcado interés como postor en la subasta bursátil.

El 10% de la participación de PetroPerú en la empresa, se reservaba para los trabajadores, de acuerdo al reglamento del Decreto Legislativo 674, ésta representaba 72,725 acciones. Pero los trabajadores en asamblea general, decidieron comprar solamente 33,828 acciones, las mismas que fueron transferidas al precio unitario de S/. 8.12 (cifra acordada y aprobada por la CEPRI).

Según el especialista Jorge Manco Zaconetti, el 4.1% de las acciones adquiridos por los trabajadores de SOLGAS se debía a la falta de una estrategia y la necesidad de satisfacer requerimientos mínimos, situación que obligó a que muchos trabajadores vendiesen a precios subvaluados e irreales sus respectivas acciones. “Lo cual hace evidente que los trabajadores no tienen una estrategia clara sobre cómo actuar frente a la privatización” indicaba el especialista. Los trabajadores asumían que convirtiéndose en accionistas minoritarios se respetarían sus derechos laborales tales como la estabilidad en el empleo y la vigencia en la sindicalización. Mas esta aspiración fue una ilusión, pues muchos fueron despedidos y el sindicato suprimido.

El Capital suscrito y pagado antes de la transferencia al capital privado estaba constituido por S/. 6'693,632.68 representado por 824,339 acciones comunes de un valor nominal de S/. 8.12 cada una, íntegramente suscritas y

totalmente pagadas (Ver cuadros: "SOLGAS. Participación Accionaria 2 Meses Antes de la Venta en Rueda de Bolsa" y "Conformación Accionaria de Solgás al Momento de Disponer su Privatización"- Anexo 9).

5.2.- La Subasta Bursátil

" El 21 de agosto de 1992 se subastó en la BVL el 84.1 % del capital social. Las 693,420 acciones fueron vendidas a S/ 13.48 por acción, alcanzándose un monto total de US \$ 7'331,217. Los trabajadores adquirieron 33,828 acciones por un total de S/ 274, ó US \$ 215,438. En total se ha obtenido US \$ 7.5 millones." (Fuente: Documento COPRI, La Privatización en el Perú)

SOLGAS como otras empresas del conjunto empresarial del Estado, estuvo en el paquete de las empresas por privatizar desde el 11 de Marzo de 1991, fecha que dio inicio al proceso de Privatización que tuvo su fin en Agosto de 1992. El marco legal estuvo basado en la promulgación el D.S. 041-91-EF el cual tenía como objetivo iniciar el proceso de Redimensionamiento y Reestructuración de la Actividad Empresarial del Estado. A ello debiera agregarse el D.L. 674, la Ley de Promoción de la Inversión Privada en las Empresas de La Actividad Empresarial del Estado, promulgado el 27 de Setiembre de 1991 que aceleró el proceso de privatización de las empresas públicas.

En el caso específico de SOLGAS la Resolución Suprema N° 219-92-PCM aprueba el Plan de Promoción de la Inversión Privada con fecha de 15 de Abril de 1992. Así mismo, cumpliendo lo establecido en el Art. 6to. del D.L. 674, la CEPRI SOLGAS se abocó a la realización de un diagnóstico de la situación de la empresa.

En este contexto, cabe preguntarse si ¿El monto obtenido por la venta de Solgás correspondía a su real situación económica y financiera? Debemos recordar que el 26 de agosto de 1992, el diario El Comercio informaba que un grupo de

empresarios chilenos vinculados a “ENAGAS, Lipigas y Codigas” asociados con inversionistas peruanos compraron el paquete mayoritario de acciones de Solgás, además indicaban que el principal atractivo de la empresa para los inversionistas son las utilidades que obtuvo en los últimos años antes de ser privatizada, “algo poco usual en las empresas públicas peruanas”, señalaban los inversionistas.

Como se observa el atractivo y la importancia de Solgás se basa en su rentabilidad, y dicha rentabilidad se expresa en su privilegiada posición de mercado, en su condición de líder en el mercado de envase y comercialización de GLP. De acuerdo al cuadro de “Solgas: Venta y Reventa de una Empresa Rentable”, se tiene que Solgás después de ser vendida, ha obtenido utilidades de 2'150,000 dólares, es decir en tres años y medio los inversionistas han recuperado el total de lo desembolsado por la compra de la empresa comercializadora de gas. Esto demuestra que lo pagado en rueda de bolsa no reflejó lo que el mercado expresaba en aquel momento, las acciones de Solgás eran más que atractivas como lo declaraban los empresarios chilenos que adquirieron la empresa.

En este sentido debemos señalar los pasos que siguió la CEPRI de SOLGAS para llegar a los resultados obtenidos en la venta de la Compañía Peruana de Gas SOLGAS S.A. el 21 de agosto de 1992.

La venta de Solgás tiene como base la valorización de la empresa hecha por Inversiones COFIDE S.A., de esta manera, la CEPRI-SOLGAS el 21 de agosto de 1992 (el día de la subasta bursátil) se reúne a las 9:00 a.m. con el objeto de fijar el precio de apertura, lo cual a las 11:00 horas se fijó en S/. 8.87 por sesión. Con este precio la rueda de bolsa se inicia a las 13:00 horas, después de 38 lances el valor de la acción quedó en S/. 13.48 por sesión, resultando compradores los siguientes Agentes de Bolsa:

AGENTES	N° de ACCIONES	VALOR S/.
Soc. Corredora de Valores Argos S.A.	692,920	9'340,561.60
A-1 Soc. Corredora de Valores S.A.	500	6,740.00
	693,420	9'347,301.60

La venta se negoció a través de la Sociedad Corredora de Valores “ARGOS” de propiedad de José Picasso, dueño del Banco Latino. Argos, compró las acciones de Solgás como intermediario de 7 inversionistas: Jorge Gruenberg Schneider, Víctor Manuel Ortúzar Gonzales, George Day Sprinkmoller, Henry Day Sprinckmoller, Juan Antonio Aguirre Roca, Gasinter S.A. y Transportes Cural S.A. Mientras que A-1 Sociedad Corredora de Valores, compro 500 acciones en representación de Déjalsa.

El pago por el número de acciones adquiridas en la sesión de rueda de bolsa se efectuó en cheques de gerencia, del Banco Continental, Interbanc, Banco Latino, Banco de Crédito, Banco Interamericano de Finanzas y Banco de Financiero.

Se debe mencionar, que el momento elegido era absolutamente desfavorable para una transacción en la Bolsa. Lima estaba continuamente sometida al sabotaje terrorista expresado por los recurrentes cochebombas, asesinatos selectivos y apagones de energía que afectaban la industria y la vida cotidiana. Cabe mencionar que el 23 de julio de 1992, la sede central de Solgás sufre un atentado , por lo que la CEPRI incentiva la promoción con reuniones entre los posibles interesados.

Esta transferencia por medio del mecanismo de subasta en la Bolsa de Valores, significó el traspaso de la propiedad del 84.1% de las acciones controladas por Petro Perú a inversionistas chilenos como peruanos por un valor de 9'347,301 soles. La COPRI por dicha privatización percibió US \$ 7'547 millones.

El respectivo cuadro presenta la nueva estructura del accionariado, aunque la estructura accionaria se visualiza después de varios meses debido a que los inversionistas chilenos actuaban con perfil bajo, porque querían evitar la opinión pública desfavorable que la población peruana tenía frente a las inversiones chilenas en este sector de la economía (según declaraciones de los propios empresarios en diarios Chilenos).

	<u>Cantidad de</u> <u>Acciones</u>	<u>Porcentaje</u>
Consorcio LIPIGAS (Chile)	692,420	84.1%
Accionistas Minoritarios (57)	94,136	14.83%
Trabajadores Accionistas	5,784	1.07%
TOTAL		100.00

(Información de la Revista de la Facultad de Economía de la UNMSM: "Las Gangas de la Privatización en el Sector Hidrocarburos" –Jorge Manco Zaconetti) Mayo, 1994.

La transferencia de las acciones de PetroPerú a los nuevos accionistas se realizó el 26 de agosto de 1992, quienes mediante Junta Extraordinaria de Accionistas designaron su directorio. Se debe tener presente que el Presidente del Directorio de PetroPerú era el Sr. Jaime Quijandría Salmón, hoy ministro de Energía y Minas en el Gobierno del Presidente Alejandro Toledo.

Después de la venta de Solgás no se sabía exactamente quiénes la habían comprado, o en todo caso las diversas declaraciones periodísticas de los responsables del proceso indicaban en forma ambigua quienes realmente habían adquirido la totalidad de las acciones subastadas en rueda de bolsa. Y además las

notas periodísticas mostraban en forma incierta los posibles nuevos dueños de Solgás. La afirmación de que el grupo Chileno había adquirido la totalidad de las acciones vendidas no era del todo cierta, ni tampoco que empresas peruanas como los del grupo Picasso serían accionistas minoritarios calzaba con la verdad. Estos últimos se constituyeron en intermediarios privilegiados en la negociación del 21 de agosto de 1992 en rueda de bolsa.

De acuerdo a la consultora Apoyo S.A. en su publicación Perú Económico, la nueva estructura accionaria tiene como accionistas principales a Intergas (30%) y el Grupo Eternit (de la familia Aguirre Roca) con el 25%. Pero a fines de 1996, ante la venta de una parte de las acciones de Lipigas al consorcio español REPSOL (que controla la refinería La Pampilla) se conoce que Lipigas controlaba el 49% de las acciones de Solgás y el otro 49% estaba en manos del grupo peruano Day, Ortúzar y Gruenberg.

Esta venta de las acciones controladas por Lipigas a Repsol, nos muestra lo rentable que era la empresa, y muestra también que la valorización de la empresa Solgás efectuada por COFIDE de US \$ 13 a US \$ 16 millones fue subvaluada, y también nos demuestra que las negociaciones en la bolsa son un juego especulativo que en términos de mercado no necesariamente refleja el real valor de una empresa; en esta negociación de Solgás se ha presentado una carencia de estrategia de venta, y aspectos no claros para la fijación de precios y valores de los activos de Solgás.

Lipigas y los inversionistas peruanos vendieron el 17 de diciembre de 1996 el 60% de las acciones al consorcio español, que desembolsó 39 millones de dólares, 5 veces más por lo que fue vendido Solgas en agosto de 1992. De acuerdo a información del investigador de la CEPAL, Humberto Campodónico al final Repsol desembolsó 58 millones de dólares para tener el control de la empresa (8 veces más del valor de venta de Solgás en rueda de bolsa)

Existen actores en este proceso que tienen mucho que explicar los resultados expuestos, por lo que detallamos una síntesis de los mismos haciendo hincapié que el listado no se agota. El malbarateo de los activos públicos ha sido la característica de este proceso, por ejemplo, en el cuadro: “Ingresos Netos por la Privatización de PetroPerú y la Participación % de los Ingresos Obtenidos por la Venta de Solgás”, se observa que la venta de ésta empresa a penas representa el 1% de los ingreso que se obtuvo por la venta de PetroPerú.

También existen hasta el momento ejecutivos y responsables públicos que aún están presentes en lo que falta del proceso de privatización, de allí la importancia de las investigaciones realizadas por la Comisión Investigadora de Delitos Económicos y Financieros del Congreso de la República del Perú.

6.- Conclusiones

1. La decisión de vender las acciones de la Cia. Nacional de GAS – Solgas no surgió de un análisis técnico sobre la viabilidad de la empresa. Por el contrario, existía una decisión política de vender las empresas públicas, sean éstas rentables o no, que terminó acelerando el proceso de venta en menoscabo de los intereses del estado y posteriormente de los consumidores de Gas Licuado.
2. El contexto económico en el que se realizó la venta de Solgas fue el más inadecuado. En efecto, la subasta bursátil de las acciones de la empresa se dio el 21 de Agosto de 1992, menos de un mes después de los sendos atentados de Tarata y del propio edificio de Solgas que habían agudizado la situación de incertidumbre y alto riesgo que afrontaban los agentes económicos. En ese escenario de parálisis de la actividad económica y depresión del mercado bursátil el resultado de la subasta era previsible. Se terminó pagando 7,5 millones de dólares por el 84.1% de las acciones de la empresa que había sido valorizada entre 13 y 16 millones de dólares por Inversiones Cofide S.A.
3. La decisión de vender la empresa mediante subasta bursátil en lugar de utilizar el mecanismo de subasta en sobre cerrado la consideramos desacertada. Este segundo mecanismo permitía tener un mayor control sobre la subasta, en especial si se seguían los lineamientos de la valoración efectuada por Inversiones Cofide S.A. que hubiera permitido fijar el precio base de la empresa en un rango de 13 a 16 millones de dólares y declarar desierta la subasta si ningún inversionista ofrecía ese precio.

4. La operación bursátil le restó transparencia al proceso en lugar de otorgársela. Existió una gran cantidad de Sociedades Agentes de Bolsa que se presentaron como postores para la subasta (Argos S.A.B, Mario Callirgos S.A.B , Portafolio S.A.B., etc.) y que habrían tenido como objetivo comprar acciones en un mercado bursátil deprimido, para luego optar por la reventa en un contexto más favorable. En efecto, eso fue lo que ocurrió. Esta estrategia de venta denotó que no existía un plan de promoción que garantizará el desarrollo de la empresa, la mejora del servicio, la innovación tecnológica, las mejoras en las condiciones de seguridad y el empleo adecuado para los trabajadores. Por el contrario, existía una decisión tomada por la COPRI que tenía que cumplirse bajo cualquier situación y en un plazo determinado.
5. La determinación del precio base de la acción no surgió de un análisis detallado del estudio de valorización realizado por Inversiones Cofide S.A.. El mismo día de la subasta en bolsa, el Cepri-Solgas fijó el precio de apertura de la acción en S/. 8.87 (multiplicado por las 693,420 acciones en venta representaba S/. 6'150,635) que estaba muy distante de la valorización realizada mediante la metodología del Valor Razonable del Patrimonio Neto equivalente a \$ 12,524,568 o S/.17'409,149 (tipo de cambio promedio de 07/92 equivalente a 1.39). Un elemento adicional que le restó transparencia al proceso fue que el Cepri-Solgas acordó que el informe final de la valorización solo sería de conocimiento exclusivo del presidente de la Cepri. En suma, la determinación del precio de apertura de la acción, el mismo día de la subasta, se realizó en función del único y exclusivo criterio del Sr. Luis Hidalgo Viacava, presidente del Cepri-Solgas.
6. Podrían haber existido mecanismos de información privilegiada entre los funcionarios de la Bolsa de Valores de Lima (BVL) y el agente

intermediario en la compra de acciones, Argos S.A.B..En efecto, los directores de la BVL eran los Sres: Jorge y Juan Picasso Salinas, quienes a su vez eran los representantes y principales accionistas de Argos S.A.B., empresa financiera intermediaria para la compra de acciones. (Anexo 10).

7. Existe una responsabilidad administrativa de los funcionarios de la COPRI y Cepri-Solgas que presionaron para la venta de la empresa en condiciones sumamente desfavorables, mediante decisiones unilaterales y sin tener en cuenta el sustento técnico que garantizara una operación favorable para el Estado Peruano. Asimismo, es importante mencionar que la libre concurrencia de la demanda y oferta en la Bolsa de Valores de Lima, no garantiza en si mismo la transparencia de la operación, por el contrario, en un mercado bursátil tan pequeño y manipulable como el peruano no resultaría difícil concertar intereses para obtener beneficios extraordinarios para algunos inversionistas.
8. El balance de la privatización de Solgas es negativo. Se vendió el 84.1% de acciones de la empresa a 7,5 millones de dólares cuando sólo el año anterior había obtenido utilidades de 2,9 millones de dólares con ingresos ascendentes a más de 46 millones de dólares. Así, el nuevo operador (Lipigas) recuperó su inversión en menos de tres años y en 1996 revendió el 60% de acciones de la empresa a \$39 millones, lo qué demuestra el perjuicio que ocasionó este proceso de privatización al estado Peruano.

Javier Diez Canseco Cisneros
Congresista de la República

Walter Alejos Calderón
Congresista de la República

Juan Valdivia Romero
Congresista de la República

Máximo Mena Melgarejo
Congresista de la República

Kuennen Francesa Marabotto
Congresista de la República

PROTAGONISTAS DEL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN DE SOLGAS

I) Comité de Promoción de la Inversión Privada (COPRI)

Presidente : Jaime Yoshiyama Tanaka (Ministro de Energía y Minas)
Director Ejecutivo : Sr. Carlos Montoya Macedo.
Asesor Principal : Sr. Alfredo Pérez Costa.
Secretario : Sr. Jorge Ossio

II) El Comité Especial de Solgas : Se instaló el 18 de febrero de 1992, de (CEPRI –SOLGAS) acuerdo a la R.S. Nº 076-92-PCM de fecha 15 de febrero de 1992.

Presidente : El Sr. Luis Hidalgo Viacava
Miembros : El Sr. Luis Kitsutani Ogata
El Sr. Raúl Aza Parra.
Secretario: El Sr. Edgar Salas Mori, asesor de la presidencia de Solgás.
Asesor Legal : Dr. Andrés Ventocilla Canzio (Desde el 01 al 30 de abril de 1992)
Dra. Cecilia Simas de Souza de Miró Quezada (Desde el 04 de mayo de 1992)
Asesor Económico: Dr. Fabián Tume Torres, Economista considerado de alto nivel, contratado directamente para ver la valorización de la empresa (contratado desde el 20 de abril de 1992 por 90 días, por un monto global de US.\$ 5,500)

III) Cía. Peruana de Gas S.A. Privatizada el 21 de agosto de 1992

Accionistas: Petróleos del Perú S.A. (PETROPERÚ)
Accionistas Privados (57 hasta Junio de 1992)
Trabajadores de Solgas.
Presidente del Directorio: Luis Kitsutani Ogata (Miembro de la CEPRI SOLGAS)
Directorio: Hernan Weinberg Portocarrero
Jorge Shirakawa Shirakawa
Walvin Vidal Ramos
Juana Freundt Dalmau
Guillermo Pineda García.

Petróleos del Perú S.A. Accionista Principal de Solgás.

Presidente del Directorio: Ing. Jaime Quijandría Salmón (Actual Ministro de Emergía y Minas)

IV). ¿Quiénes valorizaron a SOLGAS?

Consorcio de Ingeniería de de Valuación S.A. (CIVSA)	Encargado De la Tasación de Activos –Plantas: Talara, Callao y adicionales– para el aumento de capital de PetroPerú en Solgás. CIVSA estaba representado por el Sr. Juan Barthelmess Barnuevo.
--	--

Ing. Carlos Benavides Vilcarromero: Supervisor de los estudios que realizara CIVSA, en la tasación de los activos de PetroPerú. Fue contratado por la CEPRI

Inversiones COFIDE S.A. (ICSA)	Encargado de la preparación del Perfil de la Empresa, del Prospecto de Venta y de la Valorización de SOLGAS. Así mismo se encargó del asesoramiento del Plan de Promoción y de la elaboración de las Bases para la Venta.
--------------------------------	---

Presidente:	Ing. Luis Baba Nakao
Gerente General :	Luis Narrea Ibáñez

Miembros del Equipo de Valuación de COFIDE :

Coordinador Titular :	Gustavo Ezeta Puente
-----------------------	----------------------

Eco. Pedro Lira Alvarez:	Encargado de la coordinación y recopilación de información de Solgás para la elaboración del Prospecto de Venta por parte de Cofide S.A. (Fue contratado por la CEPRI)
--------------------------	--

Estudio Rodríguez Mariátegui Vidal Abogados.	Encargados del informe legal de PetroPerú con y respecto al aumento de capital
--	--

V) LA CASA DE LA RUEDA DE BOLSA

Bolsa de Valores de Lima: (Consejo Directivo a 1992)

Presidente:	Dr. Carlos Luque Otero (Presidente del Directorio y Gerente General de ARES Soc. Agente de Bolsa S.A.)
Vicepresidente:	Sr. Keneth Berry Hewitt.
Directores:	– Dr. Rafaél D'Angelo Serra. – Eco. Alberto Luyo Luyo – Sr. Mario Callirgos Javier – Sr. Jaime Picasso Salinas (hasta mayo de 1992)
Además es miembro del grupo empresarial Picasso Salinas	
	– Sr. José Picasso Salinas (desde junio de 1992) Es dueño del Banco Latino y ARGOS Sociedad Corredora de Valores – Sr. Héctor Neumann Terán
Gerente General:	Eco. José Almenara Battifora
Gerente de Operaciones:	Eco. Luccia Reynoso Paz.

VI) Compradores de la Participación de PetroPerú en Solgas (21/08/1992):

ARGOS S.A. Sociedad Corredora de Valores	Comprador Intermediario de 692,920 acciones de Solgás, representando a: Jorge Gruenberg Schneider Victor Manuel Ortuzar Gonzales George Day Sprinckmoller Juan Antonio Aguirre Rocca Henry Day Sprinckmoller Gasinter S.A. Transporte Cural S.A. - ARGOS S.A. es propiedad de José y Jorge Picasso Salinas del Grupo Picasso Salinas, dueños a la vez del Banco Latino.
A-1 Sociedad Corredora de Valores S.A.	Comprador intermediario de 500 acciones de Solgás representando a Dejalsa.

SOLGAS Privatizada (84.1% de acciones vendidas)

Participación accionaria para 1995	Intergas (30 %) / Grupo Eternit (25 %)
------------------------------------	--

Transportes Cural (18%) /Grunter (8%)

Lima Gas (2%) / Trabajadores (4%)

Otros (12%)

SOLGAS REVENDIDA (En diciembre de 1996, Repsol compra el 60% de las acciones de la Compañía, por 39 millones de dólares)

Participación Accionaría con	REPSOL :	60%
La Compra de Repsol	Lipigas y el Grupo Peruano * :	19%
	Otros :	21%

(*) Grupo Peruano: Day, Ortúzar y Gruenberg.

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.