

CONGRESO DE LA REPÚBLICA

SEGUNDA LEGISLATURA ORDINARIA DE 2001

COMISIÓN INVESTIGADORA ENCARGADA DE ANALIZAR LOS DELITOS ECONÓMICO-FINANCIEROS PERPETRADOS EN EL PERÍODO 1990 AL 2001 EN EL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN, EL USO DE LOS 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

(SESIÓN RESERVADA)

MARTES 2 DE ABRIL DE 2002

PRESIDENCIA DEL SEÑOR JAVIER DIEZ CANSECO CISNEROS

El señor PRESIDENTE.— Vamos a iniciar la sesión. Disculpen la demora, estábamos en una reunión de la Mesa Directiva.

Si pudieran avisarle al congresista Valdivia.

Para iniciar la sesión quisiéramos, en primer lugar, saludar la presencia de los señores representantes de Luz del Sur, invitados por la comisión.

Con la presencia de los señores Mile Cacic; el señor Luis De las Casas, gerente de finanzas; y el señor Enrique Tapja, asesor legal.

Para precisarles un poco el interés de la reunión, la comisión investigadora, en primer lugar, es una comisión que tiene las atribuciones que le da el Congreso de la República.

Esta es una comisión investigadora que no funciona con sesiones públicas, no tenemos prensa presente en las sesiones. Las personas que nos acompañan son todos funcionarios de la comisión investigadora.

Las sesiones tiene un carácter reservado para nosotros y solamente emitimos opinión una vez que tenemos el cuadro completo de las cosas y nos hemos formado un criterio, luego de haber entrevistado a las partes que están involucrados en los temas que son objeto de la investigación.

Ustedes, por supuesto, como personas y como empresa, tienen la absoluta libertad de opinar y emitir la opinión que deseen al momento de salir de la sesión, si lo creen conveniente, o no hacerlo, según lo que sea su mejor conveniencia.

El objetivo de la invitación básicamente gira alrededor de dos cosas:

El tema de las llamadas contribuciones reembolsables que debían ser pagadas al Estado en función de las obras recibidas por la empresa, construidas por Fonavi o por créditos dados a Fonavi a agrupaciones de vecinos para construir básicamente redes secundarias que fueron transferidas en el proceso de privatización. Conocer las características que tuvo la negociación con el Estado en este terreno, la forma como se produjo la valorización, los criterios que se confrontaron en este terreno. Ese es uno de los temas.

Y el otro tema es el tema que tiene que ver con el tema de la legislación sobre fusión y escisiones de empresas y las condiciones que estas permitieron respecto a revaluación de activos y depreciación con fines tributarios de estos bienes. La forma cómo operó esta circunstancia, cómo se aplicó y las condiciones en las que se produjo, en el caso de Luz del Sur, la escisión que dio lugar al mecanismo que permitió el uso de las facultades que otorgaban en relación al tema tributario y la legislación respectiva.

Estos son los dos temas centrales.

Normalmente, antes del inicio de la conversación y las preguntas, solicitamos a quien encabeza la delegación, en este caso el señor Cacic, si nos puede dar una breve reseña de su trayectoria profesional y personal, de sus antecedentes en la actividad pública, si la tuvo, o privada, para tener una noción del tema. Y luego, entrar directamente al asunto.

En esta reseña nos interesaría también saber si tiene también una función como directivo, miembro de directorio, gerente de otras empresas aparte de Luz del Sur, o si los ha tenido en ocasiones anteriores en qué áreas han sido, básicamente.

Quizá por ahí podríamos comenzar con el tema.

Le rogaría que al momento de hablar apretara el botón para que pudiera quedar registrada su intervención.

El señor CACIC, Mile.— Gracias, señor Presidente.

En primer lugar, quisiera presentarle las disculpas del señor Frank Pérez, Presidente de Luz del Sur, quien no ha podido asistir a la invitación que usted le ha cursado porque él reside en el extranjero.

Y segundo, me he permitido traer a esta sesión al doctor Enrique Tapja y al señor Luis De las Casas porque son los 2 funcionarios de Luz del Sur que junto con el que habla han participado directamente en el tema de Colfonavi.

Yo soy una persona que siempre se ha desempeñado en el sector privado.

El señor PRESIDENTE.— Congresista Valdivia, el señor Cacic, el doctor Tapja y el señor De las Casas que lo acompañan.

El señor CACIC, Mile.— Como le decía, yo siempre me he desempeñado en el sector privado. Yo inicié mi carrera profesional en el sector de la banca donde he pasado más o menos 14 años trabajando en la banca. Y posteriormente, a partir del año 1998, estoy con los actuales dueños de Luz del Sur que es la empresa PCG.

Soy economista de profesión y tengo estudios de especialización en finanzas en Bélgica y en los Estados Unidos.

Esa sería de manera breve la reseña de mi carrera profesional.

El señor PRESIDENTE.— ¿Usted actualmente se desempeña exclusivamente en Luz del Sur? ¿No tiene una función como director o funcionario de otras empresas?

El señor CACIC, Mile.— De otras empresas no.

Soy director de *Amcham*, soy director de Adesep y soy director de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía. Pero nos soy director de ninguna otra empresa y me dedico exclusivamente a mi función de gerente general de Luz del Sur.

El señor PRESIDENTE.— ¿Ha tenido alguna relación previa o actual con el Banco de Crédito o con alguna de las empresas vinculadas al Grupo Romero o al Grupo del Banco de Crédito?

El señor CACIC, Mile.— Sí, de he hecho.

Yo trabajé en el Banco de Crédito durante casi 12 años, tanto en el Banco de Crédito como en Atlantic Security que es un banco perteneciente al Grupo Romero, tiene su sede en Miami, Panamá y Gran Caimán.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y su presencia en Luz del Sur está vinculada al Grupo Crédito?

El señor CACIC, Mile.— En absoluto.

El señor PRESIDENTE.— Antes de entrar al tema específico.

¿Podría precisarnos cuál es el banco con el que se maneja el mayor movimiento económico a nivel corporativo en el caso de Luz del Sur?

El señor CACIC, Mile.— Nuestro banquero principal es Citibank.

El señor PRESIDENTE.— ¿El Banco de Crédito es también banco de Luz del Sur?

El señor CACIC, Mile.— En general nosotros por el tamaño de la empresa trabajamos con todos los bancos, entre los cuales ciertamente también está el Banco de Crédito.

Pero como le contesté inicialmente, nuestro banquero principal es Citi.

El señor PRESIDENTE.— Si usted tuviera que establecer una tabla porcentual gruesa entre movimiento corporativo financiero por bancos, ¿podría darnos una idea más o menos de cómo lo dividiría?

El señor CACIC, Mile.— Quizá.

Le voy pedir a Luis De las Casas, que tiene las cifras más claras, para que él conteste.

El señor PRESIDENTE.— Muchas gracias.

Tiene la palabra el señor De las Casas.

El señor DE LAS CASAS, Luis.— Nosotros manejamos —como dijo Mile Cacic— cuentas en prácticamente todos los bancos. Pero fundamentalmente hacemos depósitos en el BBVA Continental, Bank of Boston, Citibank, Crédito y Wiese. Esos son los 5 bancos en los cuales distribuimos nuestras colocaciones.

El señor PRESIDENTE.— Finalmente, ¿hay proyectos de inversión comunes con el Banco de Crédito de Luz del Sur?

El señor DE LAS CASAS, Luis.—No.

El señor CACIC, Mile.— No hay ningún proyecto de inversión común con el Banco de Crédito.

El señor PRESIDENTE.— Gracias.

El señor .— ¿Y con una empresa del Grupo Romero?

El señor CACIC, Mile.— Ninguna empresa del Grupo Romero tiene absolutamente ninguna relación con Luz del Sur.

La única relación que hay con el Grupo Romero es que trabajamos con el Banco de Crédito como uno de nuestros banqueros y punto.

El señor PRESIDENTE.— Gracias.

Si entráramos al tema Fonavi, entonces, y contribuciones reembolsables.

Para el efecto de este tema de las contribuciones reembolsables, ¿realizaron ustedes alguna valorización, estudio o contrataron alguna consultoría para determinar el monto que debía pagarse por contribuciones reembolsables al Estado peruano?

Si fue así, ¿a cuánto ascendía o cuál fue su primera aproximación de valorización respecto a estas obras?

El señor CACIC, Mile.— Quizá, congresista, para contestar a esta pregunta en forma integral y darles a

ustedes la mayor cantidad de información posible, nosotros hemos preparado una pequeña presentación que se la vamos a entregar ahora para que la podamos ir siguiendo y de tal manera que si quedara alguna otra pregunta usted la formula y nosotros trataremos de contestarla.

El señor PRESIDENTE.— Excelente, yo creo que eso le daría cuerpo a la presentación.

El señor CACIC, Mile.— En esta presentación, congresista, lo que hemos tratado de hacer es un poco plasmar en forma resumida cuál ha sido la secuencia de este proceso en el cual estaba involucrado el Colfonavi y la empresa Luz del Sur.

El principal punto de inicio yo diría que es el 8 de setiembre del año 2000, en donde Colfonavi le envía una comunicación a Luz del Sur solicitando la devolución del valor de 194 proyectos por un valor de 126 millones de soles.

Esta comunicación —cuya copia está en parte de los anexos— es la que da inicio al proceso de conciliación de cifras con Colfonavi.

Esta cifra inicialmente solicitada, respecto a la cifra que nosotros teníamos como obligación, tiene varias diferencias que están citadas a continuación.

La primera diferencia era respecto a la cantidad de proyectos. La cantidad de proyectos que Colfonavi inicialmente reclamó eran de 194 proyectos.

Sin embargo, en el momento de la reclamación ya había 9 proyectos que habían sido reembolsados por Luz del Sur por un valor de 1 millón 700 mil soles.

Y, en segundo lugar, la otra diferencia respecto a la cantidad de proyectos estaba vinculada con aquellos proyectos que eran reembolsables y aquellos proyectos que eran no reembolsables.

Como usted sabe, los proyectos reembolsables (2) son sólo los que se producen después de la publicación de la Ley de Concesiones Eléctricas y los que se produjeron antes son proyectos no reembolsables porque se rigen por la Ley General de Electricidad, que fue la que reemplazó la Ley de Concesiones Eléctricas.

Como consecuencia de esto, el saldo de los proyectos reclamados por Colfonavi de 194 se convirtieron en 128 proyectos reembolsables. Esa fue la primera gran diferencia.

El señor .— Dígame, ¿esos nuevos proyectos, que ya ustedes habían cancelado a Colfonavi, se hicieron sobre la valorización que les presentó Colfonavi o negociaron el monto?

El señor CACIC, Mile.— No.

Justo el siguiente punto está vinculado al tema de la valorización.

Entonces, sobre el tema de la valorización, los montos reclamados por Colfonavi consideraban costos, de liquidación los cuales incluían algunos costos que son no reembolsables como son estudios, supervisión y gastos financieros.

Y adicionalmente, los proyectos reclamados por Colfonavi estaban valorizados a costos históricos de Colfonavi y no a los valores nuevos de reemplazo, que es como la Ley de Concesiones Eléctricas ordena que se tienen que valorizar estos proyectos.

La diferencia, congresista, respecto al valor histórico y al valor nuevo de reemplazo es muy grande.

El valor histórico es un valor que para propósitos de las fijaciones tarifarias y para propósitos de la devolución de los activos de Colfonavi no tenía ninguna importancia. El valor que se debería utilizar es el valor nuevo de reemplazo.

Y como usted sabe, el valor nuevo de reemplazo es el valor que le atribuye en ese momento la Comisión de Tarifas de Energía a un activo con tecnología vigente y a los menores costos del mercado.

Entonces, ese es el segundo ajuste que se tuvo que hacer respecto a la valorización. Y esto está amparado en el artículo 85.º de la Ley de Concesiones Eléctricas.

La tercera diferencia estuvo vinculada con el tema de la actualización de la deuda. La actualización de los valores que se consideraban deuda por Colfonavi, Colfonavi los había actualizado utilizando una tasa que era el promedio de promedios entre la tasa activa y la tasa pasiva de los bancos.

En realidad, la actualización debería hacerse de acuerdo con el artículo 84.º a una tasa que garantice la recuperación real. Es decir, índice de precios al por mayor.

Entonces, esos fueron los 3 grandes factores que se tuvieron que aplicar a este conjunto de proyectos que reclamó inicialmente Colfonavi.

Y como consecuencia de estos ajustes y de este proceso de conciliación es que se llega a un número que es el que al final del día fue pagado por Luz del Sur.

El señor PRESIDENTE.— Si pudiéramos precisar algunos detalles sobre el tema.

El proceso de creación de Luz del Sur es una adquisición que se produce en agosto del año 94, en la que Ontario Quinta adquiere el 60% de las acciones de la empresa EDELSUR por un monto de 212 y pico millones.

El año 96 la empresa se escinde creándose la actual Luz del Sur, a la que se transfiere la concesión de distribución eléctrica y tiene como subsidiarias a Eléctrica Cañete —porque adquiere el 100% de la propiedad del Estado— e inmobiliaria Luz del Sur, en la que Luz del Sur participa con 99%.

Entonces, el primer problema que yo me pregunto frente a la información inicial que usted nos da es: Si la adquisición es del año 94 y la creación de Luz del Sur es del año 96, ¿el primer reclamo respecto al pago de contribuciones reembolsables es el año 2000? O sea, ¿toma entre 4 y 6 años que el Estado reclame? ¿O esta es una de las relaciones que hay en este terreno y hay otras previas?

Si pudiera precisarnos ese tema.

El señor CACIC, Mile.— Sí.

Voy a precisarlo yo y después le voy a pasar la palabra al doctor Tapja para que complemente.

Originalmente, congresista, la asociación de usuarios del servicio de energía eran los beneficiarios de los pagos que las empresas concesionarias tenían que reembolsar.

Esto viene ocurriendo hasta que se publica la Ley N.º 26069 en donde se cambia el beneficiario y los reembolsos de los usuarios de las asociaciones de usuarios de los servicios de energía eléctrica al Estado y el Estado delega en Fonavi a la entidad que debe negociar y hacerse cobro de estos pagos pendientes.

Entonces, esta ley se publica en agosto de 1997. Hasta antes de agosto del 97 los pagos venían efectuándose de parte de la empresa a las asociaciones de usuarios individualizados.

Después de agosto del 97, a raíz de esta publicación de esta ley, el acreedor de las empresas concesionarias empieza a ser Fonavi y ahí es cuando Fonavi envía su primera carta que está en el anexo 1, que es una carta que tiene fecha 8 de septiembre del 2000.

No sé Enrique si quieres complementar algo.

El señor TAPJA, Enrique.— Sí, solamente para precisar, coincidiendo con lo que ha dicho el ingeniero Cacic.

Hasta el momento en que se da la Ley N.º 26969 las asociaciones de vivienda eran las que tenían el derecho de percibir las contribuciones reembolsables.

Y por eso es que al inicio de la presentación hemos hecho mención que cuando empezamos a hacer las conciliaciones y Fonavi reclama los 198 proyectos, de ahí se tuvo que deducir 9 proyectos que ya habían sido cancelados.

Eso significaba que las propias asociaciones de viviendas, como titulares del derecho de percibir las contribuciones, se acercaban a Luz del Sur donde presentaban los proyectos, los presupuestos aprobados y en virtud de las valorizaciones que se hacían de esos activos se procedía a hacer la devolución.

Entonces, es importante establecer que el corte entre las devoluciones de las contribuciones reembolsables, que evidentemente se originan a partir de la privatización de la compañía y que fueron obras hechas durante el período de Electrolima, antes de la privatización, y que Luz del Sur asume como un pasivo, este corte se produce precisamente con la Ley N.º 26969.

El señor PRESIDENTE.— ¿Podrían ustedes ilustrarnos o documentarnos cómo transaron esas 9 obras? ¿Cómo valorizaron, cómo negociaron con las entidades de usuarios? ¿Qué valorización hicieron de las mismas para tener una noción de cómo se manejó el trato con las entidades de usuarios y luego con Colfonavi?

El señor TAPJA, Enrique.— El procedimiento básicamente es el siguiente:

El usuario, es decir, la persona o la asociación que tiene el derecho de recuperar ese dinero se acerca a la empresa con la documentación correspondiente y en función a esa documentación se determina el valor nuevo de reemplazo de las instalaciones.

Cuando nosotros decimos valor nuevo de reemplazo nos estamos refiriendo a las instalaciones necesarias para el suministro eléctrico, pero que desde el punto de vista económico sea el mínimo costo.

Por ejemplo, si se ha hecho una red subterránea, no necesariamente el BNR va a reconocer el costo de una red subterránea, sino va a reconocer el costo de una red aérea. Ese el concepto.

Y simplemente para tener una idea de lo que estamos hablando, la diferencia de costo entre subterráneo y aéreo es más o menos entre 4 y 7 veces.

El señor PRESIDENTE.— ¿Puede precisarme qué sustenta el pagar una red subterránea como si fuera aérea? ¿Qué sustenta legalmente eso?

Porque yo aseguro un Mercedes, la compañía no me puede devolver un Volkswagen porque yo he asegurado un Mercedes. Entonces, si yo tengo un seguro sobre un bien que es un Mercedes, no le voy a aceptar a la compañía de seguros que me devuelva un Volkswagen. He pagado por un Mercedes. El servicio de un Mercedes es distinto, la duración del Mercedes es distinto y obviamente el costo del Mercedes es distinto.

El señor CACIC, Mile.— Disculpe. Estoy absolutamente de acuerdo con su observación.

La razón por la cual se hace esto, y ese es uno de los temas que nosotros permanentemente tenemos como punto de reclamación al OSINEERG ahora y antes a la Comisión de Tarifas de Energía, es precisamente el problema que usted acaba de exponer con claridad.

La razón de por qué nosotros reconocemos una red subterránea como aérea está en lo siguiente:

Cuando viene el proceso de fijación tarifaria, uno de los elementos importantes en la fijación tarifaria es determinar el valor de los activos que es el valor nuevo de reemplazo del total de los activos, que es un componente de la tarifa.

En esa determinación la Comisión de Tarifas de Energía lo que hace es lo siguiente:

Dependiendo del nivel de densidad de una determinada área urbana, ellos definen que en esta área urbana dado que de tal densidad el costo más barato y la tecnología vigente que se debe usar es tecnología vigente aérea por la densidad que es baja.

Si ellos encuentran una zona de la ciudad de alta densidad, entonces, ellos dicen: “En este lugar hay que hacer líneas subterráneas”.

Pero en ambos casos, tanto cuando se define que deben ser subterráneas o deben ser aéreas, siempre aplican el criterio de costo más bajo y tecnología vigente.

Entonces, ese mismo criterio es el que nosotros trasladamos cuando fuimos a tener que pagar, O reembolsar a las asociaciones de usuarios de energía eléctrica, utilizamos el mismo criterio que fue el de valor nuevo de reemplazo y reconocimos líneas aéreas en los sitios de baja densidad y líneas subterráneas en los sitios de alta densidad.

Para que tenga una idea, congresista, en el caso de Luz del Sur (3) nosotros tenemos más o menos 70% de líneas subterráneas y 30% de líneas aéreas. Pero en el momento de determinar el valor nuevo de reemplazo la fijación del valor es exactamente al revés, nos reconocen 30% de líneas subterráneas y 70% de líneas aéreas.

O sea, entre la realidad —y usted puede verlo en las calles— y los valores que se fijan a esos activos, no tiene absolutamente nada que ver, está fijado bajo los criterios de valor nuevo de reemplazo, que es el mismo que nosotros hemos trasladado para reembolsar estas obras.

El señor PRESIDENTE.— Y esto ocurrió también en el caso de las 9 entidades de usuarios con los que...

El señor CACIC, Mile.— En todos los casos, congresista.

El señor .— Y en el caso cuando revaloran sus activos, ¿cómo revaluaron estas líneas, como líneas aéreas o subterráneas?

El señor CACIC, Mile.— No. Ahí quizá el tema no tiene una relación tan directa.

En el caso de la valorización de los activos, si quiere lo tratamos desde un comienzo y le explicamos todo el procedimiento.

El señor .— Usted dice que cuando fueron a reclamarle estas personas estos 9 proyectos ustedes asumieron que estas líneas eran aéreas y pagaron como línea aérea.

Pero en el momento de la revaluación que hicieron, ¿cómo las reevaluaron, como líneas aéreas o líneas subterráneas?

El señor CACIC, Mile.— Como lo que eran.

El señor .— ¿Subterráneas?

El señor CACIC, Mile.— No, si eran subterráneas, subterráneas; si eran aéreas, aéreas.

El señor PRESIDENTE.— Aquí hay un tema vinculado a esto.

Nosotros hemos revisado los estados financieros consolidados de la empresa a diciembre del 97 y la cuenta de contribuciones reembolsables ascendía a 53 millones 190 mil soles.

¿En función de qué se determinó ese monto, 53 millones 190 mil soles y cómo evoluciona esa cuenta durante los períodos siguientes?

El señor CACIC, Mile.— Luis, ¿quieres contestar?

El señor DE LAS CASAS, Luis.— Al momento de la privatización la empresa la entregaron con una deuda denominada contribuciones reembolsables.

A partir de ese momento que han ido recibiendo obras y esas obras se han ido ingresando a nuestros

activos con la correspondiente contrapartida en la cuanta de contribuciones reembolsables. O sea, aumentaba el valor de mis activos fijos y aumentaba el valor de contribuciones reembolsables en la misma proporción.

En la medida que los usuarios se van presentando a la empresa y este trámite se inicia, la empresa les devuelve ese dinero.

Entonces, baja mi caja y por lo tanto baja mi deuda denominada contribuciones reembolsables.

O sea, se incrementan por las nuevas obras que se van recibiendo y va bajando en la medida que yo voy devolviendo los aportes a los usuarios.

Eso sería.

El señor PRESIDENTE.— No sé si ustedes —entre los cuadros que nos han traído— han traído una evolución de esa cuenta, si no quisiera pedirles si les es posible, como segunda solicitud.

La primera sería que nos ilustraran el tema de los 9 casos que conciliaron con los usuarios una visión de la evolución de esa cuenta.

Ustedes nos han entregado también una versión sobre el tema de las tasas de actualización. Perdón, el criterio de recuperación real, dicen ustedes, Colfonavi considera la aplicación de un promedio de tasas activas y pasivas.

El señor CACIC, Mile.— Ese es de bancos.

El señor PRESIDENTE.— Exacto.

¿Cuál fue la tasa que ustedes usaron?

El señor CACIC, Mile.— El IPM.

El señor PRESIDENTE.— El IPM.

El señor CACIC, Mile.— Señor congresista, para ser precisos, nosotros siempre creímos que la tasa para que la ley se cumpliera, que habla de recuperación real, tendría que ser aquello que mantiene el valor de dinero en el tiempo, es decir, la tasa de inflación que está reflejada en el IPM. Y así lo dice el artículo 84.º de la Ley de Concesiones Eléctricas.

Si embargo, en el año 1996 sale una resolución ministerial de Energía y Minas en donde se establece que la recuperación real, esta es una resolución ministerial, le enmienda la plana a la Ley de Concesiones Eléctricas y dice que la recuperación debe hacerse al promedio de promedios que es el promedio de la tasa activa y pasiva de los bancos.

El señor PRESIDENTE.— ¿Es el anexo 9?

El señor CACIC, Mile.— Está en el anexo 9.

Entonces, esta disposición se publica en agosto de 1996.

Entonces, no obstante, señor congresista, que nosotros creemos que una resolución ministerial tiene una categoría menor que una ley, sin embargo, no obstante no estar de acuerdo con esto nosotros a partir del año 1996 en los proyectos que le pagamos al Estado hemos reconocido la tasa de promedio de promedios. Y antes de 1996 hemos utilizado el IPM.

El señor PRESIDENTE.— Sería factible para ustedes acompañarnos, como una tercera solicitud, un recuento de lo reembolsado en los 126 proyectos o 128 proyectos, no me acuerdo cuántos, son los que quedan que finalmente reembolsan.

El señor CACIC, Mile.— 128.

El señor PRESIDENTE.— 128.

Caso por caso, de manera tal de poder compararlo con la propuesta que tenía Colfonavi y conocer con ellos el planteamiento que ellos tenían, de manera de poder tener un detalle. Porque entiendo que no está en los anexos.

El señor CACIC, Mile.— No, no está.

Al final del día, congresista, la cifra conciliada aparece ahí en la hoja en la que usted está, esa es la cifra conciliada que terminamos pagando al Ministerio de Economía y Finanzas.

El señor PRESIDENTE.— La defensa 35 millones 398 mil

El señor CACIC, Mile.— Equivalente a 10 millones de dólares.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y la valorización que había hecho Colfonavi de estas obras ascendía a cuánto?

El señor CACIC, Mile.— A 126 millones que está en la primera página.

El señor PRESIDENTE.— ¿Eso ya es excluyendo los casos o era con la totalidad de los casos?

El señor CACIC, Mile.— No, esa era la totalidad.

Entonces, justamente, la pregunta obvia que aparece cuando usted ve el primer cuadro y cuando ve este número es ¿y cómo ustedes llegaron de este número a este número?

Y justamente la razón por la cual había estas grandes diferencias era la cantidad de proyectos que no eran 194 sino solamente 128.

La segunda gran diferencia era la valorización, que Fonavi incluía en la valorización costos de estudio, supervisión, gastos financieros y consideraba las obras a valores históricos, que muchas veces eran sobrevaluados de manera bastante obvia, en lugar de considerar el valor nuevo de reemplazo.

Y la tercera era la actualización de los saldos. Ellos toman el saldo global a valores históricos en los cuales se le incluye los costos de estudio, supervisión, gastos financieros y a ese total le aplican el promedio de promedios.

En realidad el saldo, obviamente, es mucho menor y no se le debe aplicar promedio de promedios sino IPM.

Esas son las 3 grandes diferencias que hacen que el número de la página uno termine en el número de la página 4.

El señor PRESIDENTE.— Hay algunas cosas que yo quisiera que usted me precise.

Yo no soy una persona vinculada al área y al sector, pero entiendo que si uno está metido en un área de infraestructura, el desarrollo de la infraestructura implica en los costos de desarrollo de esa infraestructura estudios previos. Y en el momento en el que yo maneje mi contabilidad incluiré en los costos de la obra no solamente el desarrollo físico de la obra sino los estudios que le dieron lugar, que permitieron poder llevarlo adelante.

¿Por qué se objeta, en este sentido, el tema de estudio, supervisión y gastos financieros? Si la construcción de una obra implica estudios y también gastos financieros porque el dinero tiene un valor y el usarlo en el tiempo tiene un valor.

¿Por qué esto no se considera parte del gato reembolsable si la ejecución de una obra tiene un plazo?

Y hay un tercer asunto que no me queda claro.

Yo compro una empresa el año 94 y recibo los bienes el año 94. Es como que yo compre un auto el año 94, lo compro del año o lo compro con un año de uso.

Si yo lo valoro el año 2000, obviamente ese auto no vale lo que valía el año 94. Pero yo lo compré el 94 y lo usé desde el 94 para hacer los servicios de taxi o de transporte o para mi uso personal.

¿Por qué, en este sentido, no tomar en cuenta el tiempo en el que se ha hecho uso de esos bienes para hacer la actividad empresarial que se tenía si uno ya tenía la administración?

Y se hace una valorización transcurrido un período de tiempo de uso de los bienes que obviamente tiene que implicar por su mismo desgaste, en fin, una valorización menor.

Aunque yo sé que esto es distinto al criterio de si estoy reemplazando redes subterráneas por redes aéreas. Estamos hablando de un modelo ideal, de comparación.

Pero si yo tuviera que adquirir un bien y lo adquiero en un año determinado y lo pago 6 años después o 7 años después, es obvio que si lo valoro al precio que tiene 7 años después es distinto que si lo valoro el momento en el cual lo he adquirido y lo he comenzado a usar.

¿Cómo se maneja este tema?

El señor CACIC, Mile.— Voy a tratar de contestar y después le voy a pasar para que complemente Luis De las Casas.

Cuando se compra la empresa, como explicó Luis, hay una cuenta por pagar y esa cuenta por pagar es una cantidad de dinero que se viene actualizando a una tasa, que es una tasa bastante alta que hace que el importe de esta deuda original, sólo por efectos de impuestos, se genere otra cantidad que es exactamente igual.

O sea, de estos 30 y tantos millones, congresista, 17 millones, en realidad, es el valor real de los activos valorizados a BNR y otros 17 millones son los costos de los intereses para mantener el valor de estos activos.

Y la segunda parte de su pregunta, lo de los estudios de supervisión y gastos financieros. Creo que es la Ley de Concesiones Eléctricas la que dice que no son gastos reembolsables.

José Luis, por favor, si complementas.

El señor DE LAS CASAS, Luis.— Sí.

En realidad, entiendo la inquietud. Pero por otro lado, el procedimiento para valorizar las redes está establecido y dice que se valorizará a valores constantes o los que sean vigentes.

¿Esto qué significa? Que si yo en algún momento del pasado hice una red aérea con un conductor de cierta característica que en ese momento valía “X” cantidad de soles, yo tengo que valorizar esa red con tecnología vigente y al precio actual de mercado, que por lo general —dado el avance tecnológico— resulta menor.

O sea, el criterio detrás de esto es que hoy en día el OSINERG, antes la Comisión de Tarifas de Energía, da una señal a la (4) empresa: ojo, la red que tienes no vale 100, vale 80; modernízate. Esa es básicamente la señal de largo plazo que da el modelo tarifario.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Pero, ¿cómo podría interpretarse lo que dice el artículo 85.º con el 84.º?

El artículo 85.º, dice: en el caso de instalaciones serán recibidas por el concesionario, fijándose en dicha oportunidad su valor neto de reemplazo para los efectos de reembolsar al interesado, de acuerdo a lo

establecido en el artículo 84.º.

Y el artículo 84.º, dice: el usuario tendrá derecho a que se le reconozca las contribuciones que realice mediante la entrega de acciones de la empresa, bonos u otras modalidades que garanticen su recuperación real.

¿Recuperación real es que uno invierta en redes subterráneas y le paguen siete veces menos porque considera la empresa que debe devolver en redes áreas? ¿Ese es el concepto de recuperación real?

El señor CACIC, Mile.— No. Lo que dice esto, congresista, es que la valorización de las obras se hace a valor nuevo de reemplazo. Y lo que se hace es, se compensa en el tiempo con una tasa de interés que ese valor determinado como valor nuevo de reemplazo tenga su compensación en el tiempo mediante el pago de una tasa de interés, que en este caso es el IPM. Eso es lo que dice.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Yo entiendo valor nuevo de reemplazo y tengo que contraponerlo con el artículo 84.º, donde dice que debo recuperar, debo tener mi recuperación real, o sea el valor nuevo de reemplazo me debe dar la oportunidad de recuperar lo que invertí, no lo que me quieren dar. Por lo menos la norma es clara.

El señor CACIC, Mile.— Eso sería verdad siempre y cuando no existiera el concepto de valor nuevo de reemplazo, que es el concepto que es la base fundamental en todo el modelo de la fijación tarifaria del sector eléctrico. Si el concepto de valor nuevo de reemplazo no existiera, yo estaría de acuerdo con usted.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Disculpe que le contradiga, pero el artículo 85.º, dice: su valor nuevo de reemplazo para efectos de reembolsar al interesado, de acuerdo a lo establecido en el artículo 84.º. Y el artículo 84.º, dice que debe de garantizarse la recuperación real de la inversión. Eso es lo que dice.

El señor TAPJA, Enrique.— Yo creo que hay una lectura que no es la correcta. Estoy totalmente de acuerdo, el artículo 85.º es el que habla del valor nuevo de reemplazo y el artículo 84.º ya no habla del valor nuevo de reemplazo, habla de las modalidades de devolución.

Entonces, me dice: usted devuelva en bono u otras modalidades, y esas modalidades de devolución debe mantener el valor real, la recuperación real.

Eso quiere decir que si yo le doy bonos, tengo que aplicarle a los bonos una tasa de interés de modo tal que el costo inicial de ese bono se mantenga hasta su redención total. O sea, son dos cosas diferentes: el 85.º habla del VNR y el 84.º habla de la recuperación real de las modalidades de reembolso que tienen como consecuencia, como partida de inicio el VNR. Son dos cosas diferentes, ¿no?

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— El artículo 84.º habla de contribuciones, dice: el usuario tendrá derecho que se le reconozca las contribuciones —o sea, la inversión que ha hecho, lo que ha pagado, ¿no es cierto?— que realiza mediante la entrega de acciones —o sea, la empresa le dice: usted ha gastado 100, le doy 100 soles en acciones— bonos u otras modalidades —la otra modalidad es que le devuelva el dinero, ¿no?, es una modalidad— que garanticen su recuperación real —o sea, yo entiendo esto de que es: si yo invierto 100, o sea yo he pagado 100 por esa instalación, la empresa al devolverme me devuelve en diferentes modalidades, pero me garantiza mis 100 soles que invertí, porque es una devolución.

El señor CACIC, Mile.— Congresista, vamos a leer esto con cuidado y vamos a tratar de entender este tema de la mejor forma posible.

El artículo 84.º lo que dice es: el usuario tendrá derecho a que se le reconozca las contribuciones que realice —mediante lo que sea—. Entonces la pregunta acá es ¿cómo se valoran las contribuciones que realiza?, ¿a precios históricos, a precios de mercado o a valor nuevo de reemplazo?

Y la respuesta está en el artículo 85.º, que dice: en este caso las instalaciones serán recibidas por el concesionario, fijándose en dicha oportunidad su valor nuevo de reemplazo para efectos de reembolso al interesado. Entonces, acá está la respuesta a su pregunta.

La segunda parte de su pregunta, ¿qué significa recuperación real? Significa que una vez que se ha fijado el valor de la obra que yo tengo que pagar, utilizando los criterios de valores nuevos de reemplazos sale una cantidad cualquiera, equis, esa cantidad cualquiera en la medida en que yo no se la pague, mientras no se la pague va a tener que sufrir un ajuste que mantenga ese valor en el tiempo, de tal manera que el beneficiario del pago no sufra el deterioro del valor del dinero en el tiempo.

¿Y cuál es esa tasa? Esa tasa es el IPM hasta el año 1996, y de 1996 por medio de una resolución ministerial se puso que era el promedio de promedios de las tasas activas y pasivas. Así es como se tiene que leer esto.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Hay una explicación también, confieso que no soy técnico en esto, así que por lo menos...

El señor CACIC, Mile.— No, pero a medida que hay leyes que se puedan obviamente...

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Yo entiendo que el valor nuevo de reemplazo es un término utilizado para fijar las tarifas, ¿no es cierto?

El señor CACIC, Mile.— Es un concepto fundamental en el modelo eléctrico peruano.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Eso significa de que en la tarifa hay una porción de dinero que en el tiempo va a servir para reemplazar una instalación que está mal hecha o que ya cumplió su ciclo. Entonces la Comisión Reguladora, dice: okay, el reemplazo que vas a hacer de esta línea ya no va a ser subterránea, el reemplazo de esta línea va a ser aérea; por lo tanto, el valor neto de reemplazo será calculado en función a la nueva línea que vas a colocar.

Pero eso no quiere decir que el usuario se perjudique, porque lo que usted está cobrando como tarifa es a partir de la fecha al futuro; pero la inversión que yo hice ha sido valorizada al momento de la privatización. O sea, al momento de privatizar la empresa no han calculado y al momento ustedes de reevaluar sus activos no han calculado el valor neto de reemplazo, sino han calculado lo que existe, y por lo tanto ha habido un beneficio desde el punto de vista económico por parte de la empresa.

Yo lo que no entiendo es por qué el usuario... porque al final ¿quién se perjudica?, es el usuario. Aquí no se perjudica ni el Estado ni la empresa, aquí quien se está perjudicando es el Estado que invirtió como 100 y recibió como 30.

El señor CACIC, Mile.— Congresista, si en el momento de vender la empresa los compradores hubieran pagado valor nuevo de reemplazo por los activos, hubiéramos pagado probablemente menos de la mitad. O sea, una cosa es el concepto de valor nuevo de reemplazo que se utiliza para introducir de manera compulsiva que las empresas realicen inversiones y se modernicen y otra cosa es el precio de mercado de una empresa, son cosas que no tienen nada que ver.

En este caso, lo único que hay es una ley que fijó cómo debo valorizar aquellos activos que alguien había construido y que forman parte de los activos eléctricos del país, cómo debo pagarle a esa persona por esos activos que ahora están dentro de mis libros.

Y la lógica era: págale valor nuevo de reemplazo, porque yo a ti cuando te calcule el valor de tus activos para propósitos de la tarifa, te voy a calcular también a valor nuevo de reemplazo.

No tendría sentido, congresista, que yo reembolse o adquiera activos que yo no los he construido utilizando tecnología no vigente o precios no de mercado y pague una cantidad equis, cuando sé que por esos activos me van a reconocer un retorno sobre una inversión bastante menor; o sea, económicamente no tendría ningún sentido.

Entonces, toda la lógica de esto es esa: tú paga valor nuevo de reemplazo que yo, autoridad, te voy a reconocer valor nuevo de reemplazo por estos activos.

Si la ley me hubiera dicho: págale valor histórico; yo hubiera tenido que pagar valor histórico. Si la ley me hubiera dicho: págale valor de mercado; yo hubiera tenido que pagar valor de mercado. Si la ley me

hubiera dicho: no le pagues nada; pues, no hubiera pagado nada, congresista. Eso es todo. Nosotros solo hemos acá aplicado lo que la ley dice; nosotros no hemos fabricado esta ley, simplemente la hemos leído y la hemos aplicado exactamente lo que dice.

Y no veo ninguna contradicción, ni veo cómo es que el precio de la adquisición de la empresa en la privatización tenga nada que ver con este concepto. Son dos categorías completamente distintas.

El señor PRESIDENTE.— Señor Cacic, el año 97, Luz del Sur, según sus propias cuentas, valorizaba las contribuciones reembolsables en 53 millones 190 mil soles; el año 2000 transa por 35 millones. ¿Puede explicarnos?

El señor CACIC, Mile.— Sí. Probablemente —Luis, acá quisiera que me complementes— las cuentas de las empresas son estimados, son normalmente cuentas en las cuales uno hace un estimado y hace una provisión para evitar que cuando la transacción se realice, si la cantidad que nosotros teníamos en nuestros libros fuera menor que la que realmente pagáramos, se tradujera en una pérdida, en el estado de pérdidas y ganancias, que distorsionaría en una empresa cotizada en bolsa la performance real de la empresa.

O sea, esos 56 millones tienen probablemente el valor estimado de los activos hecho en un momento en que nosotros recibimos la empresa, pero esos primeros asientos no lo hicimos nosotros, ya venían en los libros, tienen unas tasas de interés y probablemente tienen un colchón para protegerse de una eventual transacción en donde se pague más. Esa es la razón.

La diferencia entre los cincuentitantos millones y los 35 millones simplemente fue que en el momento de empezar a revisar obra por obra, activo por activo y aplicar el concepto de VNR que hay que hacerse caso por caso, los números fueron bajando; luego, hubo la diferencia del número de obras, que algunas eran reembolsables y otras no eran reembolsables y se necesitaba hacer una conciliación, que en el momento en que se hizo el asiento contable probablemente no se había hecho la conciliación, yo estaba en la época de Electrolima.

Esa, fundamentalmente, sería la diferencia.

El señor DE LAS CASAS, Luis.— Adicionalmente a lo que acaba de plantear, nuestros clientes a quienes le debemos no solamente es el Fonavi, o sea nosotros tenemos una serie de clientes adicionales que continuamente se van acercando a la empresa, presentan sus papeles, se hace todo el trámite y se les devuelve de acuerdo a las modalidades de devolución vigentes.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y eso entra en contribuciones reembolsables?

El señor DE LAS CASAS, Luis.— Tenemos una cuenta, como usted bien dice, de contribuciones reembolsables, que eso ¿qué significa? Que en algún momento del pasado, por supuesto, la empresa recibió obras, las registró en sus activos con su correspondiente contrapartida en contribución de reembolsables. Perfecto. Ese es el primer...

El señor PRESIDENTE.— ¿Solo Fonavi?

El señor DE LAS CASAS, Luis.— No, no.

El señor PRESIDENTE.— ¿Hay otras cosas?

El señor DE LAS CASAS, Luis.— Nosotros estimamos que debe haber unos cinco mil clientes que todavía no han pasado a recoger su contribución.

El señor PRESIDENTE.— ¿Ustedes podrían precisarnos esa información de la cuenta del año 97 y poder darnos un detalle respecto al tema? Sería un cuarto asunto que quisiera solicitarle.

Nosotros hemos hablado y recogido información de la Sunat, y según estudios de la Sunat los proyectos recibidos como contribución reembolsable pasaban a ser activos fijos de la empresa y fueron materia de revaluación en 300% entre el año 95 y el año 98.

La pregunta nuestra es ¿dentro de estos activos revaluados estaban los proyectos financiados por Fonavi? Si esto es así, ¿en qué porcentaje se revaluaron los proyectos financiados por Fonavi?

Según Sunat, en cuatro años, 95 a 98, incluyendo por supuesto ambos (5) puntos terminales, la revaluación de activos fue de 300% para fines tributarios.

Entonces, ¿aquí estuvieron los activos que fueron materia de resolución vía el arreglo con el Estado posteriormente o el manejo de contabilidad tributaria es distinto del manejo de contabilidad, y qué fundamenta legalmente ese manejo distinto?

El señor CACIC, Mile.— Congresista, efectivamente el manejo tributario es distinto al manejo financiero.

Si a usted le parece conveniente, congresista, tocar el tema de la controversia tributaria en la cual Luz del Sur se vio enfrascada, también tenemos acá una presentación que nos podría ayudar a repasar todo este proceso con el propósito de que ojalá pudiéramos contestar a todas sus preguntas de la forma más clara y transparente posible.

Si usted considera pertinente le podemos entregar esta presentación que trata exclusivamente del caso de la controversia tributaria de Luz del Sur.

Después, muy bien.

Entonces, contesto simplemente a su pregunta diciendo que sí, que el tratamiento es distinto y que la revaluación de los activos que hace Luz del Sur como consecuencia de la escisión es con propósitos tributarios. O sea, esto se hace, esto es una revaluación de activos que tiene efectos tributarios al producir un escudo fiscal para la empresa por una depreciación mayor y que esa revaluación de activos se hace al amparo de las leyes que estaban vigentes en ese momento y que fundamentalmente lo que dicen era lo siguiente: si tú quieres escindirte o fusionarte, escíndete o fusionate; y si en este proceso quieres revaluar los activos, revalúalos, pero no puedes revaluarlos más allá del valor de mercado, y el excedente de revaluación capitalízalo, no lo vayas a repartir como dividendos, y una vez que hayas revaluado y capitalizado, escíndete o fusionate y transfíerele los activos revaluados a la empresa escindida o fusionada. Eso es fundamentalmente lo que las normas legales deciden en ese momento.

Ahora, la razón por la cual Luz del Sur se escinde es muy simple. Las empresas escindidas en su momento hasta el día de hoy existen: una es Luz del Sur S.A.A., que es la dueña de los activos eléctricos y de la concesión de distribución; y la otra empresa que es la antigua Luz del Sur Servicios, hoy denominada Tecsur, es una empresa que es la que nos da todos los servicios de logística, compras, almacenamiento de materiales, manejo de los proyectos, mano de obra, etcétera.

O sea, son dos empresas que se separan con una lógica simple. Este es el negocio regulado y este es el negocio no regulado; entonces, Tecsur maneja el negocio no regulado y Luz del Sur maneja el negocio regulado.

Esa fue la lógica de la escisión.

Digo esto para simplemente evitar que se pueda, digamos, pensar que la escisión no tuvo una lógica económica o se hizo con una empresa de papel que desapareció al día siguiente. No. Luz del Sur existe y Tecsur existe, y Tecsur existe y es una empresa que pierde plata y que es una empresa que gana plata, es una empresa que tiene dos mil y tantos trabajadores, tiene un local, tiene un gerente, tiene un edificio, tiene una infraestructura, tiene los camiones que usted probablemente ve en las calles, son de Tecsur, etcétera.

El señor PRESIDENTE.— Yo le rogaría, señor Cacic que el tema de la escisión lo veamos un poquito más adelante.

Hay algunos temas sobre este tema de la revaluación. ¿A usted le parece razonable que los activos hayan sido revaluados para fines tributarios y hayan sido ajustados a la baja cuando había que reembolsar al Estado? ¿Le parece que es un tema razonable y aparte de razonable, lícito?

El señor CACIC, Mile.— En la medida, congresista, que las leyes así lo disponen, sí. Nosotros simplemente hemos seguido lo que el marco legal dice que debemos hacer. O sea, nosotros no hemos escrito ni la ley ni hemos hecho nada que esté fuera de las leyes vigentes en el momento que se hicieron las cosas.

El señor PRESIDENTE.— ¿Ustedes tuvieron algún rol en la conversación sobre los proyectos legales con funcionarios del Estado?

El señor CACIC, Mile.— No, ninguno.

El señor PRESIDENTE.— Yendo al tema preciso del proceso de valorización, ¿cómo demostraba Luz del Sur que era menor la cantidad de proyectos que debían ser reembolsados? ¿Qué documentos garantizaban la devolución de los proyectos a los usuarios o, en todo caso, si se encontraban bajo la Ley General de Electricidad? Como se demuestran que estos fueron capitalizados como aporte del Estado de la empresa; o sea, ¿cuáles eran los elementos con los cuales ustedes decían estos proyectos sí están, estos proyectos no están? Los elementos de juicio, objetivos, con los cuales se introducía o se sacaba de la lista los proyectos que debían ser reembolsados.

El señor CACIC, Mile.— La sexta disposición transitoria del Reglamento de la Ley de Concesiones Eléctricas, congresista.

El señor PRESIDENTE.— Pero, ¿cómo probaban ustedes que este proyecto estaba incluido?

El señor CACIC, Mile.— Por la fecha de aprobación del proyecto.

Mencionaba la sexta disposición transitoria, porque la sexta disposición transitoria solamente dice cuál es el tratamiento de aquellos proyectos que al momento de publicarse la Ley de Concesiones Eléctricas se encuentran en trámite.

Y la sexta disposición transitoria decía que aquellos proyectos que estuvieran en trámite en el momento de la publicación de la Ley de Concesiones Eléctricas se regían de acuerdo con las leyes vigentes de ese momento, es decir la Ley General de Electricidad. O sea, esto es lo que marca la fecha de corte y el criterio de corte.

El señor PRESIDENTE.— ¿Proyectos en trámite se entienden proyectos en ejecución?

El señor TAPJA, Enrique.— Hay proyectos aprobados en ejecución o aquellos en los que se habían pactado un aspecto financiero que inclusive trascendía la vigencia de la anterior Ley General de Electricidad.

El señor CACIC, Mile.— Quizás si leo la disposición transitoria quedaría más clara, dice: todas las solicitudes para la dotación de nuevos suministros o para la ampliación de la potencia contratada que se encontraban en trámite al entrar en vigencia la ley y cuyos pagos hayan sido cancelados al contado o pactados con facilidades, se regirán por los dispositivos legales vigentes a esa fecha.

El señor PRESIDENTE.— En términos de la valorización del valor nuevo de reemplazo, en la valorización de las obras, ¿la normatividad que ampara el uso de ese valor nuevo de reemplazo cuál es?

El señor CACIC, Mile.— Es el artículo 85.º de la Ley de Concesiones Eléctricas.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y este VNR se fijó al momento de recepción de la obra? Es decir, ¿en el momento en que ustedes reciben las obras o lo negocian a partir del año 2000, lo fijan a partir del año 2000?

El señor CACIC, Mile.— Este valor nuevo de reemplazo, como había un stock de obras sin reembolsar, pendientes de reembolso, este valor nuevo de reemplazo se fija como parte del proceso de conciliación de valores reclamados por Fonavi y aquellos que nosotros considerábamos que se deberían pagar.

El señor PRESIDENTE.— ¿O sea, a partir del año 2000 recién?

El señor CACIC, Mile.— Sí. A partir del momento en el cual nosotros recibimos el requerimiento de Fonavi, que fue el día 8 de setiembre del año 2000, que está en una carta que está formando parte de los anexos, nosotros iniciamos el proceso de conciliación con Fonavi, a partir de ese momento se trabajan más o menos dos meses y algo más en el proceso de conciliación y se llega a los valores finales en diciembre del año 2000.

El señor PRESIDENTE.— El congresista Valdivia quiere hacerle una interrogante, pero yo quisiera terminar con la idea antes. Lo que se establece en el caso de la norma, de la Directiva 346, del año 96, es que respecto a oportunidad de determinación de la contribución reembolsable, dice: será la fecha de autorización o aprobación del proyecto referida en el inciso a) del numeral 2.2.1 que antecede. Con lo cual queda establecida una fecha para determinar la contribución reembolsable, que no sería el año 2000 y el estado de los bienes al año 2000, sino sería la fecha de autorización o aprobación del proyecto. Es decir, estaríamos hablando de los proyectos en su etapa original, al nacer, digamos.

Lo cual, me parece, no se ajusta directamente a la noción de una negociación de valores nuevos de reemplazo al año 2000, si lo que se van a utilizar son valorizaciones referidas a ese año con el estado de los bienes en ese año, que es distinto a esta directiva. No sé si me dejó entender.

El señor CACIC, Mile.— Creo haberle entendido, pero le agradecería que, si no le es mucha molestia, me volviera a formular la pregunta para entenderla mejor.

El señor PRESIDENTE.— Sí, cómo no.

Con relación a la oportunidad de determinación de la contribución reembolsable, la directiva dice: será la fecha de autorización o aprobación del proyecto referida en el inciso a) del numeral 2.2.1 que antecede. Lo que indica que el momento en el cual uno tiene que determinar el valor de la contribución reembolsable es el momento en el cual se autoriza o aprueba el proyecto en cuestión.

Y es obvio de que es distinto el valor neto de reemplazo de un proyecto nuevo, que es el momento en que se aprueba el proyecto, que un valor neto de reemplazo de un proyecto que yo estoy valorizando el año 2000 después de haberlo usado varios años y obviamente tiene un nivel también de desgaste.

Entonces, no comprendo bien cómo se manejó la valorización en términos de fecha; es distinto valorar un auto nuevo a un auto con seis años de uso, aunque lo valore como red subterránea o red aérea, igualmente es distinto porque obviamente hay un nivel de desgaste del uso de un bien de capital, hay una depreciación.

El señor CACIC, Mile.— Lo que yo le podría contestar, congresista, es lo siguiente. Una obra hecha, digamos, en el año 94, si uno le aplica el concepto de valor nuevo de reemplazo el mismo día el año 94, y la obra ha sido hecha a los costos más bajos y con la tecnología vigente, probablemente el valor nuevo de reemplazo sea igual al valor real de la obra.

Si yo valorizo esa misma obra utilizando el criterio de valor nuevo de reemplazo cuatro años después y los costos (6) han bajado y la tecnología ha evolucionado, podría eventualmente yo valorizar esta obra a un precio menor, al real.

Pero, igualmente, la tecnología podría no haber evolucionado en ese campo e incluso los costos de la mano de obra y los costos de hacer esta obra podrían haber aumentado. Entonces, la variable que hace distinta la valorización real del valor nuevo de reemplazo, en todo caso, son los criterios de tecnología y precio de mercado.

Entonces, ciertamente si yo valorizo una obra a VNR tres años después o cuatro años después, podría haber una ligera diferencia, pero podría ser para arriba o para abajo.

Lo que es, creo, importante es que en el lapso entre el momento en el que se hizo la obra y el momento que se está pagando la obra hay un número que corresponde a la compensación de intereses por el tiempo, y esa es una cantidad, digamos, que en todos los casos ha estado.

O sea, el concepto este de valor nuevo de reemplazo es un concepto complejo, que ciertamente no le

puedo decir con absoluta certeza que el valor real de la obra dos años después es el mismo valor que yo hubiera valorizado aplicando el mismo concepto el mismo año en que la obra se hizo, podría ser mayor o podría ser menor.

El señor PRESIDENTE.— Congresista Mena, tiene la palabra.

El señor MENA MELGAREJO (PP).— Señor Presidente, un saludo para los invitados.

Cuando usted dice que el VNR puede ser igual o menor en su valorización pasados los dos años ¿se sustenta en alguna metodología que al final puede permitir que no haya variación en el cálculo, en la determinación del valor nuevo de recuperación? ¿A eso se refiere?

El señor CACIC, Mile.— Sí, congresista. Porque lo que dice el concepto de valor nuevo de reemplazo para valorizar una obra, se hace la valorización a los costos de mercado más bajos y utilizando la tecnología vigente.

Entonces, permítanme poner un ejemplo para aclarar mi punto. Si es que una obra se hace hoy día, y la tecnología no varía, y los costos de mano de obra y otros costos no variara, la valorización, aplicando el concepto de valor nuevo de reemplazo, hoy y dentro de dos años sería exactamente el mismo.

El señor MENA MELGAREJO (PP).— Claro, o sea sujeto a la condición *ceteris paribus*, manteniendo constante algunas variables.

El señor.— Sí.

Pero, si las condiciones de tecnología y los costos variaran, se le aplica el concepto de VNR dos o tres años después, obviamente la valorización podría ser distinta. Y si los costos hubieran subido en términos reales por aumento de los costos de la mano de obra o lo que sea, la valorización podría ser mayor. O sea la variable que jala el VNR hacia arriba son los costos de mano de obra y otros, y los costos que jalan el VNR para abajo es la evolución tecnológica.

El señor PRESIDENTE.— Congresista Valdivia, tiene la palabra.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Volviendo a estos 56 proyectos que no fueron reconocidos por Luz del Sur. Leyendo la sexta disposición, salvo que usted me dé otra interpretación o una aclaración, no habla de devolución, habla de todas las solicitudes para la adaptación de nuevos suministros o para la ampliación de potencias contratadas que se encontraban en trámite al entrar en vigencia la ley y cuyos pagos hayan sido cancelados al contado o pactados en facilidades, se registrarán por los dispositivos legales vigentes a la fecha.

Ahí no habla de devolución de la inversión. Ahí habla, entiendo yo, que el trámite, si yo he empezado, he hecho mi obra y le estoy pidiendo a las empresas eléctricas que me dé energía eléctrica o he hecho obra para ampliar la potencia contratada, los trámites de esa solicitud se registrarán con la ley que estuvo vigente a la fecha de la presentación de la solicitud; pero no habla de la devolución de la inversión realizada con los recursos del Fonavi.

En segundo lugar, si la interpretación que ustedes le dieron fue así, ¿quién pagó los 57 o quién estaba obligado a pagar los 57 proyectos?

El señor CACIC, Mile.— Nadie, congresista, porque la Ley General de Electricidad, que estaba vigente hasta el día en la cual se publica la Ley de Concesiones Eléctricas no eran reembolsables; o sea, antes nadie le pagaba un real a nadie, a ninguna de las asociaciones de usuarios del servicio de energía eléctrica que hacían obras de electrificación con sus propios recursos nadie les pagaba ni un real. Recién a partir de la publicación de la Ley de Concesiones Eléctricas es que las asociaciones de usuarios empiezan a tener derecho de tener estas contribuciones reembolsables por parte de las empresas concesionarias del servicio.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Aquí el asunto que estamos tratando no es la inversión directa que hacía el usuario, sino la inversión que hacía con un préstamo del Fonavi. Ese es el problema.

¿Nos entendemos, no es cierto?

Entonces, cuando yo era un usuario y mi asociación iniciaba una obra para electrificar mi pueblo, el usuario pagaba la inversión que había hecho el Fonavi en la tarifa eléctrica.

Entonces, entiendo que ahora como se le exonera de esa responsabilidad al usuario, porque estas obras pasan a ser activos de la empresa privatizada, la empresa privatizada tiene que hacerse cargo de lo que antes era responsabilidad del usuario. Ese es el criterio.

Entonces, si estos 57 proyectos fueron hechos no con plata del usuario sino con plata del Fonavi, ¿quién va a pagar esa inversión? Y ahora que hay un reclamo permanente de los que contribuyeron al Fonavi, seguramente muchos de nosotros estamos reclamándole que nos devuelva el Fonavi; entonces, ¿quién va a devolver este recurso del Fonavi?

El señor CACIC, Mile.— Congresista, yo esa pregunta no se la puedo contestar, probablemente nadie. Así como ha habido tantas otras situaciones en donde empresas públicas han perdido millones de dólares, al final del día eso lo paga el contribuyente, eso lo pagamos cada uno de nosotros de manera directa o indirecta.

Pero volviendo al punto concreto de su observación, antes de la publicación de la ley que sustituye al Fonavi en sus derechos de cobrar a los usuarios de la...

El señor PRESIDENTE.— Continúe, señor.

El señor CACIC, Mile.— Como le decía, antes de la publicación de las Ley de Concesiones Eléctricas las obras que financiaban, obras de infraestructura eléctrica con fondos de las asociaciones de usuarios, no eran reembolsables por nadie. O sea, no había obligación de parte de nadie de devolverle esa plata a esta gente que había hecho su obra de electrificación con su propio dinero; es a partir de...

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Pero la plata, o sea la inversión que hacía una asociación con recursos del Fonavi el usuario estaba obligado a devolverla.

El señor CACIC, Mile.— Congresista, antes de la Ley de Concesiones Eléctricas la obra financiada con fondos propios, con fondos del Fonavi o con fondos de un banco, la empresa concesionaria no tenía, que dicho sea de paso, digamos, no era empresa concesionaria sino era una empresa pública, no tenía obligación de devolverle los costos de estas obras financiadas, es solo a partir de la publicación de la Ley de Concesiones Eléctricas que la figura se presenta de la siguiente manera. Las asociaciones de usuarios del servicio público de electricidad hacen una obra con fondos propios o con fondos del Fonavi, en donde el Fonavi actúa como entidad financiadora de estas obras.

La empresa concesionaria del servicio eléctrico tiene la obligación de devolverle estas inversiones a la asociación de usuarios, directamente a cada uno de ellos. El Fonavi acá no cuenta para nada, porque no es una entidad con la cual la empresa concesionaria tenga ninguna vinculación, la vinculación es directamente con la asociación de usuarios.

Es a partir de la publicación de la Ley 26969 que el Estado dice: oye, un ratito, tú concesionario le estás devolviendo la plata a las asociaciones de usuarios, pero estos individuos no me están pagando a mí, que yo soy el que he financiado estas obras a través del Fonavi; entonces, un ratito, vamos a hacer lo siguiente, a través de esta ley el que reemplaza a las asociaciones de usuarios como beneficiarios de los pagos a los cuales están sujetas las empresas concesionarias, ya no es a las asociaciones sino directamente a mí —Fonavi— a mí —Estado— a través del Fonavi, y te autorizo a que tú Fonavi negocies con las empresas concesionarias para hacer que esta deuda se cancele. Así fue.

Y los 57 proyectos estos no es que nosotros no queramos pagarlos, es que no hay obligación de pago. La ley dice que solo se pagan a partir de la publicación de la Ley de Concesiones Eléctricas, antes no, no hay tal obligación. Entonces, todas las obras hechas antes son no reembolsables. Esa es la ...

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Entonces, ¿en la práctica el Estado les ha hecho un regalito?

El señor CACIC, Mile.— ¿A quién?

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— A ustedes. Porque si no están obligados a pagar una inversión hecha con el Fonavi y nadie lo paga, significa que ustedes lo han recibido gratis.

El señor CACIC, Mile.— Probablemente, congresista, si usted quiere llamarlo regalo, puede ser que sea un regalo, pero así estaban hechas las leyes, y las leyes no la hacen las empresas sino el Congreso.

El señor VALDIVIA ROMERO (PAP).— Ahora, yo entiendo, claro, el Fonavi dice: oiga, usted le está devolviendo a esta gente y la gente no me paga; por lo tanto, págume a mí, porque yo tengo que responder sobre los fondos del Fonavi. Pero esa norma también fue acompañada con otra, en la que le decía al usuario: te condono la obligación de pagarle al Fonavi. Entonces, claro, ya el usuario no está obligado a pagar al Fonavi, por lo tanto, yo que administro los fondos del Fonavi, Estado, le cobro directamente a las empresas.

Lo que yo no entiendo es que estos 57 proyectos que fueron hechos con recursos del Fonavi no sean devueltos por alguien.

O sea que el Estado, graciosamente, ha regalado, entre comillas, porque usted dice que de acuerdo a la norma no es su responsabilidad devolver el dinero; pero el Estado qué, ¿se le ha pasado? ¿Cuál ha sido el criterio del Estado para regalar estos 57 proyectos?

El señor CACIC, Mile.— No sé, congresista, si el criterio del Estado fue regalar los proyectos o (7) no. Pero, por favor, yo quisiera que regresemos a la situación del sector eléctrico antes de la Ley de Concesiones Eléctricas.

Acuérdese que en ese momento el servicio de electricidad era proveído por el Estado; de tal manera que si el Estado hizo un regalo, el Estado se regaló a sí mismo, porque sino la empresa del Estado Electroperú o Electrolima tendría que haber sido la empresa que le devolviera la plata a los usuarios o a las asociaciones de usuarios. Probablemente ahí se cometió la injusticia de que las asociaciones de usuarios, no podían recuperar de la empresa pública, aquella inversión que habían hecho para generar una infraestructura que les permitiera recibir el servicio de electricidad. O sea, era el Estado legislando para beneficio o perjuicio de las empresas que estaban también en poder del Estado.

Las empresas del Estado cuando se venden en el proceso de privatización, que eso ocurre a partir del año 1994, todas estas empresas que pasan a manos privadas tienen la obligación de hacer devoluciones por las obras de infraestructura que las asociaciones de usuarios construyen. Antes no, pero antes estas empresas no eran privadas, estas empresas eran públicas. Y cuando los privados compran las empresas, congresista, pagan un valor por los activos; o sea, a las empresas que compraron los activos nadie les regaló nada, simplemente ellos pagaron un valor por estos activos. Y este valor, fue un valor muy grande, comparado con los valores en libros que tenían estas empresas.

No nos olvidemos que este país había atravesado por un proceso hiperinflacionario de siete mil y tantos por ciento que redujo a nada los valores nominales de los activos que estaban en los libros; razón por la cual también tenía absoluta lógica permitir que estas empresas revaloraran los activos, para que estos activos reflejaran los precios que las empresas habían pagado por estas empresas. Es decir, en el caso de Luz del Sur, nosotros pagamos por esta empresa, no sé, 400 ó 500 millones de dólares y en los libros cuánto aparecía en los activos. Aparecían unos activos absolutamente ridículos en comparación con el precio que se había pagado.

Entonces era lógico, tenía absoluta lógica económica que las empresas pudieran revalorar estos activos para llevarlos a un nivel en el cual hubiera cierta equivalencia entre el precio pagado con el valor de los activos en los libros.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— No sin antes, Presidente, darle la bienvenida al señor Mile Cacic y a los señores.

Yo quería, como quien hace unos palitos cuando quiere aprender algo, hacerle una pregunta. Ustedes son una empresa de distribución, pero los activos fijos, lo que es propiamente las instalaciones, la propiedad

es de otra entidad en consecuencia, ¿o ustedes también tienen parte de activos fijos?

El señor CACIC, Mile.— Congresista, todos los activos vinculados al negocio de distribución son propiedad de Luz del Sur. Todos, absolutamente todos.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— Y dentro de eso también tienen empresa de generación.

El señor CACIC, Mile.— No. Luz del Sur, congresista, no tiene ninguna empresa de generación. Lo que sucede es lo siguiente y probablemente la confusión viene por el siguiente motivo: Luz del Sur es de propiedad de 75 mil accionistas, de los cuales los dos principales accionistas son PSG, que es una empresa de New Jersey en Estados Unidos, y Sentra* Energy que es una empresa de San Diego, California.

Ambos hicieron un joint venture en igualdad de condiciones y compraron el 86% de Luz del Sur. Uno de estos accionistas que es PSG a su vez de forma independiente ha adquirido Electroandes en el último proceso de privatización que hubo en el mes de agosto, me parece. Entonces, uno de los accionistas de Luz del Sur que tiene 43% de Luz del Sur es dueño del cien por cien de Electroandes.

¿De Luz del Sur? Bueno, hay dos principales accionistas que tienen una cantidad exactamente igual, que es PSG y Sentra* Energy.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— Una ampliación con respecto a esta pregunta. Todos los activos que están relacionados en consecuencia, se podría afirmar con la distribución, vamos a decir postes, focos, transformadores, subestaciones, cables. Todo lo que está relacionado con llevar la electricidad a los puntos tanto de alta, baja y media tensión, se entendería.

De manera que ustedes compren la energía a las empresas que generan. Y esta generación de energía atraviesa por un proceso de calificación o más bien de evaluación de cuánto debe costar el kilowatio de energía, que está relacionado con sus costos y que está calificada, ¿Osinerg puede ser?

El señor CACIC, Mile.— Sí, el proceso, congresista, es mas o menos así.

Nosotros compramos la energía a los generadores en unos puntos de distribución que se llaman barras, nosotros compramos en la barra de San Juan y compramos en la barra de Santa Rosa y en algunas otras barras. Esta energía que nosotros compramos es una energía cuyo precio está definida por la Comisión de Tarifas de Energía, ese es el precio de barra que es una tarifa establecida por la autoridad.

Este precio de adquisición nosotros compramos en 220 mil y tenemos que ir a través de un proceso de transformación para llevar esto a las casas a 220 voltios. Este proceso de transformación tiene obviamente un valor agregado, el cual es considerado también por la Comisión de Tarifas de Energía para fijar el precio de distribución. O sea nosotros, congresista, las empresas de distribución no fijamos ni el precio de compra ni el precio de venta, esto lo fijan las autoridades. Y se supone que lo fijan de tal manera que las empresas de distribución cuyos activos han sido valorizados utilizando el criterio valor nuevo al reemplazo tengan un retorno sobre sus inversiones del 12%.

Si una empresa es más ineficiente que el modelo que la CTE ha creado, que es un modelo imaginario, esa empresa pierde todo.

Si la empresa eventualmente es más eficiente que esa empresa ideal que el Osinerg ha creado, podría eventualmente ganar un retorno mayor al 12%.

Pero las empresas de distribución por decir monopolios naturales, no competimos, nosotros, yo no compito por ejemplo con Edelnor. Edelnor tiene un área de concesión y nosotros tenemos nuestra área de concesión. Nosotros competimos con una empresa ideal, eficiente, creada por la CTE, y esa empresa de costos ideales y que trabaja con tecnología vigente tiene ciertos costos de operación. Y con esos costos de operación, dado los precios fijados por la Osinerg, debe darle un retorno de 12%. Ese es el modelo en el cual nosotros trabajamos.

El señor PRESIDENTE.— Gracias, señor Cacic.

Yo quisiera, señor Cacic, que retornáramos al tema que tiene que ver con la valorización de las obras de Colfonavi. Porque si uno revisa la resolución ministerial que constituye la directiva 001-96, que es la resolución 346-96, la directiva establece la oportunidad de determinar la contribución reembolsable. Y dentro de ello también establece la modalidad de construcción de la obra de extensión por el solicitante del artículo 83.º de la ley, en el inciso 2.2., y dice que es una obligación del concesionario de distribución notificar el usuario entre los 30 días calendario de presentado su solicitud la autorización o aprobación del proyecto, según corresponda.

En caso que el concesionario formule observaciones al proyecto deberá hacerlo en un solo acto, otorgando un plazo de 10 días calendario para la respectiva subsanación.

Dice: el solicitante considerará autorizada su solicitud, aprobado el proyecto o subsanada las observaciones, si al término de los plazos mencionados no ha recibido comunicación al respecto de parte de la concesionaria.

Para mí suena incomprensible cómo puede negociarse a partir del año 2000 valorización de obras que deberían estar resueltas en 10 días, porque si el solicitante presentaba solicitud y la empresa tenía como máximo 10 días de presentado el proyecto para observar los valores, y si no observaba en 10 días se daba por aceptada la valorización, cómo podía estar en negociación el valor de las obras cuatro, cinco o seis años después, si la directiva establecía que en 10 días se daba por zanjado el tema de la valorización de las obras.

Esto es tan claro que al hablar del tema y de la concepción de la valorización, inclusive, se establece un límite de las diferencias que pueda una obra tener con relación al valor nuevo de reemplazo. Dice: al documento de autorización o aprobación el concesionario adjuntará la valorización de las citadas instalaciones en función de su valor nuevo de reemplazo, y la información referente a modalidad de plazo y condiciones de reembolso de la contribución. Inclusive, esta directiva establece que ese valor no puede distanciarse en más de 10% de lo presentado.

Entonces, para mí es incomprensible cómo se puede pasar de una valorización, que ustedes mismos anotan en sus cuentas el año 97 en 53 millones a una valorización de 35 millones, cuando la directiva dice que no puede haber una diferencia de más de 10% en el momento en que se produce la relación con el concesionario ¿no es cierto? Y donde hay un plazo de 10 días para resolver definitivamente el asunto, y si la empresa no objeta en 10 días da por aceptado el valor.

Entonces, no entiendo cómo la empresa puede tener una contingencia prevista de 53 millones, cuando hay un reglamento que es tan preciso que da 10 días como máximo para resolver cada caso, y tener esto durante varios años y en varios años pasar de 53 a 35 millones lo que tenía previsto. No comprendo el procedimiento empleado, o es que no se aplicó la Directiva 001-96.

El señor CACIC, Mile.— tratar de contestar la pregunta.

Me parece, congresista, que las directivas que usted ha leído son referidas a los proyectos nuevos. Es decir, si alguien me presenta un proyecto para electrificar un asentamiento humano nuevo, ellos me presentan un proyecto, y yo tengo esos plazos para decirles: sí, señor, estoy de acuerdo con usted, esto va a costar 100 y yo le voy a reembolsar a usted 100. Si en el lapso de 10 días yo no contesto, el proyecto eventualmente se da por aprobado.

El problema, congresistas, es que cuando este proceso se inicia con la publicación de la Ley de Concesiones Eléctricas en donde se introduce la obligatoriedad de reembolsar estas obras de electrificación hechas por las asociaciones de usuarios, había un stock enorme de obras por reembolsar. Entonces, (8) ahí es donde se produce probablemente este backdrop que nos obliga a conciliar.

No sé, Enrique, si quieres complementar este tema. No sé si he entendido bien la pregunta.

El señor PRESIDENTE.— Siga, nomás.

El señor TAPJA, Enrique.— Bueno, exactamente, yo coincido totalmente con el ingeniero Cacic porque él ya hizo uso de las atribuciones de abogado también. Pero efectivamente eso es así, tenemos que tener

en consideración que la resolución ministerial, a la cual usted ha hecho referencia, se publicó en agosto del año 96. En consecuencia, esta norma tiene alcance o aplicaciones a partir de esa fecha hacia adelante.

Nosotros estamos hablando de obras recibidas de épocas anteriores donde no tenían esta mecánica. Y en consecuencia la fijación de los valores de reemplazo se han hecho en el momento de las negociaciones.

El señor PRESIDENTE.— De las 128 obras que ustedes reconocen o de las 194 obras que Colfonavi reclamaba, ¿cuántas son hechas después de agosto del año 96?

El señor TAPJA, Enrique.— En realidad después del año 96 la empresa casi no ha tomado ninguna contribución, porque dada las condiciones financieras que establece esta norma, no era conveniente para la empresa. A la empresa le conviene mucho más utilizar sus propios recursos para hacer las obras, que tener que devolver a tasas financieras que son mucho más altas que las que conseguimos en el mercado.

Y esa es una de las razones por las cuales nosotros siempre hemos objetado la validez o legalidad de esta norma, porque recuperación real es, como se ha explicado ya, mantener el valor del dinero en el tiempo y no significa una ganancia financiera, porque sino estaríamos incurriendo en el campo bancario; acto que solamente está permitido para las empresas que tienen autorizaciones de la Superintendencia de Banca y Seguros.

El señor PRESIDENTE.— Hay un inciso en este dispositivo, que es el 1.4, que dice: recuperación real de la contribución reembolsable. Las modalidades de reembolso de las contribuciones respetarán en todos los casos el carácter financiero de las mismas, garantizando la recuperación real de la contribución.

Si yo leo esto y escucho la interpretación que ustedes sostienen, que es que ustedes establecen el criterio de valor neto de reemplazo en función de un criterio tarifario y no de un criterio financiero. Yo diría que tenemos un Estado esquizofrénico, que establece una valorización para una cosa y otra valorización para otra cosa. Y diría, además, de que hay un problema, porque la Comisión de Tarifas Eléctricas dice que ellos no son los encargados de fijar el valor neto de reemplazo para la valorización de las contribuciones reembolsables. Es decir, la Comisión de Tarifas Eléctricas se exime de la responsabilidad de colocar el criterio tarifario como un criterio para fijar el valor neto de reemplazo; o sea, desautoriza de alguna manera —la Comisión— el ser tomada como punto de referencia para fijar el valor neto de reemplazo.

Y ustedes al hablar del tema tributario tienen una valorización distinta en materia tributaria que la valorización que hacen de las obras.

Si yo hilo entre las cosas encuentro que la empresa tiene la lógica para fijar su tema tributaria coincidente con la lógica de la Directiva 001. Es decir, valoriza las obras a su costo, no en función de un modelo ideal de lo que costaría, porque saben que lo que están adquiriendo son instalaciones subterráneas que son más caras, no sé si tienen más duración porque la verdad es que ignoro, si sé que implican una mayor seguridad probablemente para los usuarios y obviamente son más costosas. Pero la valorización que hacen para fines tributarios es una valorización donde lo que toman en cuenta es el valor más cercano a lo que sería el valor real de la obra ¿no es cierto? Valor de mercado. Mientras que qué es lo que implica el costo pues de la construcción, etcétera.

Y por otro lado, hay un valor tributario que no es el mismo y que es el que aplican de alguna manera, vía el tema tarifario, para reconocer el valor de las obras. Y hay una contradicción entre la cifra que ustedes establecen como contingencia, la revaluación que hacen de activos en casi 300% entre el 95 y el 98, entonces, hay un doble estándar para el manejo de este mecanismo.

Y este doble estándar de alguna manera termina cargando el diferencial el Estado, porque es el Estado el que asume las deudas que se tenían para con los usuarios que hicieron las obras, metieron su plata o recibieron el crédito de Fonavi, el Estado se convierte en titular del tema, pero tiene que responder frente a la gente de Fonavi. Y esa es una de las razones por las cuales dicen ahora que no se les puede devolver los fondos que corresponden. Porque, claro, si el Estado tampoco cobra los fondos que debiera cobrar y no valoriza adecuadamente las obras, obviamente, no va a estar en condiciones de devolverle tampoco a los que aportaron a Fonavi, por ese es un descuento de los haberes de la gente, o un crédito que la gente tomó y la cual tuvo que responder.

Entonces, el tema parece para ponerlo de una manera abiertamente discutible, porque la noción de que esto es aplicable a futuro ¿no es cierto? De que la directiva es aplicable a futuro, implica que el Estado mantiene dos criterios completamente distintos: uno, para el pasado, que resulta perjudicial para los usuarios que: o pidieron el criterio o metieron sus propios recursos en la obra, y los bienes fueron vendidos por ellos sin que ellos tengan ninguna intervención en la valorización de lo que se estaba vendiendo; y otro, el criterio a futuro, de que las obras hechas por usuarios tendrían una valorización real que tendría un carácter financiero, no un carácter tarifario.

Yo no entiendo la racionalidad del tema, no la comprendo. O sea, además no comprendo para qué colocar una directiva a futuro, la 001, que nunca sería usada porque todo el régimen anterior fue super más beneficioso que el que vendría a futuro, es decir, sería una directiva inútil que no se usaría nunca porque obviamente la empresa recibió un trato anterior distinto.

Lo que me lleva a pensar que en realidad este es un tema sobre el cual hasta el año 2000 Colfonavi mantuvo la actitud de aplicar la Directiva 001. Es decir, su lectura fue que esta directiva era aplicable para la valorización de las obras y para las contribuciones reembolsables y por eso colocó un conjunto de obras y las valorizó de una manera determinada.

Entonces, yo no entiendo en qué momento se produce el quiebre de la aceptación de la lógica de valoración y quién acepta esa lógica de valoración, con quién negociaron, con quién trataron. Cómo es que Colfonavi pasa de decir: yo le reclamo 128 millones a decir yo acepto 25, ¿quién toma esa decisión? ¿Los mismos señores que habían estado negociando con ustedes en todo este período y con qué criterio toman esa decisión? O hay una negociación política con el Ministro de Economía y Finanzas de ese entonces para tomar una variante en la lógica de la negociación, porque pasar de 128 a 35, digamos, no es cualquier cosa. Estamos hablando de una reducción que es alrededor del 30, se está cobrando el 30% más o menos de lo que estaban reclamando, un poco menos ¿no?

Entonces, es realmente llamativo que un Estado en la situación de crisis financiera en la que estaba, con los problemas que tiene llegue a una transacción de este estilo.

Entonces, yo quisiera que ustedes nos explicaran, yo no sé si alguno de ustedes estuvo en las negociaciones directamente. Entonces, saber quiénes estuvieron en la negociación, cuándo se adopta el giro en la negociación y con qué criterio se adopta este giro, porque hay obviamente un cambio en la orientación de la conducta del Estado.

El señor CACIC, Mile.— Congresista, sus objeciones tienen obviamente toda la lógica y voy a tratar de explicar una por una cada uno de los puntos involucrados en su pregunta.

En primer lugar, yo le diría que esto no ha sido un proceso de negociación. Congresista, esto, yo lo llamaría mas bien ha sido un proceso de conciliación de cifras, porque nos encontramos en una situación en la cual una de las partes estima que debemos devolver equis cantidad de dinero, y nosotros estimamos que lo que tenemos que devolver es otra cantidad de dinero.

Entonces, lo que se trata es empezar a eliminar las diferencias que sean aceptables a ambas partes, o sea, se trata en realidad de conciliar. No creo que haya sido un proceso de negociación, porque normalmente de acuerdo con nuestra experiencia los funcionarios públicos difícilmente negocian una cifra, porque temen que después la Contraloría o quien sea les caiga encima después, O sea, negociación con funcionarios públicos por lo menos yo no tengo ninguna experiencia en la cual yo me haya sentado, como ocurre en el sector privado, y transamos en un número equis. Esto, yo diría que ha sido un proceso de conciliación de cifras.

Yo quisiera regresar un poco antes de la publicación de la Ley de Concesiones Eléctricas. Cuando lo que estaba vigente en el Perú era la Ley General de Electricidad, que es la ley que estaba vigente antes del año 1994, las obras de construcción de infraestructura eléctrica que realizan las asociaciones de usuarios eran obras que no eran reembolsables por nadie, porque la entidad que en teoría debería haberles pagado a estas personas eran empresas también del Estado, Electroperú o Electrolima.

Entonces, cuando la Ley General de Electricidad estaba vigente antes del año 94 estas obras eran pagadas full, íntegramente por los bolsillos de las asociaciones y nadie les regresaba o les repagaba ni un centavo.

Cuando se publica la Ley de Concesiones Eléctricas, ahí se crea la obligación de parte de las empresas concesionarias del servicio de energía eléctrica de reembolsar estas inversiones hechas por las asociaciones de usuarios del servicio público de electricidad. Obras, que a su vez, habían sido financiadas por Fonavi. Fonavi les prestaba la plata, ellos construían las obras, y una vez que las obras eran transferidas a las empresas concesionarias, las empresas concesionarias tenían la obligación de reembolsarles a estas asociaciones. Eso ocurre, congresista, después del año 1994.

Entonces, los artículos 84.º Y 85.º de la Ley de Concesiones Eléctricas (9) son los dos relevantes para explicar cómo es que se venía produciendo este proceso.

Lo que dice la ley es lo siguiente: tú concesionario, devuélvele a esta gente la inversión que ha hecho. Y nos dice cómo tenemos que devolverle. Nos dice: devuélvele las obras valorizadas con el criterio de valor nuevo de reemplazo. Y el valor nuevo de reemplazo es un criterio que es público, porque ese es el criterio que usa la antigua CTE para valorizar los activos de las empresas eléctricas.

Una vez que el valor de esos activos está determinado, utilizando el criterio del BNR, tú puedes pagarle en varias modalidades, pero en la medida que la deuda persista y hasta el momento que tú le pagues, tú le pagas a un valor que es el valor real de esta inversión; es decir, le mantienes el valor del dinero en el tiempo, le pagas IPM.

Esa modalidad se viene observando estrictamente hasta el año 1996, que es donde sale esta resolución ministerial en donde dice: ya no pagues y compenses con IPM, sino paga con el promedio de promedios. Y en el caso de Luz del Sur, congresista, nosotros hasta el año 96 los saldos deudores los hemos actualizado al IPM, y a partir del año 96 los saldos deudores los hemos actualizado a promedio de promedios.

Eso es en cuanto al tema del reembolso de las obras.

¿Cuál es la lógica que hay detrás de esto?

Yo creo que acá hay definitivamente, como usted lo ha mencionado, hay dos situaciones. Una, que es una situación real y otra que yo llamaría es una situación o es un modelo virtual, que es el que se usa para la fijación de las tarifas de energía. Y esta situación virtual es una en la cual las empresas de distribución compiten con una empresa modelo ideal, esa empresa modelo ideal, congresista, no existe, solamente existe en los modelos que crea la CTE. Esta es una empresa que trabaja con un número de personas que es la óptima, trabaja con unos costos que son los óptimos, y trabaja con una tecnología que es la óptima.

Como decía, esta empresa es una empresa ideal que no existe, solamente existe en los papeles y es una empresa que funciona con costos óptimos, con una cantidad de gente óptima, con la tecnología óptima y con la tecnología vigente.

Y dentro de esas condiciones, los costos de los activos de esta empresa modelo ideal es un costo que difiere completamente de los costos históricos, de los costos reales o de los costos de mercado. No tiene nada que ver, es una ficción.

Pero esa ficción sirve para fijar el precio de distribución de energía, sirve para fijar el valor agregado de distribución que es el que aportan las empresas distribuidoras.

¿Y qué es el valor agregado de distribución? Es aquel que la empresa distribuidora de energía tiene derecho de cobrar de acuerdo con la ley para que el retorno sea un 12%.

De tal manera, congresista, que si la empresa nuestra es una empresa menos eficiente que esa empresa modelo ideal, nosotros jamás podríamos obtener un 12% de retorno sobre nuestra inversión.

Pero si fuéramos más eficientes que esa empresa modelo ideal, sí podríamos obtener un retorno mayor. Ejemplo, las empresas distribuidoras del Norte, ellos creo que jamás lograron ser eficientes al nivel de la empresa modelo ideal y por esa razón creo que ellos no pudieron hacer utilidades. Definitivamente, hay otras empresas que sí son tan o más eficientes que la empresa modelo ideal.

Entonces, estos conceptos de valor nuevo de reemplazo, congresista, solamente sirven para dentro de esta situación de ficción de esta empresa de modelo ideal, poder generar tarifas que según la CTE son tarifas justas para el público.

El señor PRESIDENTE.— Sí, yo entiendo perfectamente la lógica, señor Cacic, pero hay un tema que no me queda claro en este asunto.

Nosotros tenemos un momento divisorio en este asunto, que es Ley General de Electricidad y la Ley de Concesiones Eléctricas.

En los proyectos que venían bajo la Ley General de Electricidad se señala no hay razón para reembolsarlos ¿correcto? Pero, el artículo 63.º de la Ley General de Electricidad establece que esos proyectos que no son reembolsables deben capitalizarse.

Mi pregunta es, ¿el Estado es socio de Luz del Sur por los proyectos que no han sido reembolsados? Porque el artículo 63.º de la Ley General de Electricidad establece que los proyectos no reembolsables deben capitalizarse.

El señor CACIC, Mile.— Probablemente, congresista, y no necesariamente lo que voy a decir es que así ocurrió, pero probablemente si eso es lo que la ley dice, esto ocurre antes de que se produzca el proceso de venta de las empresas.

El proceso de privatización empieza a producirse después del año 94. Entonces, si la ley decía eso probablemente la empresa que en ese momento era una empresa pública debería haber capitalizado en sus libros el importe de estas contribuciones.

Eso yo no lo conozco. Nosotros simplemente partimos de una situación en la cual se pagó un precio por los activos que se adquirieron de esta empresa y dentro de este balance escindido vino una partida que es *Contribuciones reembolsables* que se crea ya dentro del ámbito de la Ley de Concesiones Eléctricas.

El señor PRESIDENTE.— Con lo cual, digamos, para entendernos bien y que el congresista Franceza pueda producir la interrogante que desea hacerles, ustedes entenderían que aquellos proyectos que ustedes separan por ser no reembolsables, están ya considerados dentro de los activos que fueron vendidos a la empresa.

El señor CACIC, Mile.— Probablemente, congresista, la lógica nos dice que así se debería haber actuado. Yo no le puedo garantizar que se hizo, sin embargo.

El señor PRESIDENTE.— Yo le rogaría si ustedes pudieran revisar este tema para poder respondernos a esta interrogante, porque está sujeto a interpretación qué se considera por este tema y si la vigencia de esta norma debiera haber implicado el que el Estado mantenga una porción de acciones minoritarias en función de contribuciones que eran no reembolsables, pero sí capitalizables. Okay.

El señor CACIC, Mile.— De acuerdo. Sólo como comentario, si es que la empresa en ese momento en poder del Estado hubiera capitalizado estas obras, lo que hubiera pasado es que el valor de sus activos tendría que haber subido de valor. Y por lo tanto el precio pedido al comprador tendría que haber sido también mayor.

Probablemente ese fue el mecanismo; sin embargo, estoy especulando, no puedo asegurarle que así fue.

El señor PRESIDENTE.— Señor Franceza Marabotto.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— A mí me gustaría...

El señor DE LAS CASAS, Luis.— Me permite, señor.

El señor PRESIDENTE.— Sí. Siga, nomás.

El señor DE LAS CASAS, Luis.— Simplemente quería hacer una aclaración más. En el anillado que se

les ha entregado, en los anexos 7 y 8 están unos oficios dirigidos por el Ministerio de Energía y Minas, están los oficios 7 y 8 que son los que precisan en todo caso —que en mi opinión no necesitaba de mayor precisión— el contenido y los alcances de la sexta disposición transitoria del reglamento de la Ley de Concesiones Eléctricas, que es la que establece el corte entre qué cosa es reembolsable y qué cosa no es. Todo lo que está regido por la Ley 23406, lo que había eran los que se les denominaba el Amfa, que eran los aportes al fondo de ampliaciones, esta denominación con la Ley de Concesiones Eléctricas cambia a la definición de contribuciones reembolsables que evidentemente significan una devolución de los aportes en lo que es la construcción de obras o ampliación de potencias.

El señor PRESIDENTE.— Señor Franceza Marabotto.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— A mí me gustaría saber, ingeniero, cuando ustedes compran la electricidad en barra de los puntos correspondientes, ¿esto está sujeto a un contrato? O es potestativo de ustedes adquirir de los puntos que le es más conveniente o que le es más favorable, o que técnicamente estén instalados ahí ¿no?

Lo que intento saber es que dado que son otras las empresas que generan la corriente eléctrica, cuál es la modalidad de adquisición por parte vuestra. No me refiero a la diferencia de precio, porque sería ético que una empresa tiene que tener utilidades si quiere vivir. Eso para mí no es el tema de mi pregunta.

El tema de mi pregunta es, ¿a la hora que adquieren ustedes los kilovatios correspondientes en los puntos correspondientes está basado a un contrato?

El señor CACIC, Mile.— Nosotros tenemos por ley, en la Ley de Concesiones Eléctricas el artículo 34-B de garantizar el suministro a los clientes por un mínimo de 24 meses. En tal sentido, estamos obligados a tener contrato, que además tenemos que acreditarlos ante el Osinerg, de que tenemos esa capacidad de poder prestar el servicio.

En consecuencia, lo que nosotros tenemos son contratos siempre de 23 meses como mínimo. Dentro de eso, evidentemente el contrato que mayor capacidad tiene es Electroperú que es la empresa que más electricidad genera, pero también tenemos contrato con otras generadoras, por ejemplo, Edegel, Aguaytía, Termoselva, Etevensa. Tenemos una serie de contratos porque ninguna de las empresas generadoras estaría en la capacidad de vendernos el mínimo requerido, para nosotros poder cumplir con la ley.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— Presidente, permítame hacer esta pregunta que tiene un interés particular, si así lo quiere, pero también tiene una connotación económica.

Dentro de las adquisiciones del suministro de fluido eléctrico, energía, cuándo más o menos es la composición. Porque hay una parte que es Aguaytía, el Mantaro, qué porcentaje de Electroperú, ¿Mantaro es exclusivamente Electroperú?

O sea, la energía que ustedes compran a Electroperú sería únicamente el Mantaro, en otras palabras.

El señor CACIC, Mile.— En realidad no sabemos de dónde proviene la energía, porque tenemos ahora un sistema interconectado nacional, y el despacho está basado en un modelo de despacho económico. Pero concretamente nosotros tenemos un contrato con Electroperú a través del cual Electroperú nos garantiza que nos va a suministrar 370 megavatios de potencia. Eso, es más o menos el 50% del total de potencia que requiere Luz del Sur para cumplir con sus obligaciones que son más o menos del orden de los 700 megavatios. Nosotros distribuimos 700 megavatios de potencia.

El señor FRANCEZA MARABOTTO (UN).— Y las diferencias de las compras que ustedes tienen de Electroperú, quién se los vende.

El señor CACIC, Mile.— Tenemos contratos con Edegel, tenemos contratos con Aguaytía, tenemos contratos con Etevensa, y tenemos contratos con Empresa Eléctrica de Piura. Creo que ahí están todos.

El señor PRESIDENTE.— Señor Cacic, regresando al tema de las contribuciones reembolsables. (10) ¿Usted pudiera precisarnos con quiénes llevaron adelante ustedes la negociación o la conciliación, como le llaman, respecto a este tema? ¿Cuántas reuniones hubo? ¿Quiénes participaron en ellas?

El señor .— Las personas que participaron en este proceso de conciliación de números fueron las personas que están sentadas acá en la Mesa, y por parte de Colfonavi fueron los señores Hernández, Mamán y Kobayashi, estas son las personas que intervinieron en este proceso que duró dos meses y algo más.

El señor PRESIDENTE.— ¿Participó el señor Boloña en algunas negociaciones?

El señor .— El señor Boloña, la única vez que vimos al señor Boloña en este proceso fue el día que nosotros fuimos a entregarle el cheque al Tesoro Público, porque el cheque fue girado al Ministerio de Economía y Finanzas. Copia del cheque, congresista, está acá en el anexo, fue el único día que vimos al señor Boloña en este proceso.

El señor PRESIDENTE.— ¿El jefe del gabinete de asesores del señor Boloña, estuvo presente en las negociaciones?

El señor .— No.

El señor PRESIDENTE.— ¿O sea, solamente los funcionarios de Colfonavi?

El señor .— Sólo los funcionarios de Colfonavi, que eran los encargados de resolver este problema de disparidad de números.

El señor PRESIDENTE.— ¿La señora Blume tampoco estuvo presente?

El señor .— La señora Blume la vimos el mismo día en el que vimos al señor Boloña, porque fuimos a la oficina del Ministerio de Economía, en una sala contigua al despacho ministerial, donde estaba el señor César Hernández, que es la persona a la cual entregamos el cheque y se leyeron el contenido de la transacción.

El señor PRESIDENTE.— El 9 de noviembre del año 2000 se rompen las negociaciones entre Luz del Sur y Colfonavi, ¿cómo las retoman?

El señor .— El 9 de noviembre.

El señor PRESIDENTE.— Del año 2000 se rompen las negociaciones, según la documentación que nosotros tenemos, entre Luz del Sur y Colfonavi y luego se retoman esas relaciones, ¿quién las retoma? ¿Cómo se retoman?

El señor . — No tenemos información, congresista, de que en algún momento se hayan roto las negociaciones con Colfonavi. Con Colfonavi el proceso de negociación siguió prácticamente hasta el último momento y fue el último día, digamos, previo a la entrega del cheque en los cuales se pusieron de acuerdo ambas partes en la cifra.

El señor PRESIDENTE.— Yo le menciono esto porque aquí tenemos los documentos de Colfonavi, firmado por los asesores legales de Colfonavi, el 9 de noviembre del año 2000 los asesores informan a los miembros de la Comisión Liquidadora del Fondo Nacional de Vivienda, (Colfonavi).

Tiene un largo informe de 10 páginas. En el punto de conclusiones dice:

1. Se ha agotado la negociación directa con la representación de Luz del Sur sin haberse llegado acuerdo en ninguno de los tres temas, materia de controversia con el Fonavi, firmado por la señora Chacón, el señor Shimabukuru y el señor Jorge Zapata, asesores legales.

Entonces, nos orientamos en función de este informe para decir que Colfonavi dio por, no sé si es roto, pero en todo caso agotado sin haber logrado ningún acuerdo con esta fecha el día 9 de noviembre de 2000 estas negociaciones; entonces, nuestra pregunta es ¿cómo es que se retoman si las consideraban agotadas?

El señor .— Eso, congresista, es un poco contradictorio con lo que ocurre el día 8 de diciembre. ¿Qué día se firmó esto? El 23 de noviembre, en donde, como usted puede ver en el anexo 4,

está el texto del acuerdo y que está firmado por el señor César Hernández, Arnaldo Mamán y el señor Jacinto Kobayashi.

Las personas, congresista, cuyos nombres ha leído usted yo personalmente no los conozco, nunca he estado con ellos. No sé si ustedes han estado con estas personas, pero yo personalmente nunca, no los conozco.

El señor .— Sí, hemos estado en las negociaciones que se desarrollaron en los dos meses aproximadamente. Lo que pasa es que ese documento que usted ha leído por lo menos nunca ha sido alcanzado a Luz del Sur, aparentemente es un documento interno, no entiendo el contenido del mismo.

El señor PRESIDENTE.— El día 23 de noviembre ustedes tienen una reunión en el MEF con el señor Hernández Márquez ¿no? Que es cuando entregan el cheque y llegan al acuerdo final, ¿Habían otras personas en esa reunión?

El señor .— Sí, estaba el tesorero, el del Tesoro Público, no recuerdo su nombre, que es el que recibe el cheque.

El señor PRESIDENTE.— ¿El señor Briones?

El señor .— ¿Quién?

El señor PRESIDENTE.— Briones.

El señor .— No, otro nombre era. Marcelino Cárdenas.

El señor PRESIDENTE.— ¿Nadie más?

El señor .— El señor Hernández.

El señor PRESIDENTE.— Y por Colfonavi, ¿estuvieron los otros miembros de Colfonavi o no?

El señor .— En esa última reunión yo recuerdo que sólo estaba.

El señor .— Había varias personas, pero no, o sea, Dante, Cárdenas, estuvimos nosotros.

El señor PRESIDENTE.— ¿El que firmó el recibo quién fue?

El señor .— Hernández.

El señor PRESIDENTE.— Okay. ¿El señor Saettone estuvo presente?

El señor .— No.

El señor PRESIDENTE.— Yo quisiera que ustedes tengan a la vista este documento, ¿lo reconocen?

El señor .— Sí, este es el recibo que firmó el señor Hernández y nosotros.

El señor PRESIDENTE.— Si usted tuviera la bondad de leer la primera frase del segundo párrafo.

El señor .— “De acuerdo al Decreto Supremo expedido en la fecha y en este acto, Luz del Sur entrega a Colfonavi el cheque N.º 0001497 por la suma de 10 millones a nombre del Ministerio de Economía y Finanzas, DGTP, a cargo del Banco de Crédito del Perú, cheque con el que se cancela la obligación y en consecuencia ambas partes declaran que a partir de la fecha no hay ninguna obligación entre ambas partes.”

El señor PRESIDENTE.— ¿Este es el texto que fue suscrito?

El señor .— Sí.

El señor PRESIDENTE.— ¿De qué decreto se está refiriendo usted? ¿O a qué decreto se referían ustedes? Porque hemos revisado toda la legislación de la fecha y no hay ningún decreto.

El señor . — Probablemente, congresista, ese decreto es un decreto al que se hizo referencia ese día, el cual nunca fue publicado. ¿Por qué? Porque el señor Boloña y el Presidente, no sé si Fujimori ya había salido o no, no recuerdo las fechas, pero al día siguiente de esto, congresista, el señor Boloña ya no estaba más en el cargo, razón por la cual este decreto supremo, al que hace referencia ese documento, jamás se publicó, porque seguramente que eso estaba planeado para que lo firme el Presidente y el Ministro Boloña.

Y esta transacción o este proceso de pago se concluye un mes después, el 8 de diciembre, pero ya no bajo la Presidencia del señor Fujimori, sino bajo la Presidencia del señor Paniagua y ya no con el Ministro Boloña Behr, Ministro de Economía, sino con el Ministro Silva Ruete, y básicamente este es el decreto supremo que forma parte de los documentos que le hemos entregado, que está en el anexo 6.

Entonces, creo que la diferencia es que simplemente el decreto que debería haberlo firmado Boloña y Fujimori nunca se firmó, porque ese día fueron dados de baja y el decreto finalmente fue publicado el 8 de diciembre con las firmas del señor Paniagua y del señor Silva Ruete.

El señor PRESIDENTE.— Mi pregunta hacia acá es, ¿ustedes vieron el decreto?, ¿tuvieron al frente algún decreto, ¿alguien les mostró un decreto?

El señor .— El borrador de este mismo decreto ese es básicamente el que vimos.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y quién les mostró ese decreto? Porque no puede haber sido el señor Hernández, el señor Hernández no tienen ninguna capacidad para tener en sus manos un decreto.

El señor .— No, probablemente fue alguien del Ministerio de Economía. La verdad es que yo no recuerdo quién fue, pero sí me acuerdo haber visto este borrador de decreto, porque ciertamente teníamos que estar de acuerdo con el texto.

El señor PRESIDENTE.— ¿Por qué no se suscribe un documento y dice de acuerdo al borrador del decreto o al proyecto del decreto? ¿Por qué se dice de acuerdo al decreto supremo expedido en la fecha?

El señor . — Porque probablemente, congresista, el Estado peruano iba a publicar ese decreto en esa fecha y probablemente hubiera ocurrido si el señor Boloña no era dado de baja en ese mismo día.

El señor PRESIDENTE.— Pero no fue, no fue dado de baja ese día.

El señor .— O es al día siguiente.

El señor PRESIDENTE.— Se había ido, sí, el entonces Presidente Fujimori del país, pero hay un tema que a nosotros sí nos ha llamado la atención, que es, ¿por qué se suscribe un documento que da cuenta de la existencia de un decreto supremo que no había sido expedido y que no fue expedido, y se da como un hecho? ¿Y quién es responsable de inducir a la firma de un documento que da cuenta de un decreto supremo que dice que ha sido expedido en la fecha?

Entonces, para nosotros el nombre es vital, porque es vital reconstruir quién fue responsable de presentar la versión de un decreto que no había sido expedido, que no era decreto supremo porque no estaba firmado por el Presidente de la República y que, por lo tanto, no podía ser dado como un hecho, menos aún en medio de un dramático cambio de gobierno que se estaba produciendo en ese momento.

Entonces, lo que queremos con toda claridad es ¿quién sostuvo que existía este decreto supremo? ¿Fue el señor Hernández? ¿Fue el señor Boloña? ¿Fue la señora Blume? ¿Quién sostuvo que existía este decreto supremo?

El señor .— No le puedo precisar quién sostuvo que el decreto existía o no existía, para nosotros los trámites formales que hace el gobierno central no estamos familiarizados con ellos.

Es la primera vez que nosotros participamos en un proceso en el que el acuerdo se materializa mediante un decreto supremo; o sea, fundamentalmente el texto es el que nosotros vimos y nosotros fundamentalmente nos fijamos en que la cantidad y la transacción quedaba terminada.

Y nos pareció buena idea que este tema se hiciera con un decreto supremo, porque nos garantizaba que este tema no iba a ser cuestionado nuevamente por alguien; entonces, a nosotros nos pareció razonable que esto se hiciera con un decreto y el texto del decreto estaba en borrador.

Ahora, el procedimiento de publicación o de firma, cómo se convierte esto, no estamos familiarizados con eso, pero ciertamente nos dijeron que esto iba hacerse con un decreto supremo, como de hecho fue posteriormente en el mes siguiente.

El señor PRESIDENTE.— La pregunta es ¿quién se lo dice? Porque no es un tema secundario, es un tema central.

El señor .— Congresista, para que usted esté, digamos, al tanto de la situación, la situación era ésta. Nosotros estábamos en una habitación contigua al despacho ministerial sentados con el señor Hernández, poniéndonos de acuerdo en que el cheque quién lo iba a recibir y demás cosas, en redactar ese recibo, que yo ni me acuerdo quién lo redactó. Y en esa reunión ciertamente, a la entrada, vimos al Ministro Boloña, a quien saludamos, y en algún momento de la reunión apareció en la puerta, no entró, y nos dijo: “bueno, ya terminaron de ponerse de acuerdo”, y eso fue todo lo que recibimos de parte de él. Y la firma del recibo de la entrega del cheque ya se realizó con el señor Hernández y con el representante del Tesoro Público, que no recuerdo su nombre.

El señor PRESIDENTE.— Pero usted dice que ustedes tienen a la vista, sino el decreto firmado, el borrador de un decreto, ¿quién les pone a la vista el borrador del decreto?

El señor .— Bueno, no recuerdo quién fue, pero tiene que haber sido. En realidad quién lo puso o no, pero lo que sí teníamos que tener en consideración es que ya había el antecedente, un acuerdo más o menos similar había sido aprobado con Edelnor donde sí se publicó un decreto supremo; en consecuencia, sabíamos que esto también iba a ser aprobado por decreto supremo y los términos, porque realmente el decreto supremo solamente el primer artículo, uno o dos artículos hablan del convenio de pagos, todo el resto del texto es una transcripción exacta de lo que es la transacción. Simplemente apruébese, apruébese el convenio y es todo; entonces, ese era el decreto, no había nada más.

El señor .— El decreto supremo, señor congresista, tiene en realidad un solo artículo o dos artículos que es muy chiquito, que es esto de acá. Esto es realmente el decreto supremo, porque el resto es la reproducción del convenio, que en el caso nuestro sí se publicó (11) íntegramente y lo hicimos con el propósito de que esto, digamos, fuera absolutamente transparente.

El señor PRESIDENTE.— Hay un tema que a mí me parece importante tener claro. Solamente había dos personas representando al Estado, según señalan ustedes, el señor Marcelino Cárdenas y el señor Hernández, sólo hay dos personas que podrían haberles presentado el borrado.

El señor .— No necesariamente, porque, como le dije, estaba también Cecilia Blume, si mal no recuerdo. No recuerdo haber visto a Saettone, y estaba el señor Boloña a quien vimos; o sea, sabíamos que estaba en el cuarto del costado o en las oficinas de por ahí. No estaban físicamente sentados con nosotros en la Mesa.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y no les parecía extraño que un tema así se suscriba en medio de una crisis política, como la que se estaba produciendo con un ministro que estaba de salida, y que esto se maneje a la carrera en estas condiciones? ¿Les parecía normal una transacción en esas condiciones?

El señor .— Yo no le vi nada de raro, porque, por un lado, yo entendía que había ciertas necesidades de caja, que el gobierno necesitaba recibir liquidez; por otro lado, el proceso de negociación se había venido llevando así ya dos meses, y finalmente las cifras a las cuales hemos llegado ya habían sido aceptadas por ambas partes.

Simplemente cuando a nosotros se nos requiere la presencia en el Ministerio de Economía, nosotros

vamos sabiendo que esto era el cierre final de la transacción, y por eso es que llevamos nuestro cheque por la cantidad previamente acordada. O sea, nosotros nos pareció que esto era simplemente un procedimiento normal, en donde el Estado lo que quería era evidentemente tener liquidez para cumplir sus obligaciones; o sea, yo no le vi absolutamente nada de anormal.

Por otro lado, congresista, yo no recuerdo si ese día Fujimori se había ido ya o no.

El señor PRESIDENTE.— Ya se había ido Fujimori y ya se le había destituido en el Congreso y Paniagua estaba asumiendo la gestión.

Entonces, a mí sí me llama la atención, le digo, tomar un acuerdo que tiene una implicancia de este estilo en medio de una circunstancia de este tipo, de forma tal que la verdad es que, el tema es que a mí por lo menos me llama la atención el hecho de que ustedes tampoco tuvieran una reacción frente a que no se publicara un decreto supremo. Porque el decreto se suponía que salía y ustedes deben haber constatado que no salió, no salió ese día, no salió el siguiente, no salió el subsiguiente.

El señor .— ¡Ah! No, pues.

El señor PRESIDENTE.— ¿No hicieron nada frente a eso?

El señor .— Por supuesto, obviamente, congresista, imagínese la situación en la cual, yo personalmente tomé la decisión de entregar un cheque por 10 millones de dólares y al día siguiente no ver el decreto supremo publicado en *El Peruano*, evidentemente fue un motivo de preocupación.

Es más, yo recuerdo haber llamado al ministerio, no haberme encontrado obviamente con el Ministro, porque ya no estaba, y haber hablado con la asesora del Ministro, que me parece que era la señora Blume, y haberle dicho: “oye, entonces devuélvanme mi cheque, porque no está el decreto devuélvame mi cheque si es que eso es viable”. Y la respuesta fue: “sorry, ya el cheque está cobrado, no podemos devolver el cheque, pero no se preocupen porque el decreto supremo sí se va a publicar”, cosa que de hecho ocurrió el 8 de diciembre.

Pero en el interin le puedo asegurar que esto fue motivo de gran preocupación nuestra, porque estábamos con 10 millones de dólares en el aire.

El señor PRESIDENTE.— ¿Esto lo trataron con el señor Silva Ruete?

El señor .— No, esto nunca lo traté con el señor Silva Ruete, simplemente esto salió publicado el 8 de diciembre y yo nunca hablé de este tema en particular con el señor Silva Ruete, nunca traté el tema.

El señor PRESIDENTE.— ¿Alguna razón por la cuál el cheque es del Banco de Crédito, si su banco principal es el Citibank?

El señor .— No, simplemente, probablemente ese día tendríamos más liquidez en el Banco de Crédito y punto.

El señor .— Nosotros por supuesto nos enteramos que esto ya había llegado a un final de esta naturaleza el día, no sé si fue el día antes o ese mismo día que nos citaban para reunirnos en las 4 ó 5 de la tarde. Entonces, esta cantidad en caja no lo teníamos y pedimos un pagaré, que fue casualmente al Banco de Crédito, porque en ese momento era el que mejor condiciones nos ofrecía.

El Citibank si bien es el banco con el cual hemos hecho las operaciones de mayor envergadura, no se caracteriza precisamente por ser un banco que ofrece soles a una tasa competitiva. Nosotros tomamos un pagaré para cubrir el cheque.

El señor PRESIDENTE.— Creo que en lo que refiere al tema este de contribuciones reembolsables de parte nuestra, quedando pendiente los temas que les hemos solicitado, que se los formularemos también por escrito, estaríamos fácilmente cumplidos con el tema.

Quisiéramos entrar al tema de la revaluación de activos y decisiones, y para ese efecto le voy a pedir al congresista Valdivia que conduzca la sesión. Yo tengo que salir un instante a una reunión de la Mesa.

Gracias.

—**Asume la Presidencia el señor Juan Valdivia Romero.**

El señor PRESIDENTE.— Vamos a continuar la reunión.

Tenemos una pregunta con respecto al caso de la revaluación de los activos, la primera es la siguiente. Con fecha 24 de agosto del año 96 la empresa cambió el nombre de Luz del Sur Servicio Sociedad Anónima y se escinde creando Luz del Sur S.A.. El valor de los activos de Luz del Sur Servicios S.A. ascendía a 294 millones 27 mil, con motivo de la escisión la empresa revaluó sus activos ascendiendo al valor de 677 millones 232 mil 139.

Luego de la escisión, los activos se distribuyeron de la siguiente forma: Luz del Sur, 671 millones 189 mil 926, y Luz del Sur Servicio S.A., 6 millones 42 mil 213. ¿Cómo se beneficiaba o fortalecía patrimonialmente al escindirse de esta manera?, ¿cómo fueron valorados los activos en ese proceso?

El señor .— De acuerdo con las disposiciones legales vigentes en ese momento, la valorización se hizo con la empresa Price Waterhouse, y cumpliendo con los dispositivos legales se hizo a valores de mercado.

El señor PRESIDENTE.— La segunda pregunta es la siguiente. El régimen temporal regulado por la Ley N.º 26238 le permitía a las empresas revaluar sus activos dando efecto tributario al nuevo valor, esto es la depreciación de los mismos se aplica sobre el valor revaluado, ¿cuál fue el mecanismo de depreciación utilizado por Luz del Sur en el período 1994-1998?, ¿y qué se continuó depreciando en ese período sobre el mayor valor revaluado? ¿Consideran ustedes que se pudo incurrir a un mecanismo de doble depreciación en esta práctica?

El señor .— No, la respuesta es no se recurrió a un mecanismo de doble depreciación y el procedimiento de depreciación que se siguió fue conforme al artículo 41.º del Decreto Ley N.º 774, Ley del Impuesto a la Renta, que es el régimen que desestabilizó a Luz del Sur en el año 1994. Y el artículo 41.º del Decreto Legislativo N.º 774, dispone que la depreciación se calculará sobre el valor de adquisición o producción de los bienes.

Luz del Sur S.A., que es la empresa que hoy se conoce como Luz del Sur S.A.A., recibió de la empresa escidente los activos a los valores revaluados, de acuerdo con los dispositivos legales que decían lo siguiente:

Las empresas que se quieren fusionar o escindir puede revaluar los bienes, los activos mediante un estudio sustentado, pero cuyos valores nunca pueden superar los valores de mercado.

Una vez que se ha hecho la revaluación, la diferencia se capitaliza y procedes a hacer la escisión o la fusión y transfieres los valores revaluados a la empresa escindida. Entonces, la empresa original que se escinde revalúa los activos de acuerdo con el estudio hecho por Price a los valores de mercado, capitaliza la diferencia y transfiere luego los activos a la nueva empresa a los valores revaluados.

Y el artículo 41.º del Decreto Legislativo N.º 774, dice que la depreciación se calcula sobre el valor de adquisición o producción de los bienes; entonces, dado que el valor de adquisición de los activos por Luz del Sur fue el valor de los activos revaluados, Luz del Sur S.A., hoy Luz del Sur S.A.A., de acuerdo a la norma, Presidente, que es el artículo 41.º nuevamente tiene la obligación de calcular la depreciación sobre el valor de los activos revaluados. Nosotros no teníamos otra opción, teníamos que hacerlo así por ley.

¿Y cuál es el dispositivo legal que obliga a las empresas a transferir los activos a valores revaluados? Es el artículo 20.º de la Ley del Impuesto a la Renta, que dice: “Se entenderá por costo computable el valor de adquisición de los activos, o en su caso el valor de ingreso al patrimonio”. Esas son las disposiciones legales en las cuales Luz del Sur se basa para registrar los valores de los activos a los valores revaluados y depreciar sobre estos valores revaluados, de acuerdo al artículo 41.º, el Decreto Legislativo N.º 774.

El señor PRESIDENTE.— ¿Dentro de estos activos revaluados se encontraban las obras financiadas por Fonavi?

El señor .— Todos los activos que estaban en los libros de Luz del Sur se revaluaron, todos.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y cuál es el valor que utilizaron ahí?, ¿el valor de mercado o el valor neto reembolsable?

El señor .— Los valores que el estudio de Price fijo para cada uno de los activos, de acuerdo con lo que disponían las leyes vigentes en el momento.

El señor PRESIDENTE.— El Decreto Supremo N.º 120-94 de Economía y Finanzas, Reglamento de la Ley N.º 26238, que tenía carácter temporal, fue prorrogado año a año hasta 1998. ¿Cómo influyó en la cuenta de Luz de Sur la prolongación de esta norma? ¿Hubo procesos de fiscalización o acotaciones de Sunat en el período 1995-1998?

El señor .— Perdón, ¿se ha referido al 120-94 o al 120-96?

El señor PRESIDENTE.— 94.

El señor .— El Decreto N.º 120 ¿qué es lo que hace el Decreto 120? Voy a proceder a leer el artículo correspondiente para estar claros en este tema.

El Decreto Supremo N.º 120, este es un decreto que dicta disposiciones sobre exoneración de tributos a los actos, contratos y transferencias patrimoniales derivados de acuerdos de fusión o división. Esto es lo que dice en su artículo 1.º: “La ganancia que se deriva de la fusión o división de personas jurídicas (12) efectuadas al amparo de la Ley N.º 26283 y sus respectivas prórrogas, no está gravada con el impuesto a la renta. Si las sociedades o empresas acordaran la revaluación voluntaria de sus activos con motivo de la fusión o división, la diferencia entre el mayor valor pactado y el costo computable determinado, de acuerdo con el Decreto Legislativo N.º 627, modificado por la Ley N.º 25381, no estará gravada para el que la efectuó siempre que sea capitalizada en acto previo a la fusión o división. La ganancia resultante de activos que se tenga expresión contable, también deberá ser capitalizada en acto previo a la fusión o división”.

Este decreto supremo lo único que hace y quiero hacer la precisión y la aclaración contundente de que este no es el decreto supremo que Luz del Sur usa para justificar el hecho de haber revaluado activos y luego haber depreciado estos activos revaluados. Este decreto supremo lo único que hace es, dice: “si tú te quieres escindir o fusionar, tienes el derecho si quieres de revaluar tus activos, y si lo haces yo, Estado, a través del Decreto Supremo N.º 120, te exonero de todo impuesto que se pudiera generar como consecuencia de este excedente de revaluación, que en circunstancias normales sí hubiera estado gravado.”

En este caso en particular, debido a este decreto supremo, esa diferencia no está gravada; por lo tanto, este acto de revaluación de activos que hizo Luz del Sur es un acto que se hace en un solo instante, tiene valor instantáneo, cuando se hace y punto. ¿Y cuándo se hace? Se hace en el año 1994, cuando el Decreto Supremo N.º 120 estaba vigente.

Y lo único que es beneficioso para la empresa es que el excedente de revaluación, generado como consecuencia de la revaluación de activos, no está grabado por ningún impuesto de ninguna clase, incluyendo el impuesto a la renta. Ese es todo el efecto que tiene para Luz del Sur la existencia del Decreto Supremo N.º 120-94.

El señor PRESIDENTE.— La segunda pregunta era, ¿si tuvieron un proceso de fiscalización, acotaciones de la Sunat en el período 1995 a 1998?

El señor .— Bueno, la fiscalización es permanente, pero entiendo que usted me está preguntando si hubo un proceso de acotación.

El señor PRESIDENTE.— Así es.

El señor .— La primera es que nosotros hemos recibido una acotación de parte de la Sunat, ha sido el año 99, en el período que usted menciona no ha habido ninguna acotación de parte de la Sunat.

Este proceso de acotación, dicho sea de paso, fue un asunto absolutamente público que se produce en el momento en el cual el señor Arias era jefe de la Sunat, y que es lo que produce toda esta controversia realmente de consecuencias negativas, diría yo, para la imagen de la empresa y que termina en un proceso de arbitraje, cuyos resultados todos conocemos, donde el Tribunal Arbitral le da la razón a la empresa.

El señor PRESIDENTE.— La siguiente pregunta es la siguiente. El Decreto Supremo N.º 120-96 de Economía y Finanzas permitía transferir los beneficios del Convenio de Estabilidad a la empresa escindida, fusionada, ¿tuvieron algún acercamiento con el Ministerio de Economía y Finanzas para tomar conocimiento de este decreto y sus beneficios?, ¿algún estudio asesoró en esta materia?

El señor .— No, en absoluto, simplemente este Decreto Supremo N.º 120-96 que permite que en los casos de fusión y división, escisiones, las empresas puedan transferir los beneficios derivados de los convenios de estabilidad se utiliza y se firma un addendum con el Estado, en donde los beneficios de la estabilidad otorgados a la empresa escidente que se llamaba Luz del Sur Servicios S.A, le transfiere los beneficios de la estabilidad tributaria a la nueva empresa escindida, que es Luz del Sur S.A.

El señor PRESIDENTE.— Cuyo addendum, digamos, se firma exactamente igual que el convenio de estabilidad con Conite.

El señor .— Esa era la precisión que quería hacer, que la solicitud y el acuerdo de la transferencia del convenio de estabilidad se realiza ante Conite.

El señor PRESIDENTE.— El 19 de julio del año 2001, Sunat les acota con 28 millones de soles por impuesto a la renta, ¿por qué acudieron de inmediato a la vía arbitral cuando lo normal hubiese sido concluir la vía administrativa no sólo con el reclamo a Sunat, sino también a través del Tribunal fiscal?, ¿por qué en este caso no se optó como primera alternativa la vía arbitral?, perdón, ¿por qué en este caso se optó como primera alternativa la vía arbitral a diferencia del caso de las contribuciones reembolsables?

El señor CACIC MILE.— En primer lugar, cuando la Sunat nos acota no es que nosotros hayamos acudido directamente a la vía del arbitraje, cuando la Sunat nos acota nosotros vamos y tenemos una serie de reuniones con los funcionarios de la Sunat, en donde les hacemos notar que ellos están.

Como le decía, nosotros vamos a la Sunat y le hacemos notar que de acuerdo con el contrato de estabilidad tributaria y jurídica que nosotros teníamos, cualquier interpretación de una de las partes que no estuviera conforme la otra parte, teníamos necesariamente que ir a un proceso de arbitraje. Porque en este caso, congresista, el acuerdo de estabilidad jurídica que tiene la empresa es un acuerdo que tiene algunas características interesantes que es necesario creo yo mencionar.

La primera, es que este es un contrato por 10 años, que estabiliza el régimen jurídico y tributario de la empresa desde el año 1994 hasta el año 2004, y lo que se estabiliza no es el efecto del Decreto Supremo N.º 120-94 como he escuchado que algunas personas afirman, lo que se estabiliza es el régimen general del impuesto a la renta, Decreto Legislativo N.º 774, que estaba vigente en el momento de la celebración del contrato, entre el Estado y la empresa Luz del Sur.

La segunda característica de este contrato de estabilidad, que creo que es el más relevante para la pregunta, es que este es un contrato de carácter civil, este es un contrato de carácter civil de acuerdo con el artículo 39.º del Decreto Legislativo N.º 757. ¿Y qué es el Decreto Legislativo N.º 757, este decreto legislativo es la ley marco para el crecimiento de la inversión privada en el Perú publicada por el Congreso.

Este es el artículo que dice que los contratos de estabilidad tributaria tienen carácter civil y por lo tanto constituyen un contrato ley. ¿Y por qué dice eso? Porque el artículo 62.º de la Constitución así lo establece. Entonces, esto es sumamente importante.

¿Que el contrato ante el Estado peruano y la empresa sea de carácter civil qué significa? Significa que el Estado se deshace de todas sus prerrogativas que como estado tiene y se sienta de igual a igual con la empresa con la cual está pactando y acuerdan, cualquier cosa que acuerden tiene efecto de ser un contrato ley.

Y este contrato ley, congresista, en su artículo 8.º, el convenio de estabilidad tributaria ¿qué decía? Decía lo siguiente: “Siendo la intención de las partes, estado y empresa, que los problemas que se presenten en relación al cumplimiento del presente contrato se resuelvan de la manera más expeditiva posible, se conviene desde ahora que cualquier litigio, controversia o reclamación entre ellas relativa a la interpretación, ejecución o validez del presente contrato será resuelto mediante el arbitraje de derecho”, cláusula 8, firmada por la empresa y por el Estado.

Entonces, nosotros fuimos a la Sunat y le dijimos a la Sunat lo siguiente: “señores, ustedes tienen todo el derecho de interpretar el convenio de estabilidad como mejor les parezca, pero déjenme hacerle notar que nosotros no estamos de acuerdo, y nosotros somos la otra parte en este contrato de carácter civil.

Por lo tanto, como se ha presentado una controversia, tenemos que aplicar la cláusula 8 del convenio de estabilidad y, por lo tanto, tú no puedes seguir en el proceso de cobrarme hasta que el Tribunal Arbitral diga: “si tú tienes razón, que estas actuando en representación del Estado, o la razón la tenemos nosotros”. Y sólo cuando el Tribunal Arbitral diga que la Sunat tiene razón, yo en ese momento voy a girarte el cheque.

Esta conversación nosotros la hemos tenido no solamente con el señor Arias en sucesivas oportunidades, sino después de que el señor Arias dejó la Sunat estas conversaciones en el mismo tenor la hemos tenido con la señora Beatriz Merino, como consecuencia de que nosotros presentamos un recurso de reconsideración a la Sunat, para que la Sunat en base a este recurso de reconsideración pudiera una vez más tener la oportunidad de aplicar la cláusula 8 del convenio. Cosa que la señora Beatriz Merino tampoco hizo y actuó de manera irresponsable en nuestra opinión, porque violó de manera flagrante los derechos que como empresa teníamos firmado y contratado con el Estado peruano en un contrato de carácter civil.

Este no es un contrato de carácter administrativo, porque si hubiera sido de carácter administrativo definitivamente el Estado hubiera dicho: “a mí no me interesa tú posición, yo soy acá el Estado, yo soy el que mando y tú me pagas”. En ese caso, nosotros no teníamos que hacer nada, excepto girar un cheque y pagar. Pero siendo un contrato de carácter civil, la Sunat tenía la obligación de cumplir y al no cumplirlo violó nuestros derechos como empresa. Ese fue el proceso.

Entonces, si bien es cierto que el señor Arias violó nuestros derechos, la señora Beatriz Merino también lo hizo, no obstante que todos estos argumentos se los explicamos en sucesivas oportunidades. Y la vía administrativa, señor congresista, no la escogió Luz del Sur, la vía administrativa la escogió Sunat, cuando nuestra reclamación de reconsideración ellos de manera cómoda y lavándose la manos la dispararon al Tribunal Fiscal.

Nosotros acudimos a lo que el contrato dice, arbitraje, y el Estado se allanó al **(13)** arbitraje, como es lógico que lo hubiera hecho.

El señor .— Una pregunta, señor Cacic, ¿por qué en el caso de este proceso de arbitraje que tenía que ver con la revaluación de activos y su controversia con Sunat se dispuso inmediatamente ir a un arbitraje y en el caso de contribuciones reembolsables, donde la ley también estipulaba la posibilidad de un arbitraje y en vista que era mucho más ambigua la interpretación de las normas y era mucho más difícil el proceso de conciliación de proyectos que Luz del Sur tenía que reembolsar a Fonavi no se optó por la misma vía? ¿cuál es la diferencia entre ambos casos?

El señor CACIC MILE.— La diferencia es que en el caso de la controversia tributaria el mecanismo estaba explícitamente estipulado en el contrato.

En el caso de las contribuciones reembolsables la posibilidad del arbitraje creo que también estaba abierta y probablemente hubiéramos tenido que ir por ahí de no ponernos de acuerdo. La razón por la que no hemos ido es porque nos pusimos de acuerdo.

De hecho el artículo 15.º del Decreto Supremo N.º 041 establece que Col Fonavi en representación del MEF es la entidad autorizada a negociar y celebrar con las concesionarias de distribución del servicio público de electricidad el acuerdo para el reembolso de los pagos efectuados por los usuarios; o sea le da la facultad a Col Fonavi de negociar y ponerse de acuerdo con el concesionario. Solo en caso de que nos hubiéramos puesto de acuerdo el mecanismo de arbitraje también quedaba abierto como posibilidad.

El señor .— Para complementar un poco la pregunta que hice anteriormente, en los estudios que hace Col Fonavi sobre las contribuciones reembolsables que Luz del Sur tenía que reembolsar al Estado peruano, ellos plantean en las recomendaciones en el informe del 9 de noviembre de 2000 que de conformidad con lo establecido en el artículo 2.º, inciso 2.3) de la Ley de Extinción de Deudas de Electrificación y de Sustitución de Contribución al Fonavi por el Impuesto Extraordinario de Solidaridad, Ley N.º 26969, de no superarse las discrepancias existentes entre el Ministerio de Economía y Finanzas y Luz del Sur respecto a las contribuciones reembolsables debe recurrirse a un arbitraje.

Este informe es de conocimiento del señor Hernández Márquez y de los miembros de Col Fonavi el día 17 de noviembre, es decir ellos tenían la idea firme de concurrir a un arbitraje porque no se había llegado a una conciliación de las deudas.

El 17 de noviembre se plantea la idea del arbitraje y se toma conocimiento en Col Fonavi de esta, ¿por qué seis días después, el 23 de noviembre está recibiendo un cheque como pago de contribuciones reembolsables en un tema que podía prestarse a mucho mayor ambigüedad en el caso de interpretaciones de la norma y por qué en el otro caso no se recurrió al arbitraje? ¿por qué en el otro caso se recurrió al arbitraje? Esa sería la pregunta básicamente.

El señor CACIC MILE.— Bueno, yo no le puedo explicar por qué, ese informe a que usted ha hecho referencia nosotros no lo conocemos, como dije anteriormente nosotros tampoco tenemos noticias de que el proceso de negociación se haya roto en ningún momento.

En todo caso eso lo tendría que contestar la gente del Fonavi. para nosotros este proceso continuó como un proceso de conciliación de números hasta que finalmente recibimos el mensaje de parte de Col Fonavi que estaba de acuerdo con los números que se habían ido conciliando y procedimos a hacer la transacción.

Como le dije anteriormente, si no se hubiera llegado a la conclusión esta de hacer el pago y dejar canceladas las obligaciones probablemente hubiéramos tenido que recurrir al arbitraje. Es decir, si Col Fonavi me sigue tratando de cobrar una cantidad que de acuerdo con la ley no corresponde, el primero en pedir el arbitraje hubiera sido yo.

El señor .— ¿Ustedes se plantearon la idea de ir al arbitraje en ese período de conciliaciones?

El señor CACIC MILE.— No, porque estábamos en el proceso de conciliación de cifras.

Si hubiéramos llegado a un punto en el cual no había acuerdo, seguramente lo hubiéramos planteado.

En el caso de la controversia tributaria no es que este fue un proceso en el cual estábamos negociando con la Sunat, la Sunat simplemente vino y un día recibí el oficio de acotación, la notificación de acotación que yo me negué a firmar porque consideraba que mis derechos como empresa estaban siendo violados por una de las partes firmantes de un contrato de carácter civil.

En este caso no hubo ni siquiera chance de decir "oiga, a ver, conversemos". Acá simplemente la Sunat me acotó, punto. Y yo tuve necesariamente que acudir a las autoridades en defensa de los derechos que la empresa tenía y que estaban siendo flagrantemente violados por la Sunat en representación del Estado peruano, esa es la gran diferencia.

El señor PRESIDENTE.— Con respecto a sus relaciones con la Sunat, ¿cuál es su situación tributaria actualmente, tiene procesos de fiscalización o acotaciones? ¿Y la empresa sigue depreciando sus activos a los antiguos niveles, o sea utilizando los dispositivos legales que son materia de controversia?

El señor CACIC MILE.— Nosotros el proceso de fiscalización lo tenemos de forma permanente con la

Sunat, o sea la Sunat puede fiscalizarnos todas las veces que ellos consideren conveniente.

El único tema que nosotros teníamos pendiente con Sunat era este tema, el cual ya ha sido resuelto por un tribunal arbitral, con lo cual para nosotros el tema ha quedado zanjado.

La depreciación, señor congresista, se hace de la siguiente manera, se permite la depreciación acelerada a una tasa de 20% y obviamente esto solamente dura 5 años. El proceso de depreciación acelerada ha concluido en agosto del año pasado, de tal manera que a partir de setiembre del año pasado ya no tenemos ninguna depreciación acelerada porque el proceso de depreciación ya concluyó.

El señor .— Una pregunta con respecto al mismo proceso arbitral.

¿Cuáles fueron los criterios para elegir sus árbitros en este proceso y con quién se coordinó, fue con Conite o con una instancia superior en el Ministerio de Economía y Finanzas la designación de estos árbitros?

Y una cuestión más, ¿a cuánto ascendieron los honorarios de estos árbitros y cómo fueron pagados estos, tanto por la empresa como pro Conite?

El señor CACIC MILE.— Mire, el proceso de la elección de nuestro árbitro fue evidentemente buscando a la persona que mejor pudiera defender los intereses de la empresa y nosotros fijamos a nuestro árbitro. Exactamente igual ocurrió con el Estado, quienes obviamente eligieron al árbitro que mejor pudiera defender los intereses del Estado.

Entre ambos árbitros se pusieron de acuerdo en elegir al Presidente del Tribunal Arbitral, o sea el tercer miembro es nombrado de acuerdo entre el árbitro nuestro y el árbitro del Estado, se ponen de acuerdo, buscan todas las alternativas posibles y finalmente se ponen de acuerdo y nombran al tercer árbitro que es el que preside el tribunal. Ese fue el procedimiento de escogencia de los árbitros.

Respecto a los honorarios me parece que se les pagó 90 mil dólares a cada uno de los árbitros.

El señor .— El desembolso total que hizo Luz del Sur fue de 90 mil dólares a cada uno de los árbitros.

El señor CACIC MILE.— O sea, esto significa que nosotros pagamos el 50% de los honorarios y el otro 50% lo tuvo que haber pagado el Estado.

El señor .— ¿Ustedes pagaban el honorario también al árbitro que incluso no habían elegido?

El señor CACIC MILE.— Por supuesto, los honorarios yo no pago a mi árbitro, yo pago a todos. El costo de los árbitros se separa en dos. Si los árbitros cuestan medio millón de dólares, tú pagas 250 mil y yo pago 250 mil, esa es la modalidad.

El señor .— Perdón, sobre los dos temas que ha contestado el ingeniero, sobre la mecánica de la designación de los árbitros así como de qué manera se asumen los costos, eso está contemplado en la misma cláusula octava del contrato.

O sea, en el segundo párrafo establece que el arbitraje se llevará en la ciudad de Lima mediante la constitución de un tribunal arbitral conformado por tres miembros, de los cuales cada una de las partes nombrará a uno y los dos árbitros así designados nombrarán al tercer árbitro. Y en el párrafo final de la misma cláusula dice que los gastos que se generen por la aplicación de lo pactado en la presente cláusula será sufragados por las partes contratantes en igual medida.

El señor .— En realidad la pregunta surgía en función de que en el caso del arbitraje entre Edelnor y el Ministerio de Energía y Minas el mecanismo de designación de los árbitros había sido distinto, o sea en ese caso se habían puesto de acuerdo para nombrar a los tres árbitros.

Entonces, simplemente para terminar con el tema de la designación de los árbitros, ustedes designaron a la doctora Zusman para que los representara en este proceso. Entonces, ¿la doctora Zusman anteriormente había trabajado en estudios o consultorías legales vinculadas a Luz del Sur?

De ser así o en todo caso también para complementar esa pregunta, ¿el Estudio Echeconar los ha asesorado permanentemente en este proceso legal o en los procesos legales que ustedes han tenido?

El señor CACIC MILE.— Yo no sé si la doctora Zusman formó parte o no en algún momento de algún estudio de abogados al cual nosotros usábamos. En todo caso creo que no, pero si hubiera sido sí creo que no tiene absolutamente nada de particular, al contrario creo que hubiéramos conocido mejor a la persona, y como dije anteriormente el criterio de designación de nuestro árbitro fue aquella que mejor pudiera defender nuestros intereses ciertamente.

Respecto a su pregunta si el Estudio Echeconar alguna vez nos ha asesorado la respuesta es no, Luz del Sur nunca ha tenido ninguna relación de consultoría, asesoría o defensa en ningún tipo de acción judicial con el Estudio Echeconar.

El señor .— Muchas gracias, ya no hay otra pregunta que hacerle respecto a este tema.

Más bien creo que nos habían preparado una información que nos ayudaría.

Encantado, acá está, me hace el favor de entregarle al congresista Diez Canseco y para el señor otro ejemplar.

Básicamente, no sé si quieren darle una repasada rápida para ver la lógica de esta presentación o prefieren.

El señor PRESIDENTE.— Cómo no, si usted desea hacernos una explicación y que quede grabada, mejor.

El señor CACIC MILE.— El génesis de esta controversia se inicia el 18 de agosto de 1994 en donde la empresa Edelsur y el Estado Peruano celebraron un convenio de estabilidad jurídica de acuerdo a los decretos legislativos Núms. 662 y 757 que estaban vigentes y que son la Ley de Promoción a la Inversión Extranjera y la Ley Marco para el crecimiento de la Inversión Privada y su respectivo reglamento que, es el Decreto Supremo N.º 162-92.

Este convenio de estabilidad tiene tres características importantes, como dijimos hace un rato. En primer lugar es que lo que se estabiliza acá es el régimen general del Impuesto a la Renta.

Eso es lo que se estabiliza, nuestra postura se basa en que lo que está estabilizado es el régimen general del Impuesto a la Renta, aparte obviamente todo el marco jurídico tributario que está vigente en el momento en que se firma este convenio queda estabilizado, en perjuicio o en beneficio de la empresa.

Por ejemplo, nosotros dentro de este régimen general la tasa del Impuesto a la Renta que quedó estabilizado era 30%, cuando la tasa del impuesto bajó a 20% nosotros no pudimos acogernos a ese beneficio porque estábamos congelados en 30%. Igualmente si la tasa hubiera subido a 60% igualmente nosotros nos hubiéramos quedado en 30%. O sea, esto en perjuicio o en beneficio de la empresa, siempre nos quedábamos en el régimen estabilizado.

Eso es lo primero y que dura por 10 años el convenio de estabilidad.

Ahora, ¿por qué es que se firma un convenio de estabilidad? Un convenio de estabilidad, congresista, como usted bien sabe, se firma solamente en aquellos lugares en los cuales el régimen tributario, régimen legal, tiene tendencia a cambiar de manera imprevista o de manera muy frecuente.

(14)

De tal manera, que esto le imprime a la actividad empresarial privada una situación de inestabilidad; es decir, las reglas de juego no son ni claras ni permanentes. En una situación así es muy difícil hacer negocios.

Entonces, la razón por la cual se firma este convenio de estabilidad es para proveerle a las empresas un horizonte razonable de estabilidad, que en este caso, fue de diez años. En el cual las empresas que se

acogían a este beneficio pudieran planear con un poco más de horizonte, un poco más de seguridad, sus actividades económicas en diez años.

Si el régimen legal de nuestro país fue un régimen estable, un régimen previsible, probablemente, estos convenios nunca sería necesario de firmarse, pero como no es así, yo creo que estos convenios de estabilidad tributaria cumplen un rol absolutamente, vital en el esfuerzo de atraer inversión extranjera.

Y valga la pena mencionar, que desgraciadamente, en nuestro país dado que nosotros no somos capaces de generar suficiente ahorro interno, no hay manera de financiar los proyectos de inversión, de infraestructura que son aquellos que traen aparejado desarrollo y progreso, no hay manera de que nosotros lo financemos con nuestros propios recursos. Razón por la cual, desgraciadamente o felizmente, dependemos de la inversión extranjera.

Si para atraer un inversionista extranjero, necesariamente, tenemos que darle un régimen de estabilidad y esa es la causa de estos convenios.

La segunda característica de este convenio, era como mencioné, que es un contrato de carácter civil, esto es muy importante.

Y el tercero es que es un contrato de adhesión, estos convenios no fueron contratos en los cuales nosotros negociamos con el Estado. El Estado nos dijo, este es el convenio de estabilidad que te ofrezco, o lo firmas o no lo firmas; pero a mi no me digas que te cambio la cláusula 3, acá están los modelos. Y el modelo del convenio está publicado, es un anexo del Decreto Supremo N.º 162-92 que se publicó en el Diario Oficial *El Peruano*.

Y utilizamos un formato de carácter obligatorio, congresista, esto no fue una cosa negociada y fue absolutamente pública porque está publicada en *El Peruano*.

Esto es importante recalcarlo porque hemos escuchado decir que este fue un convenio firmado a oscuras entre gallos y medianoche. No, esta es una cosa pública que está formada y está publicada en el diario *El Peruano*, el artículo 31.º del Decreto Supremo N.º 162 del año 92.

¿Qué es lo que el Convenio de Estabilidad, fundamentalmente, le otorga a la empresa?

La cláusula tercera del Convenio de Estabilidad que se firma con Conite en representación del Estado dice lo siguiente, permítame leerlo:

"El Estado en virtud del presente convenio y mientras este se encuentre vigente se obliga a garantizar la estabilidad jurídica para Edelsur en los siguiente términos:

Primero, la estabilidad del régimen tributario referido al impuesto a la renta, ¿cuál es el régimen general? Decreto Legislativo N.º 774.

Conforme a lo prescrito en el artículo 40.º del Decreto Legislativo N.º 757, Fomento a la Inversión Extranjera, que implica que el impuesto a la renta que le corresponde abonar el sur, no será modificado mientras se encuentre en vigencia el presente convenio de estabilidad jurídica aplicándose en los mismos términos y con las mismas alícuotas, deducciones, escala para el cálculo de la renta imponible y demás características conforme a lo dispuesto en el Decreto Legislativo N.º 774 Ley General del Impuesto a la Renta, vigente al momento de celebración del presente convenio.

El régimen de estabilidad que se garantiza Edelsur al amparo del presente convenio, implica que en caso de que el impuesto a la renta referido en el párrafo anterior se modificara durante la vigencia del convenio, dichas modificaciones no afectarán a Edelsur aunque se trate de aumentos o disminución de las alícuotas de la ampliación o reducción de la base imponible o de cualquier otra causa de efectos equivalentes.

Eso es fundamentalmente, lo que nos garantizó este convenio de estabilidad.

Y acá, yo quisiera resaltar esto que dice acá "Base Imponible".

Entre las cosas que está estabilizada es la base imponible. La base imponible no se puede cambiar.

Y la octava, que es la cláusula arbitral al cual ya hicimos referencia.

Entonces, ¿qué es lo que pasó? Lo que pasó es que en el año 96 Luz del Sur realiza un proceso de decisión al amparo de la Ley N.º 26283.

Como dije, este acto es un acto de carácter único que ocurre una sola vez y en un instante en el tiempo, o sea, nosotros lo hicimos en el año 96 y la Ley N.º 26283 estaba vigente.

Esta ley, lo único que hace, como ya lo hemos visto es que exonera de todo tributo, incluyendo, impuesto a la renta a los actos derivados de acuerdos de fusión o decisión.

Entonces, "fusiónate, decídetete o has lo que tu quieras, yo te exonero por este decreto de todos los impuestos que ese acto genere".

Y el Decreto N.º 120-96 que determina que los bienes transferidos como consecuencia de las fusiones, tendrán como costo computable para el adquirente, el valor al que fueron transferidos; es decir, el valor revaluado.

Ese es el valor por el cual, la empresa es inhíbe, en este caso, Luz del Sur, sin estos activos.

El valor de adquisición de los activos, a raíz de la decisión Luz del Sur cumplió con la obligación de transferir a la nueva Luz del Sur los bienes al valor revaluado, entonces, en los nuevos libros de Luz del Sur ese es el valor de los activos.

Y como vimos, esto está amparado en el artículo 20.º del Decreto Legislativo N.º 774 Ley General de Impuesto a la Renta, se entenderá por costo computable, el valor de adquisición de los activos o en su caso, el valor de ingreso al patrimonio.

Y como ese es el valor de ingreso a los activos, el artículo 41.º en el Decreto N.º 774 dice: "deprecia sobre el valor de los activos que son los valores revaluados".

Eso es el asunto, de tal manera que al final dado que el valor de adquisición de los activos por parte de Luz del Sur, fue el valor de los activos revaluados que recibe de la empresa escidente. Nosotros teníamos de acuerdo con la Norma N.º 774 artículo 41.º, teníamos la obligación de calcular la depreciación sobre este valor.

Y no podíamos hacerlo de otra manera, ¿por qué? Porque ese es el régimen que estaba estabilizado.

En fin, eso es básicamente todo. La conclusión, simplemente, es lo mismo que ya lo hemos mencionado y a continuación tiene usted copias de los contratos de estabilidad, el addendum correspondiente, todos firmados con el componente.

Tiene usted copia de los decretos legislativos a los cuales hemos hecho referencia de los decretos supremos y de las leyes respectivas. O sea, acá está todo el contexto de lo que hizo Luz del Sur y generalmente, al final hay un pequeño cuadrito que explica qué es lo que hizo Luz del Sur en el proceso de decisión y cómo quedó.

Le hemos dejado una copia de esta presentación, de tal manera que creo que ahí se explica más o menos la posición de la empresa respecto a esta famosa controversia tributaria.

El señor PRESIDENTE.— Una última cosa, señor Cacic, no sé si ha sido explicada o no en su intervención, si lo hubiera sido yo le rogaría que no la repita porque yo la podré recoger de la intervención.

Pero yo quisiera, si es que no lo ha hecho, nos explicara usted cómo se fortalece empresarialmente la empresa con la decisión y cómo es que no debemos pensar que el objetivo de la decisión es una deducción tributaria.

El señor CACIC MILE.— La lógica económica que hay detrás de la decisión, es separar el negocio regulado de aquel que no es regulado.

El negocio regulado, congresista, es un negocio muy difícil porque los precios son fijados por las autoridades, los costos son costos ideales con los cuales tenemos que competir y todo, absolutamente todo está regulado.

Entonces, hay una serie de actividades que necesariamente están vinculados con el negocio de distribución eléctrica y por lo tanto, caen en el ámbito de lo que es el negocio regulado.

La razón de escindir a esta empresa en el negocio regulado y en el deregulado era tener la posibilidad de en la empresa que maneje el negocio de regulado ampliar nuestra gama de negocios. Ya no solamente dándoles servicios a Luz del Sur, haciendo las obras eléctricas propiamente dichas, o restándole servicio de transportes a Luz del Sur, sino ofrecer nuestros servicios a otras empresas del Estado o empresas privadas, participar en las licitaciones de obras de electrificación o entrar en el negocio de obras civiles y construcción en las represas de afianzamientos o canalización vinculadas con hidroeléctricas.

O sea, nuestro objetivo de tener una empresa que manejar el negocio no regulado, era hacer crecer esta empresa a otro tipo de negocios.

Y como le dije al comienzo, de hecho esa empresa existe, ha sido una empresa que ha tenido actividad permanente, hoy es una empresa que incluso, el accionariado estaba distribuido, no solamente, en Luz del Sur donde solo teníamos 30%, sino el otro porcentaje era del Estado. El Estado tenía 30% de esta empresa y Ontario Hairo tenía el otro 30%.

Nosotros, congresista, hemos comprado esta participación de esta empresa en el mercado, o sea, es una empresa real que tiene un valor. Hoy esa empresa también es 84, 86% de propiedad de nuestros accionistas. Es una empresa real.

Esa fue la lógica económica que originó esta decisión.

El señor PRESIDENTE.— ¿Usted puede darnos una idea de cuánto factura Tecsur al año?

El señor CACIC MILE.— Tecsur, si mal no recuerdo, en el último año ha facturado 30 millones de dólares.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y cuánto le factura esos 30 millones a Luz del Sur?

El señor CACIC MILE.— A Luz del Sur, le factura entre 15 y 19 millones.

El señor PRESIDENTE.— ¿El resto es a terceras empresas de propiedad de terceros también?

El señor CACIC MILE.— De propiedad de terceros, empresas del Estado y empresas particulares de terceras empresas.

El señor PRESIDENTE.— ¿Y la facturación de Luz del Sur, a qué monto anual más o menos asciende?

El señor CACIC MILE.— 280 millones de dólares, más o menos.

El señor PRESIDENTE.— ¿Usted diría que desde la decisión de la empresa, en este caso, Tecsur ha crecido en su ritmo de actividad, en su volumen de facturación, en su prestación de servicios, se mantiene básicamente en la estación a la que está ahora?

El señor CACIC MILE.— Yo diría que la historia de Tecsur es una historia una tanto agitada. Ha tenido épocas, digamos, en donde la empresa a ganado dinero y otras épocas en donde la empresa ha perdido dinero.

En los últimos años, congresista, básicamente, desde el momento en que PSG SEMBRA compran la empresa Luz del Sur, una de las actividades a la que nosotros nos la abocamos fue a sanear la empresa

Tecsur porque Tecsur había acumulado pérdidas importantes, especialmente, originadas por las obras de electrificación que contrató con terceros, entre ellos, empresas del Estado. Por ejemplo, la electrificación de Andahuaylas, Abancay, una obra eléctrica en Puno y otras de ese tipo en donde la empresa perdió importantes cantidades de dinero.

Tanto así, que tuvimos que hacer una raid off, me parece, que la cantidad fue de hecho, el patrimonio de la empresa se redujo de 40 y tantos millones a 20. Esa diferencia fue absorción de pérdidas.

(15)

Hoy día la empresa está en una situación en la cual proyecta utilidades en este año, de hecho el año pasado también hemos tenido una cifra pequeña, pero ya en azul y este año tenemos una proyección más atractiva. Esa es un poco la historia de esta empresa.

Otra gran diferencia es que hasta el año pasado nosotros solamente éramos dueños del 30% de esta empresa, porque como le dije 305 estaba en manos del Estado y el otro 30% estaba en Hidro y a través de un proceso de una oferta pública de adquisición hemos comprado la participación mayoritaria de esta empresa.

El señor PRESIDENTE.— ¿Ustedes tienen un cálculo de lo que les ha significado el dispositivo que permitía una segunda revaluación de activos y una depreciación para fines tributarios, tiene un cálculo de lo que han dejado de pagar de Impuesto a la Renta producto de esa medida? Porque, digamos no es una medida muy común ¿no? El poder revaluar activos dos veces y depreciarlos para fines tributarios dos veces.

El señor CACIC MILE.— Yo no sé si los activos se depreciaron dos veces, lo que sí sé es que como consecuencia de las disposiciones legales vigentes que habían en el año 1996, nosotros pudimos ir a través de un proceso de escisión en el cual los dispositivos legales nos decían si vas a ir a un proceso de escisión puedes revaluar los activos sustentados en un estudio, nunca puede superar el valor de mercado y una vez hecho esa valorización el excedente de revaluación lo capitalizas, no repartes dividendos y una vez hecha la capitalización lo que haces es proceder a escindirte y hacer la transferencia de activos a la empresa escindida a los valores revaluados.

Esto, congresista, para nosotros tiene sentido económico porque nosotros por la empresa pagamos una cantidad bastante mayor que la que aparecía en los libros, los valores en libros eran valores bastante deteriorados por el proceso de hiperinflación que hubo.

Entonces, nosotros al pagar una cantidad equis de dólares, no había como correspondencia entre los activos en libros y los valores pagados.

Entonces, dentro del marco legal que había se permitía hacer un proceso de reorganización empresarial para poder manejar esto con más eficiencia y dentro de esto, se permitía revaluar los activos existentes, mediante un estudio que tenía como límite los valores máximos fijados por el mercado.

Una vez que hicimos eso, obviamente, los valores de los activos crecieron, probablemente, no sé a qué porcentaje es que se fueron, probablemente, se revaluaron en un 100%, dudo que haya sido 300%, porque no tengo la cifra en la cabeza, pero le puedo decir cuánto fue.

Esos valores revaluados, evidentemente, tienen derecho de ser depreciados y la depreciación es un gasto y es un escudo tributario para nosotros.

La diferencia, congresista, es que durante el proceso de la utilización de la depreciación sobre un valor de activos mayores, tiene para nosotros un escudo tributario que dura cinco años. Y ese es el beneficio que ciertamente hemos recibido.

El señor PRESIDENTE.— Usted señala que la legislación establecida que debía haber un estudio para la revaluación, ¿con quién contrataron ustedes el estudio?

El señor CACIC MILE.— Con (ininteligible).

El señor PRESIDENTE.— ¿Usted tenía inconveniente en permitir conocerlo?

El señor CACIC MILE.— No sé si lo tenemos.

El señor PRESIDENTE.— Pueden enviarlo si es que les es posible.

El señor CACIC MILE.— Sí, lo tenemos.

El señor PRESIDENTE.— Porque la revaluación, efectivamente, producto de la escisión, los activos de Luz del Sur Servicio Sociedad Anónima, eran 294 millones de soles. Por la escisión pasan a ser 677 y 232 millones, 100 y pico por ciento.

El señor CACIC MILE.— ¿Soles?

El señor PRESIDENTE.— Sí, soles.

El señor CACIC MILE.— Es muy probable que eso haya sido el valor, pero el punto importante, congresista, es realmente si esos activos que habían sido adquiridos por nosotros, realmente, valían 100 y tantos millones de soles.

Probablemente, la respuesta es no, porque sino nosotros hubiéramos pagado por esa empresa ciento y tantos millones de soles.

El señor PRESIDENTE.— Si yo quiero un proceso de privatización que es transparente, es obvio que yo voy a pagar un precio por una empresa que paga impuesto a la renta y otro precio por una empresa que no paga impuesto a la renta durante un número de años.

O sea, tiene un valor distinto porque estamos hablando de una empresa en marcha, no estamos hablando de una empresa físicamente parada, o sea, no solamente la evaluación de bienes, sino esos bienes en funcionamiento.

Evidentemente, las cosas que a la comisión le preocupa. Es la forma como se produce la venta, es una forma donde la comisión, en este caso la CEPRI hace una oferta, fija un precio base. Las partes compiten por ese precio base, ofertan adquirir el bien en las condiciones establecidas, esas condiciones establecidas implican, obviamente, determinado ratio e impuesto a la renta, determinado IGV. Determinado nivel de consumo y tienen una suposición de cómo van a ampliar el margen de oferta del servicio, ampliación de la frontera eléctrica, etc.

El introducir un factor como el que se introduce aquí, que es permitir una doble depreciación para fines tributarios, al menos, activos porque se entiende perfectamente que para fines contables hay que revaluar los activos para todo el tema de lo que son créditos bancarios y operaciones; es decir, tener la empresa en la visualización de su valor real.

La empresa fue adquirida con una evaluación de la empresa, eso no incluía la posibilidad de producir una doble deducción para fines tributarios de una depreciación de bienes de capital. Eso introduce un cambio sustantivo en las condiciones de rentabilidad a la empresa, sustantivo porque produce la posibilidad de acotar el 30% de esa revaluación para fines de pago de impuesto a la renta por un periodo de cinco años, que entiendo es el plazo máximo en el que se puede producir la depreciación para fines tributarios.

Entonces, eso es lo que nos lleva a la discusión para poner todas las cartas sobre la mesa al tema de si el interés aquí es el interés que la empresa funcione mejor operativamente o que la empresa tenga un mecanismo que le permita reducir sustancialmente sus pagos de impuestos, obvio, que si la empresa paga menos va a tener mayor rentabilidad, pero no es esa la función de la que estamos hablando en el Código Tributario. Estamos hablando de que la finalidad de la fusión o la escisión de la operación económica sea una finalidad dirigida a mejorar el funcionamiento de la empresa, no la rentabilidad vía una reducción de tributos.

Este es el tema, a eso es lo que voy.

El señor CACIC MILE.— Probablemente, congresista, la lógica de todo esto fue la siguiente.

Usted sabe, perfectamente, mejor que nosotros que las empresas privadas no son, precisamente, las Hermanitas de la Caridad. Las empresas privadas hacen una actividad económica con el propósito de tener utilidades, sino nadie haría nada. Esa es la dinámica económica.

Cuando los inversionistas deciden comprar una empresa como la nuestra, ciertamente, lo primero que hacen es como usted ha dicho, hacen un proceso de valorización de la empresa y calculan los flujos de caja que esa empresa puede generar y luego hacen un cálculo de valor presente a una tasa de descuento que trae, no solamente, el costo de oportunidad del dinero, sino trae una prima de riesgo.

Debido a ese cálculo sale un valor y sobre ese valor es que se negocia el precio.

Cuando se calcula el flujo de caja, evidentemente, las condiciones tributarias juegan un papel importantísimo, porque yo se si voy a pagar una tasa de impuesto de 30, de 20 o cuánto.

Entonces, ciertamente, el hecho de tener un convenio de estabilidad tributaria y tener la posibilidad de hacer una reorganización empresarial está metida en el cálculo.

Lo que pasaba en ese momento es desde el punto de vista del inversionista, fíjese lo que pasaba. Yo voy a pagar 500 millones de dólares por esta empresa.

Yo tengo la posibilidad teórica de tener y construir una empresa con 500 millones de dólares, como parte de estos 500 millones de dólares los voy a gastar en activos, entonces, tengo derecho de depreciar sobre 500 millones de dólares. ¿A qué ritmo? Eso ya es otro tema que depende de las normas, pero puede ser a un ritmo acelerado si es que me dan la ventaja de tener antes el beneficio de la depreciación o lo hago a un ritmo de 5% de eso, es secundario.

Pero cuando yo compro una empresa pagando los mismos 500 millones, pero en cuyos libros estos activos solamente valen 150 millones de soles, entonces, yo no tengo el beneficio de esta depreciación que tendría si hubiera construido una empresa nueva.

Entonces, la lógica económica de los legisladores; es decir, al tipo que ha invertido 500 millones da la posibilidad de depreciar sobre un valor que está directamente vinculado al precio que ha pagado y además, darle la posibilidad de corregir la distorsión que hay en los libros causado por la hiperinflación que han sufrido estas empresas.

Entonces, eso fue probablemente la lógica detrás de esto y por eso se construyen estas leyes.

Entonces, la empresa en nuestro caso y seguramente en el caso de todas las otras empresas, toman en cuenta todos estos factores y ofrecen una cantidad de dinero y luego en base a las leyes existentes, proceden a hacer las revaluaciones de los activos, porque todo esto está dentro de un marco general que cuyo objetivo, nuevamente, era facilitar la reorganización empresarial, usted sabe que las empresas que se adquieren no eran, precisamente, un ejemplo de organización ni deficiencia. Entonces, les permiten hacer algunos ajustes para manejar esto con más eficiencia y dentro de eso, les permiten revaluar estos activos.

Nosotros, congresista, hemos utilizado simplemente el marco legal existente, estrictamente tal como lo dice la ley.

Nosotros no hemos hecho uso no abuso de ninguna ley que no existiera ni hemos creado ninguna ley, simplemente hemos hecho uso del marco legal existente.

Ahora lo que se puede cuestionar y ciertamente, ustedes como legisladores que son pueden cuestionar si ese marco era adecuado, bueno, malo, regular; pero de que existía, existía y nosotros lo hemos usado.

El señor PRESIDENTE.— Mi interrogante era muy puntual porque en el caso de Edelnor, el marco no existía cuando se produce la adquisición.

El marco se crea después de que se ha producido la adquisición en el caso de Edelnor. En el caso de

ustedes el marco existía cuando ustedes producen la adquisición, ¿correcto?

¿Ustedes calcularon el uso de ese marco legal en la fijación del precio; es decir, ustedes previeron que iban a tener derecho a producir una deducción para fines tributarios de bienes de capital revaluados, en fin, esto fue parte de sus consideraciones en el precio?

Porque en el caso de Edelnor no podía haber sido parte del precio.

El señor CACIC MILE.— Sin duda que fue parte de los cálculos. Las personas que estamos acá, no participamos en el proceso porque esto fue parte de otro equipo que son los desarrolladores de proyectos, pero le puedo asegurar que ese marco legal y todas las ventajas tributarias, de revaluación, etc. sí fueron considerados en el marco, lo cual se reflejó ciertamente en el precio.

Solamente para hacer un paralelo, no tiene nada que ver, simplemente, lo menciono como información adicional que pueda ayudar a entender el tema.

En el caso, por ejemplo, de la adquisición de Electroandes, no es que nosotros la hayamos hecho como Luz del Sur, pero sí digamos, lo ha hecho uno de los accionistas.

En el proceso de evaluación de Electroandes y en el proceso de fijación del precio de Electroandes, usted sabe congresista, que el precio fijado por Electroandes, el precio pagado por Electroandes. (16) ha sido un precio absolutamente gigantes, han sido 227 millones de dólares. ¿Estos 227 millones de dólares qué cosa llevan?, ¿por qué es que los de PSG han pagado 227 millones? ¿Son locos o qué ha pasado?

Lo que ha pasado es muy simple. Lo que ha pasado es que cuando se hace la oferta por la empresa, la tasa del impuesto era 20%. Entonces, ¿qué hace el inversionista? Hace su cálculo con 20% sabiendo que le van a estabilizar ese régimen. ¿Y qué hace? El beneficio extra que él recibiría y se lo pondría en el bolsillo, lo que hace es, agarra ese beneficio extra y lo pasa al precio para asegurarse de comprar el activo.

Entonces, usted ve que el segundo paga 180 millones y PSG paga 227 millones. ¿Cuál es la diferencia? La diferencia es que PSG pone en el precio el beneficio extra que recibiría. ¿Para qué? Para asegurarse el tener la buena pro en este activo en particular. ¿Por qué? Porque estratégicamente dentro de su plan de negocios le interesa tener este activo.

Entonces, de la misma forma le puedo asegurar que dado que este proceso ha sido hecho por más o menos la misma gente, dentro del cálculo han sido considerados todos estos aspectos.

El señor .— No, yo lo que quería era simplemente precisar. Cuando usted hace la referencia a Edelnor, yo entiendo que todas las normas son similares. No sé cuál es la diferencia entre la normativa de Edelnor.

El señor .— Edelnor suscribe su contrato de estabilidad antes de la existencia de la norma que permite la depreciación. El caso de ustedes es distinto.

Pero ellos suscriben su contrato de estabilidad tributaria antes de la existencia de la norma, por lo tanto, no podían estabilizar ¿no? Por eso es que ellos producen la fusión.

El señor PRESIDENTE.— Una pregunta con respecto a este documento que nos ha entregado.

Usted nos ha dicho que la escisión que hacen las empresas para retirar aquello que no estaba regulado ni controlado para mejorar el desarrollo empresarial con respecto a esa parte de los servicios otorga Luz del Sur que sí es una empresa regulada.

Si ese fue el hecho, ¿por qué recurren a modificar el contrato para beneficiarse del Decreto Supremo N.º 120-96-EF?

El señor .— ¿Usted se está refiriendo al addendum?

El señor PRESIDENTE.— Al addendum.

El señor .— Porque el convenio de estabilidad se firma con la empresa Edelsur que era una sola empresa. Cuando se produce el proceso de escisión, el convenio de estabilidad tiene absoluto sentido en el negocio regulado, porque nos permite un horizonte más estable de 10 años. Ese es un horizonte en donde nosotros sabemos que no vamos a tener control sobre los precios ni de compra, ni de venta, y ahí es donde más nos conviene tener por lo menos una de las variables fijas que es el marco tributario con el cual vamos a trabajar.

No nos interesa tenerla necesariamente en la empresa que se dedica al negocio no regulado; sin embargo, el addendum lo que hace es, le da estabilidad a ambas. El addendum lo que hace es, le traslada la estabilidad a la empresa escindida, pero la empresa escidente también se queda con estabilidad tributaria.

Sin embargo, años después Tecsur renuncia al régimen de estabilidad tributaria. ¿Y sabe por qué renuncia? Porque el régimen de estabilidad tributaria no le convenía; o sea, no es que el régimen de estabilidad siempre es beneficioso. Al contrario, hay situaciones como la que le expliqué en donde, cuando la tasa del impuesto bajó a 20%, nosotros no pudimos acogernos a esa tasa, pero Tecsur sí.

Y por otras razones adicionales, Tecsur renuncia a la estabilidad tributaria. Hoy Tecsur no tiene ni se rige por el marco de estabilidad tributaria, porque es un negocio no regulado y tiene más grados de libertad. Ellos pueden subir precios, pueden bajar precios, pueden hacer muchas otras cosas que nosotros como regulados no podemos.

Entonces, el addendum lo que hace es, extiende el beneficio de la estabilidad tributaria a la empresa escindida.

El señor PRESIDENTE.— De parte nuestra, digamos, las inquietudes básicas están formuladas y recibidas las respuestas. No sé si ustedes quisieran agregar algo en particular sobre el tema.

Sí quisiera solicitarles que los puntos que hemos señalado como ampliaciones de información los pudieran acercarnos. Vamos a buscar también formularlos por escrito para ese efecto.

Pero, ustedes quisieran hacer algún afirmación adicional a las ya hechas.

El señor .— No, excepto, congresista, que estamos a su disposición para ampliar o aclarar cualquier otro tema vinculado ya sea con el tema de la controversia tributaria o con el tema de Colfonavi o cualquier otra cosa vinculada con nuestra empresa.

Y simplemente, reiterar que nosotros actuamos con absoluta transparencia y en respeto estricto al marco legislativo existente. Nuestros libros y nuestras transacciones están absolutamente a su disposición. No tenemos absolutamente nada que tengamos en el closet.

Una de las cosas que creo que caracteriza a nuestra empresa es que nos regimos por un código de ética en los negocios que lo respetamos con mucha pulcritud y al máximo. Y todo lo que hacemos es absolutamente transparente.

El señor PRESIDENTE.— Un último asunto que quisiera pedirles es, si ustedes pudieran acercarnos una relación de los estudios de abogados con los cuales funciona la empresa, con los cuales tiene contratos de servicios de asesoría jurídica o de consultorías en este terreno, en los años que tiene de existencia la empresa.

El señor .— Sí, encantado. Probablemente su pregunta, no sé si tiene vinculación o no con la pregunta que nos formuló el asesor, sobre el estudio Ehecopar. Si fuera así, le adelanto que Luz del Sur nunca ha tenido ninguna vinculación con el estudio Ehecopar, no tiene este contrato de servicios, ni asesoría, ni hemos usado el estudio Ehecopar para nada.

El estudio Ehecopar ha sido un estudio que ha sido asesor de PSG en el proceso de adquisición de la empresa Electroandes, pero con Luz del Sur no tiene ninguna vinculación de ninguna clase. Y le vamos a

alcanzar la relación de los estudios de abogados con los cuales tenemos contratos; pero fundamentalmente, el estudio de abogados de Luz del Sur es Rodrigo Elías y Medrano exclusivamente, quizás por ahí en algunos juicios con Osinerg, denuncias penales que tenemos podemos usar algún otro estudio, pero son estudios chiquitos.

El señor PRESIDENTE.— Okay, muchas gracias. Han sido muy gentiles por su tiempo y por su información.

—A las 14 horas y 10 minutos, 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.