
gestión pública

El proceso de privatizaciones en el Perú durante el período 1991-2002

Ariela Ruiz Caro

ILPES



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Instituto Latinoamericano y del Caribe de
Planificación Económica y Social - ILPES

Santiago de Chile, julio de 2002

Este documento fue preparado por Ariela Ruiz Caro, consultora del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social – ILPES.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de la autora y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/L.1762-P/E

LC/IP/L.207

ISBN: 92-1-

ISSN: 1680-8827

Copyright © Naciones Unidas, julio de 2002. Todos los derechos reservados

Nº de venta: S.02.II.G.75

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales

pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	7
Síntesis y conclusiones	9
I. Introducción	13
II. Las empresas públicas en el Perú	15
A. Surgimiento y expansión	15
B. Crisis fiscal y reestructuración del Estado	17
C. Antecedentes de la opción privatizadora en Perú	19
III. La privatización en el Perú en la década de los noventa	21
IV. Evolución y etapas del proceso de privatización en el Perú	27
A. Reestructuración de las empresas públicas: 1990-1991	32
B. Etapa intensiva: 1992-1996	33
C. Estancamiento: 1997-2000	37
D. Resurgimiento de la privatización y debate actual	40
V. Impacto de las privatizaciones en el Perú	45
A. Logros y limitaciones	45
B. Evaluación sectorial	50
Bibliografía	81
Serie gestión pública: números publicados	83

Índice de cuadros

Cuadro 1	Utilidades de las principales empresas estatales	19
Cuadro 2	Empresas y acciones transferidas al sector privado y otros organismos en el período 1985-1990.....	20
Cuadro 3	Resultado de las privatizaciones por actividad económica	28
Cuadro 4	Índice real de los principales precios y tarifas públicas.....	32
Cuadro 5	Autorización de venta accionaria de empresas regionales de servicios públicos de electricidad	33
Cuadro 6	Principales privatizaciones según monto de venta: 1991-1996.....	34
Cuadro 7	Programa de privatizaciones y concesiones en el 2002	40
Cuadro 8	Privatizaciones que emplearon obligaciones elegibles o papeles de la deuda externa	48
Cuadro 9	Empleo en las empresas estatales.....	48
Cuadro 10	La corrupción en América Latina.....	49
Cuadro 11	Precio pagado por venta de línea instalada telefónica en América Latina.....	51
Cuadro 12	Programa de rebalanceo tarifario 1994-98 según contratos de concesión, tarifas tope promedio ponderadas.....	52
Cuadro 13	Abonados telefonía celular y radio troncalizado digital	54
Cuadro 14	Precio medio y costo medio operativo de la electricidad.....	54
Cuadro 15	Privatización de Empresas Eléctricas: ELECTROLIMA y ELECTROPERÚ	54
Cuadro 16	Potencia instalada por tipo de central.....	56
Cuadro 17	Estados financieros de las principales empresas eléctricas (Lima).....	58
Cuadro 18	Privatización de PETROPERU	64
Cuadro 19	Contratos petroleros firmados 1993-1999.....	68
Cuadro 20.A	Ingresos obtenidos por la privatización 1992-1997.....	69
Cuadro 20.B	Excedentes generados por PETROPERU 1992-1998	70
Cuadro 21	Principales transacciones en el sector minero.....	71
Cuadro 22	Producción minera: 1990 y 2000.....	74
Cuadro 23	Ingresos por privatización del sector financiero	75

Índice de recuadros

Recuadro 1	Modalidades de privatización de empresas estatales	23
Recuadro 2	Objetivos de las concesiones.....	25
Recuadro 3	Modalidades de concesión	25
Recuadro 4	Principales operadores nacionales e internacionales que participaron en el proceso de venta de empresas públicas	30
Recuadro 5	Principales firmas concesionarias	30
Recuadro 6	Acciones que incidieron en la paralización del proceso de privatizaciones en el Perú a partir de 1997	39
Recuadro 7	Beneficios otorgados por la legislación minera para promover la inversión privada....	72
Recuadro 8	Estrategia de privatización fragmentada de Centromin Perú S.A.	73
Recuadro 9	Proceso de reestructuración de la banca a partir de 1998	79

Índice de gráficos

Gráfico 1	Déficit de empresas públicas no financieras	17
Gráfico 2	Modalidades de traspaso de empresas públicas al sector privado.....	28
Gráfico 3	Participación porcentual de ingresos de privatización por sectores económicos.....	29

Gráfico 4	Inversiones comprometidas por sectores económicos	29
Gráfico 5	Inversiones por país de origen.....	31
Gráfico 6	Montos anuales de transacciones e inversiones comprometidas por privatizaciones ...	31
Gráfico 7	Inversión privada en relación al PBI.....	37
Gráfico 8	Líneas instaladas adicionales	51
Gráfico 9	Densidad de teléfonos fijos.....	53
Gráfico 10	Densidad de teléfonos públicos.....	53
Gráfico 11	Coefficiente de electrificación	55
Gráfico 12	Evolución de las pérdidas de energía en los sistemas de distribución.....	57
Gráfico 13	Consumo de energía per cápita	57
Gráfico 14	Resultado económico de las empresas de electricidad.....	58
Gráfico 15	Consumo de electricidad en el Perú urbano.....	59
Gráfico 16	Balanza comercial de hidrocarburos	62
Gráfico 17	Número de pozos petroleros de exploración y desarrollo.....	66
Gráfico 18	Reservas probadas de petróleo.....	66
Gráfico 19	Producción de petróleo: 1993-2001	67
Gráfico 20	Número de empleados en el sistema bancario comercial.....	77
Gráfico 21	Impuesto a la renta del sistema bancario comercial.....	78
Gráfico 22	Utilidad neta del sistema bancario comercial	78

Resumen

El estudio tiene por objeto realizar una evaluación general del proceso de privatización de las empresas públicas en el Perú que tuvo lugar durante la década de los noventa, con el fin de describir las características del proceso y determinar el nivel de cumplimiento de los objetivos que justificaron su ejecución. Los resultados pretenden proporcionar algunos elementos de juicio que permitan enriquecer el debate sobre el relanzamiento del proceso de privatizaciones, después que éste perdiera dinamismo a partir de 1997.

Éste comprende cinco capítulos. En el primero de ellos se realiza una presentación general del contenido del mismo, mientras que en el segundo se efectúa un análisis sobre el surgimiento y expansión de las empresas públicas en el Perú, así como de los factores que determinaron su crisis y necesidad de reestructurarlas. Se presentan, asimismo, algunos intentos de privatización en el país antes de la década de los noventa.

En el tercer capítulo se tratan los fundamentos que sustentan la opción privatizadora, los objetivos que se pretenden, y las características del marco legal e institucional creado para transferir las empresas públicas al sector privado.

Con el fin de sistematizar la evolución del proceso de privatizaciones en la economía peruana desde inicios de la década de los noventa, en el siguiente capítulo se caracterizan cuatro etapas: una primera de saneamiento financiero así como de reingeniería de las empresas públicas durante 1990-91; una intensiva que comprende el período 1992-1996, la más dinámica y en la que se efectuaron las más importantes transacciones; una tercera, que cubre el período 1997-2001, caracterizada por una significativa reducción en el ritmo de las

privatizaciones a pesar de la instrumentación de normas legales destinadas a acelerarlas a través del mecanismo de concesiones. La cuarta etapa presenta un estado de situación de las circunstancias, características y ejes centrales del debate que presenta el proceso de privatización que impulsa actualmente el gobierno peruano.

Finalmente, en el quinto capítulo se realiza una caracterización general de dicho proceso y se intenta un balance de los logros y limitaciones de las privatizaciones realizadas en los principales sectores de la economía.

Síntesis y conclusiones

Una década después de haberse iniciado el proceso de privatización de empresas públicas en el Perú, la sensación de pérdida irreversible del control sobre las empresas del Estado, que algunas fueron vendidas a precios subvaluados, que en ciertos casos la privatización no se justificaba, que estuvo mal concebida y, que los recursos que se obtuvieron por su venta no tuvieron los destinos adecuados, prevalecen en la sociedad sobre los beneficios obtenidos en este proceso.

La crisis financiera y de gestión que atravesaban las empresas públicas, así como las dificultades económicas que impedían dar cumplimiento al servicio de la deuda externa durante la década de los ochenta fueron los factores determinantes que impulsaron el proceso privatizador.

Los resultados del proceso de privatización en el Perú han sido ambivalentes. La ampliación de la cobertura de los servicios públicos y la modernización tecnológica en diversos sectores de la economía, así como los altos niveles de inversión que han incrementado la producción en el sector minero son algunos de los rasgos notables de este proceso. Sin embargo, los indicios y la información disponibles permiten aseverar que no se han logrado satisfacer todos los objetivos que justificaron su implementación.

En líneas generales, el proceso estuvo caracterizado por su profundidad y por el acelerado ritmo de su ejecución. Ello dio lugar a que las privatizaciones no se realizaran en las mejores condiciones, motivando frecuentes cambios no sólo de programación sino inclusive

de enfoque respecto a las razones que explicaban las formas de privatización. Así por ejemplo, no se tuvieron en cuenta criterios respecto a las características y los roles que desempeñaban las diferentes empresas públicas en el quehacer económico y social del país, ni se definieron los alcances y objetivos específicos del proceso en función de las particularidades de la economía peruana. La generación de recursos para cumplir las metas fiscales subordinó cualquier otra meta, constituyéndose en el objetivo rector de la política de privatizaciones.

Al contrario de lo sucedido en el Perú y en muchos países de la región, las experiencias de privatización en los países industrializados no implicaron un retiro abrupto del Estado, sino más bien un redimensionamiento de su estilo de intervención. En esos países, la fortaleza de las instituciones políticas y la existencia de una sociedad civil organizada dieron lugar a que los gobiernos optaran por el gradualismo en el proceso de privatización y a que las autoridades tuvieran que exponer y negociar las medidas adoptadas. En el Perú, en cambio, ha prevalecido una tendencia a evitar el debate público.

Las publicaciones oficiales y los estudios académicos que hacen referencia al impacto de las privatizaciones en el Perú, coinciden en señalar que uno de los efectos más notables de este proceso ha consistido en haber actuado como *un decisivo* catalizador de la inversión privada que sustentó el crecimiento económico de la década de los noventa. En efecto, se estima que dos tercios del stock de inversión extranjera se originó de un modo directo como consecuencia del proceso de privatización.

El proceso de privatizaciones coincidió con un período en el que se canalizaron importantes flujos de capitales hacia los países emergentes durante los inicios de la década de los noventa. El estallido de la crisis en el sudeste asiático, en 1997, marcó un punto de inflexión en el flujo de capitales al iniciarse un proceso de contracción. Hasta ese momento, el acceso a recursos financieros permitió que las reformas neoliberales posibilitaran el crecimiento y modernización de algunos sectores de la economía y que la aplicación de políticas de equilibrio macroeconómico y fiscal acabaran con el proceso de hiperinflación. Sin embargo, estas reformas no tuvieron un impacto positivo en el aparato industrial local, ni tampoco en el agro. Por eso, los resultados en términos de la generación de empleo y de ingresos de la población no han sido satisfactorios.

La privatización de las empresas públicas se planteó, en el caso peruano, como uno de los elementos centrales de la reforma del Estado y fue concebida como una herramienta a través de la cual el Estado trasladaría al sector privado la iniciativa productiva y empresarial con el fin de fortalecerse y tornarse eficiente en aquellas áreas en las que había perdido presencia en las últimas décadas: educación, salud, justicia y seguridad. Sin embargo, la crisis profunda que padecen estas áreas constituyen una muestra clara del incumplimiento de un aspecto fundamental de las promesas justificatorias de la privatización. La combinación Estado-mercado en la década de los noventa no ha podido tampoco reducir la pobreza ni disminuir las desigualdades, hecho que incide en un debilitamiento de la gobernabilidad democrática.

El rol subsidiario del Estado –que se consolidó en la nueva Constitución promulgada en 1993– no permitió que se considerara la posibilidad de retener algunas empresas públicas rentables. Este punto de vista fue profundamente cuestionado, especialmente cuando como resultado del proceso de reestructuración al que fueron sometidas las empresas públicas antes de ser privatizadas, muchas habían revertido sus balances de pérdidas y empezaban a generar utilidades.

Otro de los aspectos cuestionados fueron las operaciones de privatización a partir de la venta fragmentada de empresas como la petrolera estatal PETROPERU y el complejo minero de la Empresa Minera del Centro (CENTROMIN-PERÚ). Se sostuvo que la fragmentación de las empresas respondía al interés de los postores de facilitar su participación en la economía con criterios selectivos, dejando al Estado la responsabilidad de hacerse cargo de las unidades menos

rentables. Quienes cuestionaban esta modalidad de privatización argumentaban que la tendencia mundial moderna se orienta a que las empresas mineras y petroleras se agrupen y se asocien vertical y horizontalmente para fortalecer y lograr mejor competitividad internacional y una mayor capacidad de negociación.

La experiencia peruana, y las de varios países de la región, han demostrado que las privatizaciones no han generado un sistema de financiamiento público autosustentable en el tiempo, y que han constituido un paliativo de corto plazo que concluye tan pronto finaliza la venta. No obstante, las privatizaciones permitieron que el Estado dejara de destinar recursos para invertir en empresas que requerían ser modernizadas. Asimismo, la venta de las empresas públicas –que en muchos casos significó el derecho a operar en mercados protegidos o en condiciones monopólicas– generó al Estado ingresos en divisas, así como títulos de la deuda externa que produjeron un relativo ahorro en el pago de intereses.

Lo que continúa percibiendo el Estado luego de concluido el proceso de privatización son los ingresos tributarios procedentes de las empresas privatizadas. Sin embargo, algunas medidas relacionadas con la promoción de la inversión privada, como aquellas que permiten revaluar activos y depreciarlos por segunda vez, afectan los ingresos del Estado de forma significativa. Estas medidas han sido aplicadas por algunos operadores del sector eléctrico que iniciaron sus actividades a raíz de las privatizaciones y que, de acuerdo al laudo arbitral, al que se tuvo que recurrir en el conflicto, no pagarán impuesto a la renta hasta después del año 2006.

No todas las operaciones de privatización se caracterizaron en el Perú por su transparencia. Muchas estuvieron signadas por irregularidades tanto en el desarrollo del proceso como en el destino otorgado a los recursos provenientes de la venta de las empresas. Es así, que la experiencia de privatización en el país no pudo probar otro de los argumentos justificatorios que sostenía que un sistema dónde la mayoría de decisiones empresariales se toman con criterios de mercado y en función de responsabilidades privadas disminuye los problemas de corrupción que supuestamente son inherentes a la condición de empresas bajo control del Estado.

Las primeras operaciones de privatización se produjeron en un escenario hiperinflacionario y de inestabilidad económica, generalizados en la región, agravados por una de orden político que estuvo determinada por la presencia de grupos terroristas. Estos problemas se utilizaron como argumentos para subvaluar algunas empresas que fueron privatizadas.

El esquema utilizado en la mayoría de casos de privatización de empresas del Estado en el Perú fue el de la subasta pública que implicó la transferencia del control de la empresa. No se utilizaron joint-ventures u otras modalidades intermedias. Se consideró que la subasta aseguraba mejores condiciones para los consumidores y el Estado a través de un esquema transparente y competitivo en el que podían participar diversos postores.

El proceso de privatización ha determinado un cambio significativo en la composición pública y privada de la deuda externa. La deuda privada ha tendido a aumentar como consecuencia del hecho que las empresas tomaron préstamos del exterior para comprar los activos públicos. Es decir, las nuevas inversiones que han permitido la modernización y actualización tecnológica en algunos sectores de la economía, así como la mayor cobertura de los servicios en telecomunicaciones y en los servicios eléctricos, no se basó en la inversión de recursos propios ya acumulados, sino en la toma de créditos en el mercado internacional, hecho que fue facilitado por la importancia de los activos que disponían y la liquidez financiera prevaleciente en aquel momento. El problema de esta modalidad de inversión radica en el hecho que ante determinadas circunstancias motivadas por un contexto recesivo, las empresas privatizadas podrían verse imposibilitadas de revertir los créditos contraídos, teniendo que hacerse el Estado cargo de éstas.

Una de las consecuencias más importantes que ha tenido el proceso de privatización es haber sido impulsor de una dinámica de concentración y centralización del capital, especialmente en el sector constituido por empresas de servicios públicos. La transferencia de algunas de estas empresas a grupos económicos concentrados -independientemente de los significativos aportes que estas empresas realizan en términos de tecnología y modernización- podría implicar una transferencia de un importante poder de decisión del Estado que, bajo determinadas circunstancias, podría restar autonomía a importantes elementos de la política económica e inclusive a su capacidad regulatoria. Cabe señalar, que algunas de estas empresas tienen una enorme influencia en la formación de precios locales y, por consiguiente, en la estructura de precios y rentabilidades relativas que pueden afectar la competitividad de los restantes sectores de la economía.

Al respecto, la experiencia viene demostrando que, al menos en el caso del suministro de los servicios públicos, las ganancias en productividad y eficiencia no han sido transferidas debidamente a los usuarios, no solamente en cuanto a precios y tarifas sino también respecto del incremento de la calidad de los servicios.

La excesiva injerencia del Poder Ejecutivo en los entes reguladores ha sido otra de las características de las privatizaciones en el Perú. Los organismos creados para regular los servicios privatizados no tuvieron la necesaria independencia para llevar a cabo su misión con el alcance y la profundidad que exigía el resguardo del interés público involucrado.

Una década después de haberse iniciado el proceso de privatizaciones, se ha puesto en evidencia que el mercado no constituye automáticamente garantía de calidad y precio. Es creciente el número de economistas que reconocen y señalan la existencia de *fallas del mercado*, lo cual hace necesario intervenciones correctivas del Estado. En opinión del Premio Nóbel de Economía, Joseph Stiglitz, la visión de *privatizar hoy y regular mañana* puede ser particularmente dañina, especialmente porque puede consolidar grupos con un gran poder económico. Stiglitz responsabiliza a los economistas a cargo de estas reformas de crear estos intereses económicos y sostiene que al haber creído que los mercados funcionan y resuelven los problemas de ineficiencia generados por las fallas del Estado, se olvidaron de las fallas del mercado.¹

Es importante destacar, asimismo, que en muchos casos, la deuda externa e interna de las empresas públicas fue transferida al Gobierno Central antes de ser privatizadas, por un monto que ascendió a 1.460 millones de dólares. Además, en otros casos, el Estado asumió también la deuda tributaria de las empresas, por un monto total que superó los 200 millones de dólares.²

La continuidad del proceso de privatización en el Perú presenta actualmente serias dificultades de orden externo e interno. Los flujos de capitales vienen registrando una tendencia decreciente desde 1998, y la desconfianza de los eventuales inversionistas se ha visto acentuada recientemente por los efectos de la crisis en Argentina. A ello se añaden los factores internos que se expresan en el creciente rechazo de amplios sectores de la población a continuar con el proceso.

Este fenómeno de resistencia y rechazo a la venta de empresas públicas no sólo se está produciendo de forma creciente en el Perú, sino también en otros países de la región, en donde las manifestaciones de la población han llevado a la suspensión del proceso. Según información del BID, el 63% de los latinoamericanos tiene una opinión desfavorable respecto a las privatizaciones de empresas estatales realizadas por los gobiernos en la década de los noventa. En el Perú, dicho porcentaje es aún mayor, lo cual dificulta seriamente el relanzamiento del programa de privatizaciones.

¹ The Observer, Londres mayo del 2002

² Informe final de la Comisión Investigadora sobre delitos económicos y financieros cometidos entre 1990 y 2001 del Congreso de la República, junio del 2002

I. Introducción

A inicios de la década de los noventa, las empresas públicas atravesaban una crisis que excedía el plano financiero y de gestión ya que su accionar estaba deslegitimado por la sociedad. Los significativos déficit registrados por las empresas estatales en los años previos a la reforma estaban siendo cubiertos en su mayor parte con financiamiento interno -el externo era virtualmente inaccesible como consecuencia de la crisis de la deuda externa-, hecho que impulsó altos niveles inflacionarios. Dichos déficit de las empresas públicas estuvieron originados en gran parte por la utilización de éstas como instrumentos para canalizar subsidios durante las décadas de los setenta y ochenta; las dificultades para acceder al mercado internacional de capitales, y la tendencia decreciente en los precios de muchos recursos naturales.

Al momento de plantearse la reforma del Estado existía un consenso generalizado de que la transferencia de las empresas públicas al sector privado constituiría la forma de acabar con el déficit fiscal, la hiperinflación, el exceso de burocracia, la falta de productividad y el manejo, muchas veces corrupto, que se hacía desde las empresas del Estado. La erradicación de esos males producidos por *la ineficiencia* del Estado, daría lugar al surgimiento de una economía con un crecimiento sostenible, eficiente y competitivo, que permitiría por tanto, incrementar los índices de empleo y los niveles salariales.

Es así, que la política de privatización de empresas públicas constituyó un elemento central del programa de estabilización y reformas estructurales que el gobierno del Presidente Fujimori instrumentó con el objetivo de generar las condiciones para el crecimiento sostenido de la economía sobre la base de la inversión privada. En el marco de la política económica delineada en el denominado

Consenso de Washington, se consideró que la estabilidad económica que ello generaría, posibilitaría a su vez acceder nuevamente a los mercados internacionales de crédito que habían permanecido inaccesibles a la mayoría de los países de la región durante la década de los ochenta como consecuencia de la crisis de la deuda externa de 1982

El proceso de privatización transitó distintas etapas desde su inicio en 1990, teniendo como antecedente el ajuste económico iniciado en agosto de 1990 y los dispositivos de promoción de la inversión privada promulgados al amparo de las facultades extraordinarias otorgadas por el Congreso de la República a mediados de 1991. La etapa entre 1992 y 1996, se caracterizó por la intensidad y rapidez de las operaciones realizadas. En ésta se transfirieron al sector privado las más importantes empresas públicas del país. A partir de 1997, condicionado fundamentalmente por la contracción del flujos de capitales hacia los países emergentes como consecuencia de la crisis asiática, y la de Rusia, al año siguiente, las privatizaciones peruanas perdieron dinamismo.

Este estudio intenta realizar una evaluación del proceso de privatización que tuvo lugar en la década de los noventa con el fin de describir las características del proceso y determinar el nivel de cumplimiento de los objetivos que justificaron su ejecución. Los resultados pretenden proporcionar algunos elementos de juicio que permitan enriquecer el debate sobre el relanzamiento del proceso de privatizaciones.

II. Las empresas públicas en el Perú

A. Surgimiento y expansión

Durante la década de los años treinta, el gobierno peruano, al igual que la mayoría de sus similares latinoamericanos, asumieron un papel más activo en la conducción de sus economías con el fin de atenuar los efectos derivados de la crisis de la Gran Depresión.

En esos años, se crearon un conjunto de instituciones, algunas de las cuales tenían como función regular la producción de determinados bienes y de sectores productivos con el objetivo de protegerlos de las contingencias externas. Asimismo, en los países de la región se crearon los Bancos Centrales que se encargaron de la emisión de moneda, control y supervisión de las entidades financieras y crediticias, de la política cambiaria, entre otros.

Al finalizar la segunda guerra mundial, en algunos países latinoamericanos, especialmente en Argentina, Brasil, México y Bolivia, se dio inicio a un proceso de nacionalizaciones en diversos sectores de la producción de bienes y servicios, lo cual dio lugar a una creciente participación del Estado en la actividad económica. En el Perú, este proceso se inició recién a fines de la década de los sesenta.

Las nacionalizaciones, en algunos casos, fueron efectuadas en empresas que habían dejado de ser rentables por el elevado grado de obsolescencia que presentaban, ya que requerían ser modernizadas y reequipadas. No en todos los casos los accionistas estaban dispuestos a realizar inversiones de grandes magnitudes y por lo tanto, en algunos casos, prevaleció el interés de que éstas fueran vendidas. (Minsburg, 1994)

Es el caso de las líneas ferroviarias que requerían de urgentes inversiones para modernizar y hacer eficiente el servicio. En los años posteriores, en la mayoría de los países de la región tampoco el Estado realizaría dichas inversiones. De ello se deriva que el sistema ferroviario y el transporte en general, hayan devenido en una muestra evidente de las deficiencias manifestadas en ciertos sectores de la conducción estatal.

Otro ejemplo en tiempos más recientes del rol del Estado como *salvador* de empresas privadas, se presentó en el Perú a mediados de la década de los setenta en el sector de la industria pesquera, en circunstancias en que éste se encontraba colapsado y las empresas que lo conformaban se encontraban imposibilitadas de revertir los créditos contraídos con los bancos. Este tipo de acciones se produjeron reiteradamente en otros sectores, especialmente en el financiero en que el Estado se hizo cargo de las carteras incobrables de bancos y entidades financieras para evitar la quiebra.

Es así que mediante la adquisición de empresas a privados y también a través de la creación de nuevas entidades, el Estado en América Latina fue tomando bajo su conducción, en forma paulatina y sistemática, una cantidad creciente de compañías que representaban los más amplios y diversos rubros en la producción de bienes y servicios.

Estas acciones se realizaron en el marco de la política de sustitución de importaciones, que dio lugar a una importante participación de las grandes empresas locales y de compañías transnacionales que contaron con apoyo del Estado en aspectos que comprendieron la protección aduanera, créditos preferenciales, incentivos fiscales, entre otros, que impulsaron la conformación de un mercado cautivo. Las características de los instrumentos de política económica señalados fueron determinantes de los altos grados de ineficiencia que se presentaron en algunas de estas empresas.³

Es importante destacar que durante la década de los sesenta, organismos multilaterales como el Banco Mundial promovieron la creación de empresas estatales como una manera de generar estructuras empresariales dentro del Estado a las cuales prestarles fondos, con posibilidades de lograr mayor eficiencia en relación a las que podrían lograr las entidades privadas. Esta orientación prevaleció básicamente en infraestructura, especialmente en electricidad.

En el Perú, el origen de la mayor parte de empresas públicas, tanto nuevas como por resultado del proceso de nacionalizaciones, se remonta a inicios de la década de los setenta, en circunstancias en que el gobierno militar presidido por el Gral. Velasco Alvarado incrementó significativamente la participación del sector público en la economía. El objetivo del gobierno era crear empresas para controlar la provisión de los servicios públicos básicos, generar una industria nacional intensiva en capital, controlar el sector financiero, así como producir y exportar recursos naturales.

Así, durante el período 1970-90 las empresas estatales experimentaron un fuerte crecimiento en su participación en la economía peruana. *Al final de la década de los ochenta, estas empresas controlaban entre el 15% y 20% del PBI, el 28% de las exportaciones y el 26% de las importaciones. El Estado tenía el monopolio en servicios básicos como la electricidad, hidrocarburos y las telecomunicaciones. Asimismo, tenía una participación de más de 60% en el sistema financiero –a través de la banca estatal de fomento y la banca asociada-, controlaba el 35% de la producción minera, y tenía una participación importante en la pesca, la comercialización de alimentos, entre otras actividades económicas.*⁴

El crecimiento del mercado dependió del Estado, y esta fue la causalidad que perduró hasta los años ochenta. Cuando el Estado entró en una profunda crisis se canceló no sólo el modelo de

³ Ver Minsburg, Naum, Privatizaciones y reestructuración económica en América Latina en Realidad Económica 116, junio de 1993 Instituto Argentino de Desarrollo Económico, Buenos Aires

⁴ Franco, B., Muñoz I., Sánchez, P. y Zavala V. *Las privatizaciones y concesiones en La Reforma Incompleta*, Tomo I, Universidad del Pacífico e Instituto Peruano de Economía, agosto del 2000, Lima pag.144

crecimiento prevaleciente, sino que trajo consigo la crisis del sector privado, debido al tipo de relación que había entre ambos sectores. (Gonzales de Olarte, 1993)⁵

Este conjunto de circunstancias condicionaron un cambio en el rol del Estado prevaleciente hasta entonces, al instrumentarse el programa de estabilización y reformas a partir de 1990.

De hecho las medidas tendientes a la apertura y a la desregulación de mercados evidenciaban la configuración de un Estado orientado a proveer entornos adecuados para el funcionamiento del mercado, antes que por retomar el protagonismo en el sistema económico. De esta manera, se fue configurando la concepción subsidiaria del Estado para salir de la crisis⁶.

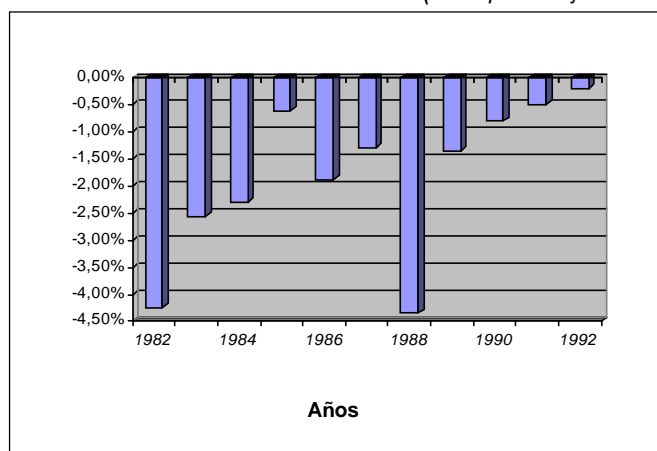
B. Crisis fiscal y reestructuración del Estado

La crisis del Estado peruano tiene lugar a inicios de la segunda mitad de los años setenta. Desde entonces, la inversión pública registra una tendencia declinante. Pero no sólo decreció el sector público; tampoco hubo un crecimiento de la inversión privada. Es decir, se produjo una *involución económica*⁷ que fue reforzada por la violencia terrorista que ocasionó importantes pérdidas de capital estatal.⁸

El correlato de esta crisis fue el creciente desempleo, la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, el incremento de la pobreza a niveles extremos y la informalización, entendida ésta como la actividad económica al margen de la regulación estatal de vastos sectores de la sociedad.

Los déficits fiscales de las empresas públicas, originados en gran parte por la utilización de éstas como instrumentos para canalizar subsidios durante las décadas de los setenta y ochenta, las dificultades para acceder al mercado internacional de capitales como consecuencia de la crisis de la deuda externa, y la tendencia decreciente en los precios de muchos recursos naturales, fueron algunos de los factores que modificaron el entorno favorable para el desarrollo de las empresas públicas.

Gráfico 1
DÉFICIT DE EMPRESAS PÚBLICAS NO FINANCIERAS
(como porcentaje del PBI)



Fuente: BCRP

⁵ Gonzales de Olarte describe al modelo como primario exportador y semiindustrial dependiente (PESID).

⁶ Pascó-Font, A., Saavedra, J. Reformas Estructurales y Bienestar. Grupo de Análisis para el Desarrollo, 2001. Lima, pag. 85

⁷ Término utilizado en Gonzales de Olarte, E., Privatización y nuevo rol económico del Estado en el Perú, Instituto de Estudios Peruanos, Lima 1993

⁸ Se estima que más de 2/3 de los 20 000 millones de dólares perdidos por el país a causa de la acción subversiva fueron patrimonio estatal.

Al momento de plantearse la reforma del Estado, a inicios de la década de los noventa, las empresas públicas atravesaban una crisis que excedía el plano financiero y de gestión ya que su accionar estaba deslegitimizado por la sociedad. Por ese motivo, existía un consenso generalizado en relación a que la transferencia de las empresas públicas al sector privado constituiría la forma de acabar con el déficit fiscal, la hiperinflación, el exceso de burocracia, y la falta de productividad. Además, sería el medio necesario para equilibrar las cuentas externas y acceder nuevamente a los créditos internacionales. La erradicación de esos males producidos por *la ineficiencia* del Estado, daría lugar al surgimiento de una economía eficiente y competitiva, se incrementaría el PBI, y por lo tanto, los índices de empleo y niveles salariales.

El accionar del rol del Estado como gestor del desarrollo económico fue entonces desterrado de la política económica. Argumentos razonables no faltaron para ello. La Comisión de Promoción de la Inversión Privada (COPRI), entidad encargada de implementar el proceso de privatización, señaló y divulgó los errados criterios con que fueron manejadas las empresas públicas al mencionar reiteradamente que éstas utilizaron criterios políticos antes que económicos o empresariales, se sobredimensionaron, incrementaron el déficit fiscal -con las consiguientes presiones inflacionarias- perdieron eficiencia, beneficiaron a grupos de poder ligados a las empresas estatales, y algunas se convirtieron en fuente sistemática de corrupción.

Si bien la COPRI consideraba que todo lo anterior podría ser coyunturalmente resuelto, sostenía que *las empresas públicas eran por naturaleza lentas e ineficientes*. Se señalaba que ante un entorno cada vez más dinámico y competitivo que exigía tomar decisiones en forma inmediata, *las empresas públicas estaban en desventaja y se tornaban poco viables, siendo condenadas a un paulatino deterioro y/o a su inevitable desaparición de no ser insertadas en el sector productivo a través de inversiones que el Estado no podía, ni tenía como realizar*⁹.

Asimismo, prevaleció una tendencia a no explicar las causas del fracaso en el desempeño de las empresas públicas en el Perú, que en gran medida son atribuibles a los resultados desfavorables que se produjeron como resultado de las políticas de promoción de la inversión privada – especialmente en el manejo de precios y tarifas públicas y en algunos productos industriales- que conllevaron una aplicación extrema del modelo de sustitución de importaciones. Este modelo dio lugar a la realización de importantes transferencias del sector público al sector privado.

En ningún momento se consideró el rol potencial que puede tener el Estado como asignador eficiente de los servicios públicos¹⁰ y garante de la equidad social en un país que como el Perú presenta profundas diferencias en la distribución del ingreso. No se recordó tampoco que, más allá del análisis de casos puntuales, la ineficiencia privada en ciertos sectores de la economía fue trasladada al Estado en reiteradas oportunidades. Como se mencionó en el capítulo anterior, esto ocurrió especialmente en el sector financiero mediante la transferencia al Estado de carteras incobrables de entidades financieras privadas en quiebra. Estas medidas se adoptaron también en el sector industrial en donde muchas empresas fueron transferidas al Estado para preservar fuentes de trabajo.

Con este tipo de acciones, el Estado se había convertido en una suerte de *hospital de empresas* virtualmente quebradas con el consiguiente perjuicio para el conjunto de la comunidad, lo que demostraría que en los casos de ineficiencia privada se aprovechó de las deficiencias del Estado (del burocratismo, de la falta de democratización, de la inexistencia de responsabilidad individual y de la corrupción existente en determinados niveles del Estado) para trasladar a la sociedad los costos de tal ineficiencia. (Twaithes, Felder y López, 1999)

⁹ “La privatización en el Perú: un proceso en marcha”. COPRI diciembre de 1993 pag. 8

¹⁰ A pesar del potencial que podría tener el Estado como asignador más eficiente en el ámbito de los servicios públicos, la propiedad estatal de las empresas públicas no garantiza automáticamente los intereses de los sectores de menores ingresos de la sociedad. El Estado no es una instancia neutral porque en él se cristalizan relaciones de poder. El problema del Estado es más complejo que el tamaño de sus aparatos porque remite al poder social.

Más allá de las consideraciones mencionadas, hubo un hecho incontrovertible y es que las empresas públicas en el Perú a fines de la década de los ochenta registraban desbalances alarmantes en sus operaciones, con las consiguientes repercusiones sociales ya señaladas.

Cuadro 1
UTILIDADES DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS ESTATALES

(En millones de US\$)

	1986	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 ¹
Energía	-197	-766	-1223	-213	121	111	-89	94	130	207	97
PETROPERU	-155	-515	-827	-230	6	84	-238	65	37	62	19
Electroperú	-33	-176	-301	11	97	25	148	29	93	145	78
Electroliza	-9	-74	-95	6	18	3	--	--	--	--	--
Minería	-87	-129	-1353	-636	-261	-29	41	50	10	9	4
Centromín	-69	21	-553	-333	-157	-45	40	68	10	9	4
Hierro Perú	-10	-36	-85	-85	-77	--	--	--	--	--	--
Minero Perú	-7	-114	-715	-218	-27	16	1	-17	--	--	--
Transp. y comunic.	-27	-120	-250	-44	-10	-20	-26	-24	-54	-35	-34
ENTEL	0	-39	-10	2	7	6	--	--	--	--	--
Aero Perú	2	-59	-92	--	--	--	--	--	--	--	--
Enafer	-17	0	-71	-47	-49	-43	-26	-25	-59	-34	-44
Enapu	-12	-23	-77	1	32	16	1	1	5	1	10
Industria	-22	-47	-116	-96	-73	-123	-213	-20	--	--	--
Sider Perú	-24	-43	-113	-52	-35	-89	-180	8	--	--	--
Paramonga	2	-4	-6	-45	-38	-35	-33	-27	--	--	--
Otros sectores	23	-75	-102	-41	-14	27	33	39	40	58	49
Sedapal	-5	-59	-103	-23	-15	20	28	32	32	40	24
Resto	28	-16	1	-18	1	7	5	7	8	18	15
TOTAL	-309	-1136	-3047	-1032	-237	-35	-255	139	126	240	116

Fuente: Paliza, R., "Impacto de las privatizaciones en el Perú", en Estudios Económicos, julio 1999. Banco Central de Reserva del Perú.

¹ Preliminar

C. Antecedentes de la opción privatizadora en Perú

Los primeros intentos de privatización de empresas públicas tuvieron lugar en el Perú desde mediados de la década de los setenta. La experiencia más importante se produjo en el sector pesquero, en 1975, dos años después de que el Estado asumiera el monopolio en la extracción, transformación, comercialización y distribución de la industria pesquera a través de la empresa pública PESCAPERÚ, con el objetivo de racionalizar las actividades de esta industria.

Una muestra de los resultados de este proceso fue el incremento en nueve veces de la inversión privada ejecutada en la actividad pesquera en el período 1976-1978 en relación al período 1973-1975. Por otro lado, fueron creadas 160 nuevas empresas privadas de pesca para consumo humano directo, se generaron aproximadamente 4.000 nuevos puestos de trabajo, y se elevaron las exportaciones de conservas y congelado en 1978 en 1.434% en relación a 1975. (Álvarez Rodrich, 1991)

Años más tarde, en 1978, en el contexto de una aguda crisis económica, el Gobierno introdujo algunas modificaciones legales con el fin de transferir algunas empresas y activos del Estado al sector privado nacional, que no pudo concretarse debido fundamentalmente a la difícil situación económica poco propicia para atraer inversiones privadas y a la crisis política que llevó a la convocatoria de una Asamblea Constituyente.

El tema de la privatización surgió nuevamente en el Perú durante el Gobierno del Presidente Belaúnde (1980-1985). Durante dicha administración, se contempló la posibilidad de reducir la participación directa del Estado en los sectores productivos de la economía y estimular el desarrollo del sector privado.

En 1982 se elaboró un proyecto de ley que clasificaba a las empresas estatales en cinco categorías:

“aquellas que proveían servicios públicos, o bienes y servicios que no se consumen individualmente sino de manera colectiva;

aquellas que por sus características intrínsecas, las de su mercado, o las de su proceso productivo, pudieran dar lugar a la formación de un monopolio;

aquellas correspondientes al sistema financiero, de seguros y otros, en la medida en que el mercado libre presente limitaciones debido a la escasa movilidad de los recursos, la insuficiente información o los elevados costos de transacción;

aquellas vinculadas con las necesidades básicas de alimentación y salud, o que ocasionen beneficios o perjuicios que el mercado no alcanza a registrar; y

aquellas vinculadas a actividades estratégicas. Se consideraban actividades estratégicas las relacionadas con la soberanía, la defensa nacional, la integración social y aquellas que, por su magnitud o importancia, se consideran esenciales para el desarrollo económico o social.”¹¹

Dicho proyecto de ley establecía que las empresas estatales que no correspondieran a ninguna de las categorías establecidas debían ser privatizadas. Para ello se establecieron los requisitos para que las acciones del Estado fueran transferidas -ya sea total o parcialmente-, así como las modalidades posibles para el proceso de transferencia y las excepciones correspondientes. Asimismo, se dictaminaron normas para facilitar la transferencia, transformación y fusión de empresas. Finalmente, se identificaron criterios para determinar las empresas que debían ser transferidas al sector privado y las que deberían adoptar la forma de economía mixta.

La falta de consenso al interior del gobierno dio lugar a que estas medidas no pudieran instrumentarse, y por lo tanto, concretarse avances en el proceso de reestructuración de las empresas públicas durante este período.

Durante el gobierno del presidente Alan García (1985-1990), el tema de las empresas públicas no tuvo un tratamiento coherente. Algunas acciones relativas a la transferencia de empresas públicas al sector privado fueron consideradas pero éstas no fueron parte de una reforma integral del Estado.

En este marco, se anunció la venta de ciertas empresas aunque sólo se consiguieron vender algunas que no revestían mayor significación dentro del conjunto de la actividad empresarial del Estado. Estas ventas habrían obedecido a la necesidad política del gobierno de contrarrestar los planteamientos políticos liberales que empezaban a imponerse desde principios de la década de los ochenta.

Cuadro 2

EMPRESAS Y ACCIONES TRANSFERIDAS AL SECTOR PRIVADO Y OTROS ORGANISMOS EN EL PERÍODO 1985-1990

Empresa	Participación del Estado	Destino
Fabricación Equipos Telefónicos (Fetsa)	14	Sector Privado
Aceros del Sur (Adesur)	6	Sector Privado
Prolansa	14	Sector Privado
Empresa del Alcohol (Emcohol)	100	Trabajadores
Compresoras Andinas (Compasa)	70	Trabajadores
Cementos Lima	49	Sector Privado
Motores Diesel Andinos (Modasa)	51-49	Sector Privado
Mercados Mayoristas S.A. (Emmsa)	100	Municipalidad de Lima
Mercados del Pueblo (Mesa)	100	Municipalidad de Lima

¹¹ La exposición que se hace en este capítulo ha sido parcialmente tomada del informe “Empresas Estatales y Privatización: Como reformar la actividad empresarial del Estado en el Perú”. Álvarez Rodrich, Augusto. Apoyo 1991

III. La privatización en el Perú en la década de los noventa

El escenario hiperinflacionario y recesivo que prevaleció en el Perú y en el resto de la región a fines de la década de los ochenta, legitimó los argumentos referidos a la ineficiencia de la actividad empresarial del Estado. El consenso generalizado en torno a la idea de que la privatización de empresas públicas acabaría con la inflación, con la crisis del sector externo, el exceso de burocracia y la falta de productividad dio lugar a que el proceso se implementara sin mayor resistencia.

Este fue el contexto en el que el gobierno del presidente Fujimori inició a partir de la década de los noventa el proceso de reestructuración estatal con el cual dio inicio a una importante transformación de las relaciones entre el Estado y la sociedad, que a su vez condicionaron los vínculos entre los distintos grupos y actores sociales en el Perú.

La privatización constituyó un componente esencial del programa de reformas estructurales y modernización de la economía inspirado en lo que se denominó el Consenso de Washington. Al implementarla, el gobierno consideró que ésta no constituía *un intento por debilitar al Estado ni una simple venta o transferencia de empresas o activos*.¹² La privatización fue concebida como una herramienta a través de la cual el Estado trasladaba al sector privado la iniciativa productiva y empresarial con el fin de fortalecerse y tornarse

¹² Ibid 9, pag. 8

eficiente en aquellas áreas en las que había perdido presencia en las últimas décadas: educación, salud, seguridad y administración de justicia. Correspondía al sector privado, por lo tanto, encargarse directamente de toda la actividad productiva, y constituirse en el *motor del desarrollo del país*.

El proceso de privatización de empresas públicas no fue considerado como un fin en sí mismo, sino como un medio imprescindible para reasignar los roles del Estado y del sector privado, a fin de conseguir una mayor eficiencia en la asignación de recursos y en la producción de bienes y servicios.¹³

A juicio de las autoridades encargadas de implementar el proceso de privatización no había que considerar ni sectores ni empresas estratégicas. *Lo verdaderamente estratégico no es que el Estado produzca petróleo, explote los yacimientos mineros o tenga una aerolínea, por ejemplo. Lo verdaderamente estratégico es que se tenga prosperidad general, se cuente con recursos, y que el Estado proporcione educación, salud, seguridad y justicia a la población.*¹⁴

Tampoco era considerada como posibilidad no proceder a transferir al sector privado empresas públicas rentables. En un programa de privatización sustentado en la redefinición de las funciones del Estado y del sector privado, este razonamiento no tenía validez. *La gestión de todas las actividades productivas debe estar en manos privadas. Además, no es cierto que el Estado deja de ganar utilidades futuras de las empresas que generan ganancias. Los proyecciones de futuras ganancias estarán incluidas en el precio de venta. En todo caso, el Estado deja de recibir las utilidades de períodos futuros, pero recibe hoy el valor presente de dichos flujos. Además, cualquier empresa que pueda tener una gestión más eficiente e incrementar sus ganancias, está perdiendo dinero. Por otro lado, al incrementarse los niveles de producción en las empresas privatizadas, el Estado recibirá mayores ingresos vía una mayor recaudación de impuestos.*¹⁵

Otro de los objetivos del proceso de privatización de las empresas públicas en el Perú fue constituirse en un mecanismo central para captar inversiones extranjeras. *El rol de la privatización es particularmente importante como parte del conjunto de medidas que se relacionan con la promoción de la inversión, tanto nacional como extranjera. Muchos de los procesos de privatización implican compromisos significativos de inversión, así como el fomento de la libre competencia en áreas innecesariamente reservadas por el Estado. La importancia de la privatización como eje en una política de atracción de capitales extranjeros es innegable.*¹⁶

En efecto, el proceso ha permitido absorber desde 1992 las dos terceras partes de dicha inversión en el país. Esta presencia de inversiones extranjeras en las que las privatizaciones representan parte significativa, ha sido la forma de atraer capitales productivos que de no haber encontrado altas tasas de rentabilidad y riesgos mínimos, se hubieran dirigido al sector financiero.

Esta fue la lógica con la que fueron establecidos los objetivos de la privatización. Una década después de haberse iniciado el proceso, no prevalece en la sociedad la sensación de los beneficios obtenidos en términos de mayor cobertura y calidad de los servicios públicos. Por el contrario, existe un rechazo creciente y generalizado al proceso de privatizaciones producto, entre otros, de la sensación de haber perdido irreversiblemente el control de las empresas del Estado, que en ciertos casos la privatización no se justificaba, que fue mal concebida y, que algunas empresas no sólo fueron vendidas a precios subvaluados sino que los recursos que se obtuvieron por su venta no tuvieron los destinos prometidos.

¹³ Ibid 9, pag. 10

¹⁴ Ibid 9, pag. 13

¹⁵ Ibid 9, pag. 14

¹⁶ Ibid 9, pag. 16

En el Perú, las privatizaciones y concesiones, no sólo constituyeron componentes fundamentales del programa de reformas y modernización económica del país, sino también, dos de los mecanismos más importantes para promover la inversión privada.

La denominada *reforma del Estado*, tuvo en la política de privatizaciones uno de sus componentes sustantivos, pero no se resumió en ella. De esta transformación o redefinición del papel del Estado en la economía, formaron parte nuevas normativas que abarcaron otros ámbitos de la economía, que fueron complementarias y estuvieron estrechamente ligadas. Es decir, que además de las medidas que establecieron la eliminación de la actividad empresarial del Estado, se instrumentaron, entre otras, leyes que promovieron la inversión extranjera, impulsaron la realización de un comercio internacional libre de restricciones, la liberalización del mercado financiero, la constitución de un sistema privado de pensiones, y la eliminación de trabas a la libre contratación laboral.

Específicamente, el proceso de privatización se inició en septiembre de 1991 con la promulgación de la Ley de Promoción de la Inversión Privada en Empresas del Estado¹⁷. Dicha ley estableció la creación de la Comisión de Promoción a la Inversión Privada (COPRI), y definió las modalidades de participación privada.

Recuadro 1

MODALIDADES DE PRIVATIZACIÓN DE EMPRESAS ESTATALES

El marco legal del proceso estableció cuatro modalidades de privatización de empresas estatales:

- i) Transferencia al sector privado del total o de una parte de las acciones o de los activos.
- ii) Aumento de capital mediante aportes efectuados por personas naturales o personas jurídicas de derecho privado constituidas en el país o personas jurídicas o entidades de derecho público o privado constituidas en el extranjero.
- iii) Celebración de contratos de asociación en participación, prestación de servicios, arrendamiento, gerencia, concesión y otros similares con personas jurídicas o entidades de derecho público o privado constituidas en el extranjero.
- iv) Disposición o venta de los activos con motivo de su disolución y liquidación.

En la legislación peruana, la definición del papel del estado se explicita claramente en la exposición de motivos que acompaña la ley que faculta la privatización. En efecto, la línea argumental de los considerandos de dicha ley se sustenta en el reconocimiento de la ineficiencia del sector público al señalar que la Actividad Empresarial del Estado no ha arrojado, en conjunto, resultados económicos y financieros satisfactorios, lo que, de un lado, ha impedido la generación de los recursos destinados a mejorar sus sistemas productivos y administrativos, reflejándose ello en los inadecuados precios con que ofrece sus bienes y servicios a la población; y, de otro lado, ha contribuido a la generación del déficit fiscal, con el consiguiente impacto inflacionario.¹⁸

Durante 1992 se continuó con el establecimiento de normas que facilitarían el proceso de privatización, al introducirse medidas que garantizaran los flujos de inversión privada. Entre ellas, se autorizaba al Estado a otorgar seguridades y garantías para proteger las adquisiciones e inversiones sin limitación alguna¹⁹, se otorgaban facilidades a los inversionistas extranjeros para el pago de tributos²⁰ y se suspendía el pago de obligaciones de empresas del Estado incluidas en el proceso de privatización hasta que concluyera el proceso.²¹

¹⁷ Decreto Legislativo N° 674 del 27 de septiembre de 1991

¹⁸ Considerandos del Decreto Legislativo 674

¹⁹ Decreto Legislativo N° 25575 del 22 de junio de 1992

²⁰ Decreto Legislativo N° 25681 del 23 de agosto de 1992

²¹ Decreto Legislativo N° 25685 del 21 de agosto de 1992

Con estas medidas, en el período comprendido entre noviembre de 1991 y febrero de 1992, se puso en marcha una estrategia global de privatización que se proponía transferir las empresas públicas al sector privado en el menor plazo posible. Ello se realizó bajo un plan que tenía definidos los métodos de privatización, la creación de los Comités Especiales de Privatización (CEPRIs) y criterios para priorizar las empresas públicas que serían transferidas.

En este contexto se consideró indispensable otorgar a los inversionistas privados las garantías de mecanismos claros y seguros de adquisición de acciones y bienes de empresas del Estado.

Es así, que se suscribieron acuerdos internacionales de protección a la inversión extranjera y de resolución de conflictos vía arbitraje internacional tales como el Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), Overseas Private Investment Corporation (OPIC) e International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID), así como Convenios Bilaterales de Promoción a la Inversión con varios países.

Asimismo, se introdujeron modificaciones a la Ley de Promoción de la Inversión Privada en empresas públicas (DL. 674) con el fin de autorizar al Estado a otorgar seguridades y garantías para proteger las adquisiciones e inversiones sin limitación alguna. Se estableció la posibilidad de utilizar los títulos de la deuda externa como parte de pago en los procesos de privatización, y se declaró la intangibilidad de los activos de empresas en procesos de privatización entre otras normas que perfeccionaron el esquema inicial.

Esta concepción del papel del Estado se consolidó en 1993 en la nueva Constitución, en la cual se incluyeron disposiciones para promover la libre iniciativa privada, la libre competencia y la igualdad de trato para todas las actividades económicas, garantizar la posibilidad y la libertad de suscribir Convenios de Estabilidad entre los inversionistas privados y el Estado, establecer la igualdad entre inversionistas nacionales y extranjeros, y permitir al Estado y a las personas de derecho público recurrir al arbitraje nacional o internacional para solucionar potenciales controversias.

La Constitución perfila el nuevo rol del Estado al señalar que sólo autorizado por ley expresa, el Estado *puede realizar subsidiariamente actividad empresarial, directa o indirecta, por razón de alto interés público o de manifiesta conveniencia nacional*. La actividad empresarial, sea ésta pública o no, recibe el mismo tratamiento legal.²² La subsidiariedad connota una visión residual de las políticas públicas: al Estado sólo le corresponde actuar allí donde el mercado no llega o donde no hay mercado.

De esta forma se logró un marco legal atractivo para la inversión privada nacional o extranjera, lo que fue considerado como requisito esencial para que el proceso de privatización resultara exitoso.

El marco legal del proceso de privatización fue ampliado en 1996 mediante la Ley de Promoción de la Inversión Privada en Obras Públicas de Infraestructura y Servicios Públicos²³ y la creación de la Comisión de Promoción de Concesiones Privadas (PROMCEPRI) que tuvo la función de promover la inversión privada en este tipo de obras y servicios.

Bajo el instrumental previsto en el régimen de concesiones, se transferirían al sector privado aeropuertos, puertos, redes viales y la concesión de las bandas de telefonía móvil, entre otros. En 1998 se inició el proceso de concesiones en obras de infraestructura de transporte. Este mecanismo de privatización, se vio afectado por un contexto internacional muy adverso durante 1998 y 1999, que contribuyó decididamente a que el cronograma de concesiones no pudiera cumplirse.

²² Artículo 60 de la Constitución del Perú de 1993

²³ Decreto Legislativo N° 839 del 20 de agosto de 1996

Recuadro 2**OBJETIVOS DE LAS CONCESIONES**

- Maximizar los limitados recursos económicos del Estado, cuyo presupuesto puede financiar un escaso número de obras. Las concesiones con inversión privada definitivamente permiten ejecutar una mayor cantidad de obras.
- Incorporar los recursos y la eficiencia del sector privado para financiar y administrar infraestructura de uso público (aeropuertos, puertos, ferrocarriles y redes viales), la construcción de proyectos de irrigación de transmisión eléctrica, la explotación de proyectos de hidrocarburos y mineros, así como de áreas forestales, entre otros. En estos tres últimos casos, el desarrollo de los proyectos debe realizarse de acuerdo a estándares internacionales de medio ambiente.
- Generar empleo directo en la construcción y mejoramiento de la infraestructura, así como empleo indirecto en actividades complementarias.
- Descentralizar la construcción y gestión de infraestructura, generando eficientes servicios a tarifas competitivas
- Preservar y aumentar el valor y la cantidad de la infraestructura pública, ya que el Estado nunca pierde los derechos de propiedad de las inversiones
- Liberar recursos públicos para orientarlos a proyectos y programas de alta rentabilidad social, en los cuales los usuarios no pueden pagar por su uso (camino de penetración, teléfonos y electrificación en zonas rurales). Esto representa una prioridad social
- Incrementar los ingresos públicos bajo la forma de pagos por adelantado (up front), retribuciones, regalías e impuestos

Actualmente, el Perú se encuentra en una etapa en la que se está dando un impulso especial a los proyectos de concesión. Los objetivos consisten en mejorar y desarrollar la infraestructura del país con participación del sector privado así como la provisión de servicios en términos de calidad, cobertura y acceso de los usuarios.

Recuadro 3**MODALIDADES DE CONCESIÓN**

Las concesiones pueden otorgarse bajo cualesquiera de las siguientes modalidades:

- a) A título oneroso, imponiendo al concesionario una contribución determinada en dinero o una participación sobre beneficios a favor del organismo concedente;
- b) A título gratuito;
- c) Cofinanciada por el organismo concedente, con una entrega inicial durante la etapa de construcción o con entregas en la etapa de la explotación, reintegrables o no; o,
- d) Mixta, cuando concurren más de una de las modalidades antes señaladas.

Las concesiones se otorgan en concursos públicos y se formalizan con la firma de un contrato, a través del cual el Estado cede sus competencias al sector privado que asume nuevas inversiones. En estos casos, el Estado no pierde su derecho de propiedad sobre la infraestructura concesionada, la cual revierte a su favor una vez cumplido el plazo establecido.

Uno de los rasgos más importantes del proceso de privatización es el poder que se le otorgó al Poder Ejecutivo en la legislación²⁴ para organizar y promover la inversión privada en el ámbito de las empresas que conforman la actividad empresarial del Estado. Así, los órganos a cargo de

²⁴ El Congreso de la República mediante la Octava Disposición Transitoria y Final de la Ley N° 26553, delegó en el Poder Ejecutivo la facultad de legislar, mediante Decretos Legislativos, entre otras materias, sobre las vinculadas a la asignación y ejecución de funciones de las entidades que conforman el Poder Ejecutivo

dichas actividades fueron la Comisión de Promoción de la Inversión Privada (COPRI) y los Comités Especiales.²⁵

La COPRI fue la institución encargada de diseñar y concluir el proceso de promoción de la inversión privada en el ámbito de las empresas que conformaban la actividad empresarial del estado, centralizando la toma de decisiones a este respecto, como organismo rector máximo. Los integrantes de la COPRI eran designados por resolución suprema refrendada por el Presidente del Consejo de Ministros, y reportaban directamente al Presidente de la República. La COPRI analizaba, evaluaba y aprobaba las propuestas que le sometían los Comités Especiales, buscando asegurar la consistencia del proceso.

Los Comités Especiales, a su vez, fueron los encargados de elaborar el plan de promoción de la inversión privada relativo a cada una de las empresas; el diseño general para la implementación de la modalidad de inversión privada acordada; el esquema de valorización de los bienes, entre otros. La competencia de los Comités Especiales era exclusiva y excluyente. Es decir si otras entidades u órganos societarios hubieran tenido competencia sobre dichas materias, tendrían que haber ajustado sus actividades a las directivas de estos Comités.

Como se puede apreciar, todo el poder de decisión se concentraba en el Poder Ejecutivo, y dada la correlación política, el Poder Legislativo no ejerció sus atribuciones de fiscalización. Este hecho reviste particular importancia si a ello se añade la debilidad de las acciones implementadas por los entes reguladores.

Un proceso de transformación de los papeles del Estado y del mercado en la economía que buscaba establecer un sistema en el que las principales decisiones se adoptaran en el mercado, requería, imprescindiblemente, de marcos regulatorios claros y suficientemente debatidos en las instancias correspondientes de tal manera que pudiera promoverse la inversión privada y la defensa de los derechos privados de los usuarios.

De todos modos, la necesidad de supervisar el cumplimiento de los contratos de transferencia al sector privado, así como de la fijación tarifaria en los casos de las empresas prestadoras de servicios públicos, dieron lugar a la creación de un aparato regulador. Es así que se crearon los entes reguladores como el Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones (OSIPTEL), el Organismo Supervisor de la Inversión en Energía (OSINERG), y el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (OSITRAN). Si bien, los servicios de agua potable y saneamiento no han sido privatizados, se creó también la Superintendencia Nacional de Servicios y Saneamiento (SUNASS) en diciembre de 1993.

Estos entes reguladores mencionados fueron constituidos como entidades públicas descentralizadas. Es decir, poseen autonomía técnica, económica, financiera, funcional y administrativa, pero han dependido de la Presidencia del Consejo de Ministros, hecho que les restó autonomía.

Por otro lado, no en todos los casos los entes reguladores fueron creados con antelación a las operaciones de privatización. Es el caso de OSINERG, creado recién el 30 de diciembre de 1996, y OSITRAN, en enero de 1998. Este no fue el caso de OSIPTEL, entidad que fue creada en 1993, meses antes de iniciarse el proceso de privatización en el sector de telecomunicaciones. En general, puede afirmarse que los organismos creados por el gobierno peruano para regular los servicios privatizados no tuvieron la necesaria independencia de la administración gubernamental para llevar a cabo su misión con el alcance y la profundidad que exigía el resguardo del interés público involucrado.

²⁵ El 25 de abril del 2002 mediante Decreto Supremo 027-2002 de la Presidencia del Consejo de Ministros el gobierno oficializó la creación de la Agencia de Promoción de la Inversión (ProInversión) sobre la fusión de la Dirección Ejecutiva del Fondo de Privatizaciones (FOPRI), la Comisión de Promoción de la Inversión Privada (COPRI), la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (CONITE) y la Gerencia de Promoción Económica de la Comisión de Promoción del Perú, (PROMPERÚ).

IV. Evolución y etapas del proceso de privatización en el Perú

A fines de 1991, el número de empresas de propiedad del Estado ascendía a 223. De ese total, alrededor de 150 se encontraban operativas mientras que el resto se encontraba en situación de no operatividad, liquidación o quiebra. (COPRI, 1992). Este elevado número de empresas estatales tenía una significativa participación en la economía peruana, con una participación del 15% en el PBI y fuente de generación de ocupación directa a 114 mil personas. El Estado participaba en un 100% en sectores estratégicos como la generación de electricidad, la producción de petróleo, comunicaciones; alrededor del 35% de la producción minera; asimismo, tenía participación en la comercialización de alimentos, en la industria pesquera, turística, química, entre otras.²⁶

El 60% de los activos de empresas estatales no financieras se concentraban en ELECTROPERÜ, ENTELPERÜ, PETROPERÜ y sus filiales. Asimismo, las empresas estatales canalizaban el 28% de las exportaciones y el 26% de las importaciones, como también un tercio de la inversión pública.

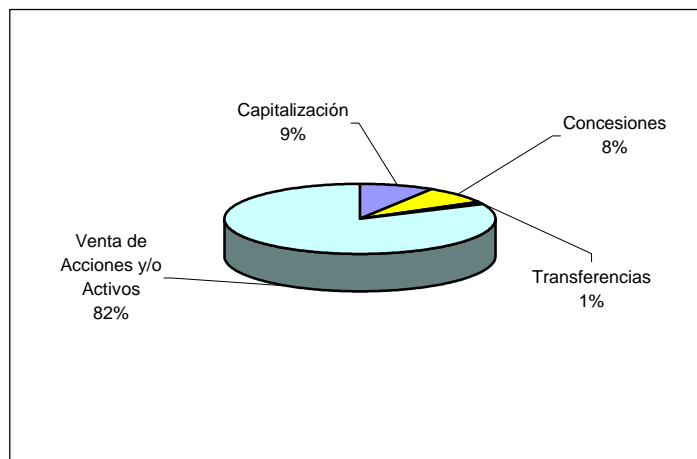
Desde que se inició el proceso de privatizaciones en 1991 se han realizado transacciones por concepto de transferencias de activos y acciones públicas, así como la entrega en concesión de más de 150 empresas al sector privado, que suponen ingresos al fisco por un monto de 9.249 millones de dólares.²⁷ De dicho monto, el 82% correspondió

²⁶ Para mayor información ver Burneo, Kurt, El desafío de la privatización en el Perú.. Ediciones CEDAL. Lima 1993

²⁷ El monto de 9.249 millones de dólares se refiere a transacciones realizadas por la transferencia de empresas públicas al sector privado. Es decir, están contabilizados los pagos al contado, así como los realizados a plazos, con papeles de deuda, entre otros.

a la venta de acciones y activos, el 8% a la entrega de proyectos en concesión, mientras que el resto correspondió a capitalizaciones y transferencias.

Gráfico 2
MODALIDADES DE TRASPASO DE EMPRESAS PÚBLICAS AL SECTOR PRIVADO



Fuente: Elaboración en base a datos de la COPRI

Más del 61% de las transacciones se realizaron en empresas de servicios públicos ubicadas en los sectores de telecomunicaciones y electricidad, cada una con una participación del 39% y 22,7%, respectivamente. Las empresas mineras representaron un 13% de las transacciones, mientras que el sector hidrocarburos representó el 10%. La industria y el sector financiero representaron alrededor del 5%, el sector pesquero y el de transporte entre el 1% y 2%, mientras que las empresas vinculadas al sector turismo y agricultura representaron valores en torno al 0,5% en el total de las transferencias al sector privado.

Cuadro 3
RESULTADO DE LAS PRIVATIZACIONES POR ACTIVIDAD ECONÓMICA
En millones de dólares (28/02/2001)

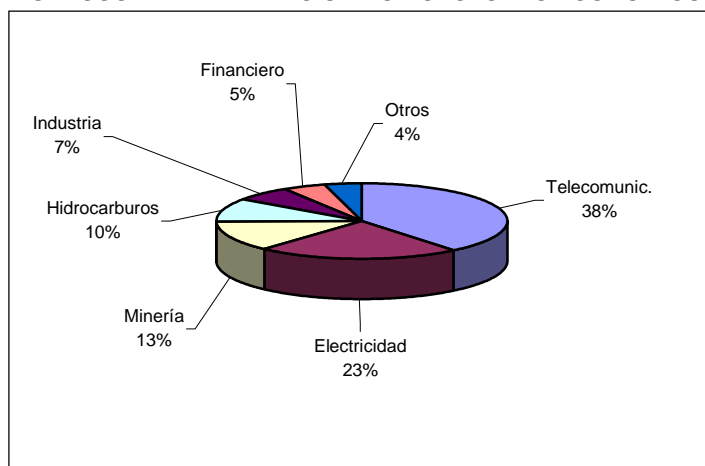
Sector	Transacciones	Inversión Proyectada
Telecomunicaciones	3.611	1.565
Electricidad	2.101	698
Minería	1.199	4.618
Hidrocarburos	915	2.889
Industria	604	51
Financiero	422	30
Pesquería	166	0.1
Transporte	100	1.424
Turismo	48	23
Agricultura	44	50
Otros	39	80
Total	9.249	11.428

Fuente: COPRI

Desde 1991, en el marco del proceso de privatización se registraron compromisos de inversión por 11.428 millones de dólares. Las empresas que registraron las mayores proyecciones de inversión -con una participación superior al 40%- están ubicadas en el sector minero, mientras que las empresas vinculadas al sector hidrocarburos tuvieron una participación del 25%. Es decir,

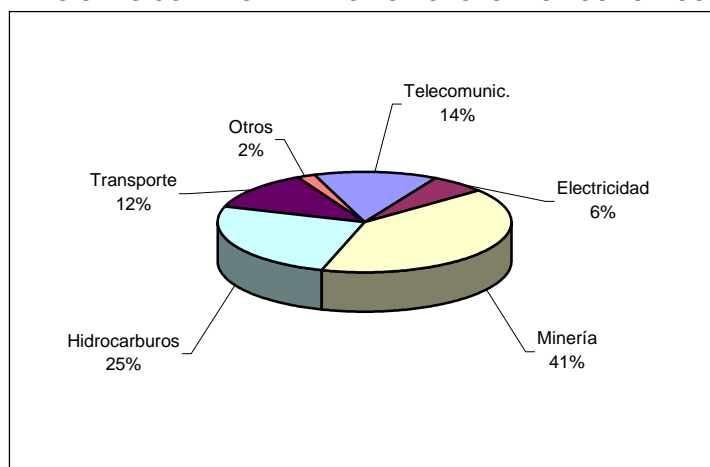
no fueron las empresas prestadoras de servicios públicos las que registraron los mayores montos: las empresas ubicadas en el sector de telecomunicaciones tuvieron una inversión proyectada correspondiente al 13,7% del total, mientras que las ubicadas en el sector eléctrico un 6%.

Gráfico 3
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE
INGRESOS DE PRIVATIZACIÓN POR SECTORES ECONÓMICOS



Fuente: Elaborado en base a datos de la COPRI

Gráfico 4
INVERSIONES COMPROMETIDAS POR SECTORES ECONÓMICOS



Fuente: Elaborado en base a datos de la COPRI

El esquema utilizado en la mayoría de casos de privatización de empresas del Estado fue el de la subasta pública el cual implicó la transferencia del control de la empresa. Se consideró que la principal ventaja de la subasta era que aseguraba mejores condiciones para los consumidores y el Estado a través de un esquema transparente y competitivo en el que podían participar diversos postores.

Estas operaciones permitieron a los principales grupos económicos locales e importantes empresas transnacionales tener la oportunidad de obtener el traspaso de las principales empresas y

entidades pertenecientes al Estado en condiciones económico-financieras convenientes dadas las condiciones de riesgo del país prevalecientes entonces, accediendo además, en algunos casos a reservas de mercado para atraer su presencia con miras de hacer del Perú, un mercado atractivo para los capitales extranjeros.

Recuadro 4

PRINCIPALES OPERADORES NACIONALES E INTERNACIONALES QUE PARTICIPARON EN EL PROCESO DE VENTA DE EMPRESAS PÚBLICAS

- Telefónica (España)
- Generandes (EE.UU./Chile)
- Mobil Oil (EE.UU.)
- Repsol (España)
- Doe Run/Renco Group (EE.UU.)
- Banco de Crédito (Perú)
- Pluspetrol (Argentina)
- Cambior Inc. (Canadá)
- BHP (Australia)
- Grupo Gloria (Peru)
- Serlipsa/Van Ommeren (Perú/Holanda)
- Banco Bilbao Vizcaya-Inversiones Brescia (España/Perú)
- Pérez Companc (Argentina)
- Rio Algom/Noranda Inc./Teck Corporation (Canadá)
- Cominco/Marubeni (Canadá/Japón)
- Química del Pacífico (Perú)
- Pluspetrol Perú Corp./Pedco Corea/Daewo Corp./Yukong Ltd. (Islas Caymán/Corea)
- Oil Tanking/Graña y Montero S.A. (Alemania/Perú)
- Acerco/Stanton Funding/Wies (EE.UU./Perú)
- YPF (Argentina)

El mecanismo de concesiones que se empezó a instrumentar básicamente a partir de 1996, ha permitido la realización de operaciones en montos menores equivalentes a 720 millones de dólares. Esta cifra representa el 8% del valor total de ingresos generados por transferencias al sector privado. Sin embargo, el monto de las inversiones proyectadas a través de este mecanismo supera los 4500 millones de dólares, que representan el 40% del total de inversiones comprometidas. En este mecanismo de privatización han participado también importantes grupos locales e internacionales como los siguientes.

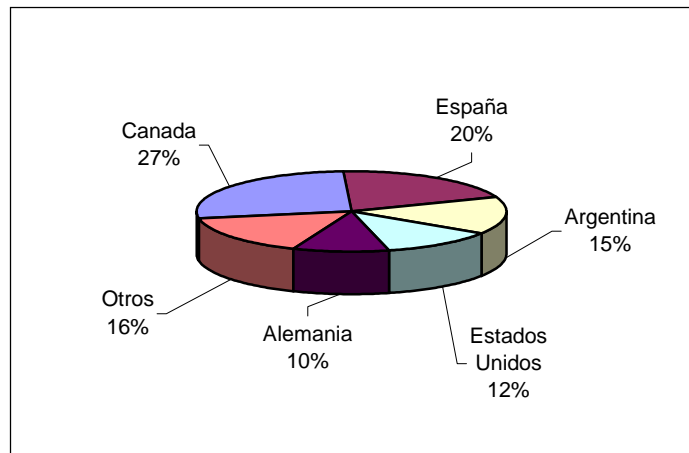
Recuadro 5

PRINCIPALES FIRMAS CONCESIONARIAS

- Hydro Quebec/Graña y Montero (Canadá-Perú)
- Bell South-Tele 2000 (Estados Unidos-Perú)
- Perú Hotel-Perú Operadores de Turismo (Perú)
- Redes Eléctricas de España (España)
- Consorcio Ferrocarriles del Perú: Buenaventura (Perú); Mitsui (Japón); Sea Containers (Bermuda); RDC (Estados Unidos)
- Consorcio Frankfurt-Betchel-COSAPI
- Consorcio Pluspetrol-HUNT-SK-Technint-SONATRACH

Según su origen, los montos más importantes de inversión extranjera directa hacia el Perú han provenido de España (30%), Estados Unidos (20,5%), Reino Unido (15,2%) y Panamá (6,6%) Esto es particularmente relevante pues los flujos de IED se han dirigido hacia actividades en las cuales se produjo una muy baja inversión a los largo de los años ochenta.

Gráfico 5
INVERSIONES POR PAÍS DE ORIGEN



Fuente: COPRI

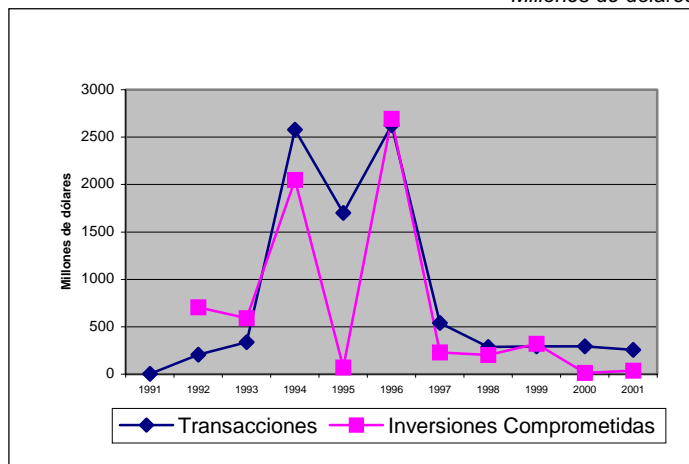
En el proceso de privatización de empresas públicas en el Perú, se pueden distinguir cuatro etapas diferenciadas: una primera, de saneamiento financiero así como de reingeniería de las empresas públicas durante 1990-91; una intensiva que comprendió el período 1992-1996 y se caracterizó por ser la de mayor dinamismo y en la que se efectuaron las más importantes transacciones del proceso.

La tercera, que cubre el período 1997-2001, presentó una significativa reducción de la dinámica de las privatizaciones. Si bien los principales activos del Estado, habían sido ya transferidos al sector privado, quedaba aún un espacio importante para las concesiones, cuyos reglamentación fue redefinida a partir de 1996.

El nuevo gobierno del Perú que asumió funciones en julio del 2001, ha dado un nuevo impulso a las privatizaciones como eje central de su programa económico, dando con ello inicio a una nueva etapa que se caracteriza por el otorgamiento de un énfasis central al mecanismo de las concesiones y a la venta de las empresas públicas pertenecientes al sector eléctrico que son aún propiedad del Estado.

Gráfico 6
MONTOS ANUALES DE TRANSACCIONES E INVERSIONES COMPROMETIDAS POR PRIVATIZACIONES

Millones de dólares



Fuente: Elaborado en base a datos de COPRI

A. Reestructuración de las empresas públicas: 1990-1991

A partir de mediados de 1990 se instrumentaron un conjunto de medidas orientadas a revertir la crisis prevaleciente en las empresas estatales, las cuales constituyeron una fase preliminar al proceso de privatización que se inició en 1992. La reestructuración en las empresas por privatizar contempló aspectos referidos fundamentalmente al saneamiento legal, la reorganización financiera y administrativa, así como la racionalización del gasto y del personal. En algunos casos se procedió a la liquidación de empresas estatales como ECASA, Compañía Peruana de Vapores, entre otras.

Con respecto a la política de precios y tarifas públicas, éstas se reajustaron a fin de que reflejaran su costo real. En agosto de 1990, al implementarse el programa de ajuste y estabilización, se produjo un aumento del precio promedio de los combustibles superior al 400 %; uno mayor a 300% en las tarifas telefónicas mientras que las de electricidad y agua registraron incrementos de alrededor de 80%, en términos reales.

Desde entonces, los reajustes de los precios de los servicios públicos son establecidos por los entes reguladores correspondientes (OSINERG, OSIPTEL y SUNASS) mientras que los precios de los combustibles son establecidos de acuerdo a estándares internacionales.

Cuadro 4
ÍNDICE REAL DE LOS PRINCIPALES PRECIOS Y TARIFAS PÚBLICAS
(Diciembre 1998 = 100)

	Precio de los Combustibles	Tarifas Públicas		
		Electricidad	Agua	Teléfono
Julio 1990	36	88	46	31
Agosto 1990	199	153	85	130
Diciembre 1991	136	95	84	69
Diciembre 1996	130	116	91	93
Diciembre 1997	118	103	98	95
Diciembre 1998	100	100	100	100

Fuente: Paliza, R., *Impacto de las Privatizaciones en el Perú*. En Estudios Económicos, julio de 1999. Banco Central de Reserva del Perú.

En aspectos que hacen referencia al saneamiento económico financiero, el gobierno asumió parte de los pasivos de algunas empresas antes de su privatización. Entre las obligaciones asumidas se encontraban las correspondientes entes financieras nacionales y extranjeras y con el mismo sector público (tributos, contribuciones al IPSS y otras empresas estatales). Otra de las medidas que se implementaron fue la racionalización del personal de las empresas, a través de la ejecución de programas de retiro voluntario con incentivos, con el objetivo de eliminar plazas no productivas.²⁸

El conjunto de medidas mencionadas permitieron revertir las pérdidas registradas por las empresas estatales en años anteriores. Es importante destacar que este proceso de reestructuración de empresas del sector público dio lugar a que las empresas estatales aún no transferidas al sector privado acumularan hasta 1998 utilidades por un total de 620 millones de dólares. Sin embargo, desde que se inició el proceso de privatizaciones, representantes del gobierno han sostenido que la generación de utilidades no es argumento para mantener estas empresas en el sector público, porque los beneficios de la privatización se concentran en la posibilidad de favorecer un incremento de la eficiencia productiva.

En este período, concretamente en noviembre de 1991, se promulgó la ley de promoción de la inversión privada en las empresas del Estado. Previamente, en julio de dicho año, se aprobaron algunos dispositivos que establecían la participación de la inversión privada en las empresas

²⁸ Ver: Paliza Rosendo, *Impacto de las Privatizaciones en el Perú* en Estudios Económicos, julio de 1999, Banco Central de Reserva del Perú.

públicas mineras²⁹ con el objetivo de lograr una participación en un porcentaje no menor del 51% en cada caso para lo cual se facultó la constitución de las empresas que fueran necesarias con el aporte de nuevos capitales privados.³⁰

Asimismo, en julio del mismo año, se declaró de interés nacional la promoción de inversiones privadas en las empresas regionales de servicio público de electricidad, autorizándose la venta de la participación accionaria de empresas distribuidoras regionales de servicios de electricidad.³¹

Cuadro 5

AUTORIZACIÓN DE VENTA ACCIONARIA DE EMPRESAS REGIONALES DE SERVICIOS PÚBLICOS DE ELECTRICIDAD

Electro Sur S.A.	49,00%
Electro Sur Este S.A.	6,97%
Electro Oriente S.A.	8,02%
Electro Centro S.A.	54,75%
Electro Sur Medio S.A.	65,49%
Electro Norte Medio S.A.	58,50%
Sociedad Eléctrica del Sur Oeste S.A.	46,67%

Fuente: COPRI

En agosto de 1991, se eliminó el monopolio por parte de PETROPERU y sus filiales en todas las actividades relacionadas a la industria de hidrocarburos, incluyendo la comercialización, importación de hidrocarburos y sus derivados, refinación y petroquímica básica. En adelante, estas actividades podrían ser ejecutadas por inversionistas privados nacionales o extranjeros. Con tal finalidad, se autorizó a la Empresa de Petróleos del Perú (PETROPERU) a negociar contratos con inversionistas con el fin de que participen total o parcialmente en cada una de las operaciones mencionadas, garantizándose a los contratistas la libre disponibilidad de divisas.³²

B. Etapa intensiva: 1992-1996

Durante el período 1992-1996 se privatizaron cerca de 110 empresas estatales, lo que generó ingresos al Estado por 7.200 millones de dólares correspondientes al 76 % del total realizado durante todo el proceso. Asimismo, se generaron compromisos de inversión por 6.000 millones de dólares, equivalentes al 63% del total comprometido a la fecha. En este período se efectuaron las principales privatizaciones en los sectores de telecomunicaciones, electricidad, hidrocarburos y el sistema financiero.

Si bien las primeras privatizaciones se realizaron en 1991, el proceso no tuvo dinamismo en ese año y sólo se transfirieron al sector privado dos empresas: Sogewiese Leasing y Minas Buenaventura por un monto de 2 millones de dólares. En este punto, cabe destacar un informe realizado por una misión del Banco Mundial a principios de 1991 según la cual, en ese año era factible vender activos estatales por 200 millones de dólares, cifra evidentemente sobredimensionada.³³ Los magros resultados fueron atribuidos a la inexistencia de un marco institucional adecuado para la ejecución de este tipo de reformas. (Pascó-Font, Saavedra, 2001)

²⁹ Empresa Minera del Perú (MINERO PERÚ S.A.); Empresa Minera del Centro del Perú S.A. (CENTROMIN S.A.) y Empresa Minera de Hierro del Perú (HIERROPERÚ)

³⁰ Decreto Legislativo N° 647 del 12 de julio de 1991

³¹ Decreto Legislativo N° 649 del 16 de julio de 1991

³² Decreto Legislativo N° 655 del 6 de agosto de 1991

³³ Información citada por De Echave, José Antonio, *La privatización en la minería*, Revista Actualidad Económica N.135, junio-julio 1992. CEDAL, Lima

Cuadro 6
PRINCIPALES PRIVATIZACIONES SEGÚN MONTO DE VENTA: 1991-1996

(millones de dólares)

Fecha	Empresa	Sector	Monto de venta
28/02/1994	ENTEL-CPT	Telecomunicaciones	1.391
17/10/1995	EDEGEL	Electricidad	524
06/10/1994	Tintaya	Minería	277
18/04/1995	Banco Continental	Finanzas	255
12/07/1994	EDELSUR	Electricidad	212
24/02/1993	PETROMAR	Hidrocarburos	200
04/11/1994	Refinería de Cajamarquilla	Minería	193
14/02/1996	SIDERPERU	Industria	186
11/06/1996	PETROPERU (Refinería La Pampilla)	Hidrocarburos	180
12/07/1994	EDELNOR	Electricidad	176
05/11/1992	HIERROPERU	Minería	120
15/06/1994	Cementos Lima	Industria	103
24/02/1994	Cemento Yura	Industria	67
22/04/1994	Refinería de Ilo	Minería	66
23/06/1995	Cementos Norte Pacasmayo	Industria	56
20/07/1994	INTERBANC	Finanzas	51

Fuente: COPRI

La promulgación de la Ley de Promoción de Inversión Privada en las Empresas del Estado (DL 674), la creación de la Comisión de la Promoción de la Inversión Privada (COPRI), y la estrategia de fomento a las inversiones extranjeras establecidas a principios de 1992 dieron lugar a que en dicho año se incrementara el número de empresas privatizadas -a diez- que generaron ingresos al fisco por 212 millones de dólares, con una inversión proyectada de 706 millones de dólares.

Dentro de este primer grupo de empresas privatizadas destacó el caso de HIERROPERU, cuyo monto de venta fue de 120 millones de dólares con un compromiso de inversión de 137 millones de dólares a realizarse entre 1996 y 1999. La privatización de esta empresa dio inicio a la incorporación de empresas públicas de importante magnitud -en función del valor de sus ventas y activos- así como a la posibilidad de utilizar papeles de deuda de corto plazo como parte del precio de venta pactado.³⁴

Al promulgarse la nueva Constitución en 1993, y establecerse en ella la concepción de subsidiaridad del Estado al sector privado así como el trato de igualdad entre inversionistas nacionales y extranjeros, se produjo un efecto potenciador en el número de empresas públicas transferidas al sector privado. En ese año se registraron ingresos por la venta de las mismas por valor de 317 millones de dólares, y una inversión proyectada de 589 millones de dólares.

Una de las empresas privatizadas importantes fue Petromar -empresa subsidiaria de la empresa de petróleo PETROPERU- dedicada a la exploración y explotación de los hidrocarburos del zócalo continental en la costa norte del país. La privatización de esta empresa, adquirida por Petrotech International Inc. fue cuestionada debido a que Petromar había alcanzado logros relevantes en su producción³⁵. Asimismo, al momento de privatizarse, se incrementó de 70 a 84 el porcentaje de petróleo producido que la empresa, en este caso Petrotech International retendría en

³⁴ La empresa fue adquirida en un proceso poco transparente en el que el Consorcio Shougang pagó más de 120 millones de dólares por una empresa que había sido valorizada en 22 millones. De acuerdo a un informe del Congreso de la República, la empresa no ha cumplido con sus compromisos de inversión por 150 millones de dólares, hecho que ha generado graves problemas sociales debido a que actualmente sólo hay 1.300 trabajadores en la empresa en comparación a los 4.800 que habían en 1992, lo cual ha determinado que la población de la ciudad, Marcona, haya disminuido casi a la mitad en diez años.

³⁵ En el año 1993 había incrementado los pies perforados en un 15,8% e incrementado las reservas probadas de petróleo y gas natural en un 9,6 y 11,6% respectivamente, en relación al ejercicio anterior. Tomado de Arteaga, Nicanor, *Pasado y Futuro de PETROPERU* en Revista Actualidad Económica N.173, junio de 1986. CEDAL, Lima

compensación por los servicios brindados. A pesar de este incremento, desde el inicio de sus operaciones la empresa redujo su producción en 10,5% en relación a lo que había pronosticado.

En 1994 se generó el mayor valor por operaciones de venta de empresas públicas al darse inicio a la transferencia al sector privado de los “monopolios naturales” en el sector de las telecomunicaciones y del sector eléctrico. Así, la Compañía Peruana de Teléfonos (CPT) y Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL Perú), empresas dedicadas a la prestación de servicios de larga distancia nacional e internacional y telefonía fija, fueron transferidos en febrero de dicho año a un consorcio liderado por Telefónica de España por un monto de 2.000 millones de dólares y un compromiso de inversión de 1.800 millones. El precio pagado por cada línea telefónica instalada fue de 8773 dólares, uno de los más altos de América Latina.

En ese mismo año, se transfirieron al sector privado el 60% de las empresas de distribución de electricidad de Lima –Edelnor y Edelsur- por un monto de 176 y 212 millones de dólares, con compromisos de inversión por 150 y 120 millones de dólares, respectivamente. Las empresas fueron adquiridas por empresas de origen español, chileno y canadiense.

La realización de estas operaciones representó en el año 1994 ingresos para el Estado por más de 2.500 millones de dólares y compromisos de inversiones superiores a los 200 millones de dólares.

Durante los dos años siguientes, 1995 y 1996, las transferencias de empresas públicas en el proceso de privatización continuaron incrementándose al venderse un total de 65 empresas. En 1995, la venta de empresas públicas generó ingresos superiores a los 1.000 millones de dólares, con inversiones proyectadas por 63 millones de dólares, éste último, el monto más reducido de todo el proceso de privatización.

La operación más importante fue la transferencia del 60% de las acciones de la empresa de generación eléctrica (EDEGEL) que generó la mitad de los ingresos percibidos por privatizaciones de empresas públicas en ese año.³⁶ Los términos en que fue realizada la privatización de dicha empresa fue cuestionada, sobre todo por la pérdida de injerencia del Estado peruano³⁷ en una empresa cuyo ámbito se considera estratégico. Al respecto, se proponía que el Estado mantuviera *acciones doradas* que permitieran su presencia en el directorio y derecho a veto en algunos aspectos específicos.³⁸ Asimismo, se consideró que los ingresos por la venta de la empresa fueron reducidos en relación con la rentabilidad potencial de la empresa que en los últimos 18 meses había generado utilidades por 144 millones de dólares. El costo de instalación de centrales similares a las que poseía la empresa EDEGEL eran muy superiores a los que se habían pagado por la venta de la empresa y la inversión comprometida no era especialmente relevante dado que la empresa generaba utilidades para autofinanciarse. Además, de haber sido necesario, podría haberse considerado fórmulas de asociación con capitales de riesgo.³⁹

Otra entidad importante transferida al sector privado en 1995 fue el Banco Continental. El 60% de las acciones fueron vendidas al consorcio conformado por el Banco Bilbao Vizcaya de España y empresas locales del Grupo Brescia. En esta operación, el Estado recibió 195 millones de dólares en efectivo y 60 millones de dólares en valor nominal de títulos de la deuda externa.

El año 1996 registra el mayor nivel de inversiones comprometidas en todo el proceso de privatización: 2.074 millones de dólares, que en un 95% fueron parte de la operación de venta del proyecto minero Antamina, que formaba parte de la empresa estatal CENTROMIN, a un consorcio canadiense.

³⁶ De los 524 millones de dólares recibidos por la venta de la empresa, 100 millones de dólares fueron pagados con títulos de la deuda externa

³⁷ En casos de Emergencia Nacional la Ley de Concesiones Eléctricas permite ciertas atribuciones al Estado

³⁸ Esta modalidad está contemplada por el Banco Mundial como una posibilidad en el proceso de privatización

³⁹ Ver Acuña, Julio, *EDEGEL: la venta al desnudo*, en Revista Actualidad Económica N. 169 noviembre-diciembre 1995. CEDAL Lima

Esta empresa pública no pudo ser privatizada en el primer semestre de 1994 al fracasar la subasta realizada. Ante esa circunstancia, surgieron algunas propuestas como la reducción del precio base, la posibilidad de rebajar los costos sociales y ambientales al futuro propietario exonerándolo de la obligación de brindar servicios básicos a los trabajadores, y también la desarticulación o *paqueteo* de la empresa. Esta fue la propuesta que finalmente prevaleció, y las críticas se centraron en que esta forma de privatización llevaría inevitablemente a la liquidación de parte de la minería y economía de la sierra central del Perú, favoreciendo únicamente tres unidades, entre las cuales se encuentra Antamina.

El año 1996 marca, asimismo, un punto de inflexión en el proceso de privatización. Si bien fue el año en que se generó el mayor volumen de ingresos provenientes tanto de la venta de las empresas públicas (2.300 millones de dólares), como por la realización de concesiones (344 millones de dólares) en el segundo semestre el ritmo del proceso empezó a disminuir y marcó una tendencia declinante que el gobierno actual intenta revertir.

En ese año ingresaron al fisco 1.240 millones de dólares por la venta de las acciones que aún mantenía el Estado peruano en Telefónica del Perú, la empresa de propiedad del consorcio liderado por Telefónica Internacional de España, que en 1994 adquirió el 60% de las acciones de la empresa pública peruana. En esta oportunidad, un porcentaje de las acciones que vendió el Estado peruano se realizó mediante una operación en la Bolsa de Valores de Nueva York.

Otras empresas públicas importantes vendidas en este año fueron la Empresa Siderúrgica del Perú (SIDERPERU) a cambio de 160 millones de dólares pagaderos en ocho años y 25 millones de dólares en títulos de la deuda externa a valor nominal⁴⁰; el 60% de las acciones que aún mantenía la empresa estatal Electroperú en la privatizada Egenor (228 millones de dólares en efectivo); y, la refinería de petróleo crudo la Pampilla -la más importante del país y hasta entonces, parte de la empresa pública PETROPERU- por la que se recibieron 140 millones de dólares en efectivo, 38 millones de dólares en papeles de la deuda y apenas un compromiso de inversión de 50 millones de dólares en un plazo de cinco años.

Esta última operación fue muy cuestionada y generó una de las más duras críticas al Gobierno, tanto por los mecanismos de venta como por la carencia de una estrategia global de desarrollo en este importante sector. El aspecto que suscitó las mayores críticas fue la forma fragmentada en que se programó la privatización de la empresa. Se arguyeron razones de orden tecnológico, productivo, económico y social que consideraban como irracional la forma segmentada de privatización.

La refinación era la parte sustantiva de la recuperación de la empresa pública de petróleos. Ello se demostró al instrumentarse el denominado *Plan de Transformación* en 1992 que arrojó resultados muy favorables permitiendo un incremento sustantivo de los ingresos y una importante reducción de costos operativos, de ventas, de personal y de la deuda de corto plazo. Muchos analistas consideraban que PETROPERU sólo tenía rentabilidad como unidad integrada, y fue precisamente la refinería más importante del país⁴¹, y la mayor fuente de rentabilidad para la empresa estatal, la que fue privatizada.

Es importante señalar que en el año 1996 el gobierno relanzó el programa de concesiones al modificar la Ley de Promoción de la Inversión Privada en Obras de Infraestructura y Servicios Públicos y crear la Comisión de Promoción de la Inversión Privada en Infraestructura

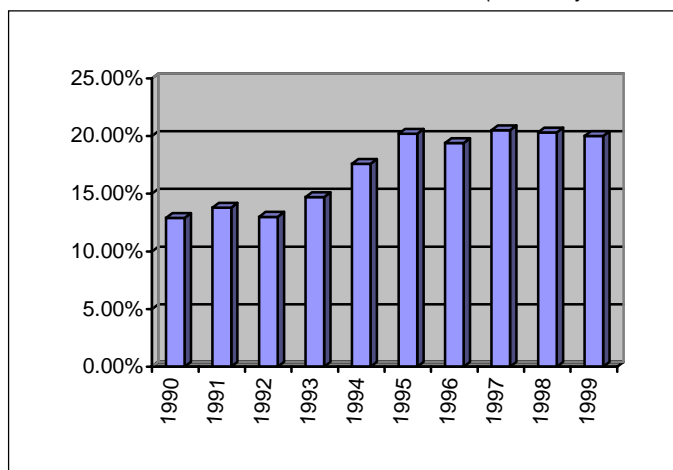
⁴⁰ El Estado peruano invirtió 166 millones de dólares en la etapa previa a la privatización, básicamente por haber asumido deuda pública. Actualmente la empresa se encuentra acogida a Concurso Preventivo en el INDECOPI ante la imposibilidad de afrontar deudas de más de 100 millones de dólares que los propios administradores privados generaron, según ha sido señalado en informe del Congreso de la República.

⁴¹ Las refinerías La Pampilla y Talara producían en promedio, en 1994, el 93% de los derivados de petróleo crudo a nivel nacional

(PROMCEPRI)⁴² La totalidad de las concesiones realizadas en ese año tuvieron lugar en el sector hidrocarburos. La empresa de petróleos PETROPERU entregó en concesión dos importantes lotes para la exploración y explotación de hidrocarburos, que significaron ingresos por 344 millones de dólares.

Durante esta etapa, el crecimiento acumulado en la economía peruana se atribuyó a la inversión privada, gran parte de la cual estuvo vinculada al proceso de privatización de empresas estatales. Según la consultora Apoyo, la dinámica en la inversión privada fue consecuencia del proceso de confianza que la economía peruana logró proyectar ante la comunidad nacional e internacional.⁴³

Gráfico 7
INVERSIÓN PRIVADA EN RELACIÓN AL PBI
(Porcentajes del PBI)



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)

Según la misma consultora, con anterioridad a la crisis internacional ocurrida desde 1998, el Perú estuvo entre los principales destinos de la inversión extranjera directa en la región. Así, por ejemplo, *entre 1995 y 1996, el flujo de inversión directa en el Perú equivalió a 4,7% del PBI, en promedio, con lo cual estuvo en el segundo lugar, en términos relativos, en América Latina. Y en 1996, el Perú fue el tercer país de la región, antecedido por Brasil y México, en recibir inversión extranjera directa en montos absolutos.*⁴⁴

C. Estancamiento: 1997-2000

El período comprendido entre 1997 y el 2000 se caracterizó por una drástica disminución en el ritmo de las operaciones de transferencia de empresas públicas al sector privado, tanto por el mecanismo de venta de activos y acciones, como por la vía de las concesiones. Ello fue acompañado, asimismo, por una fuerte disminución en las inversiones proyectadas. A partir del año en que se inicia este período se dejaron de utilizar también los títulos de la deuda externa en la compra de empresas públicas

Después de registrarse en 1996 el nivel más alto de ingresos al fisco por concepto de transferencias de empresas públicas al sector privado desde el inicio del programa de privatización, se

⁴² En 1998 las funciones de PROMCEPRI fueron transferidas a la COPRI a través de un Decreto de Urgencia N° 025-98, y ratificado de acuerdo a la Ley N° 27111 en mayo de 1999.

⁴³ Apoyo ¿Por qué seguir privatizando? La privatización y la inversión privada en el Perú, Lima, noviembre de 1999

⁴⁴ Ibid 43, pag.14

produjo una abrupta caída en 1997, al registrarse un nivel de ingresos de 540 millones de dólares. Más del 20% de dicho valor, correspondió a ingresos por concepto de concesiones de proyectos.

En 1998 el ritmo de privatizaciones se redujo a 250 millones de dólares, de los cuales, el 67% se generó como resultado de la privatización de dos importantes unidades productivas pertenecientes a la empresa estatal Centromín Perú. Se trató del complejo metalúrgico de La Oroya, dedicado a la refinación, industrialización y comercialización de productos mineros. Asimismo, de la Empresa Minera Mahr Tunel, filial de Centromín Perú que comprende dos unidades mineras y sus respectivas concentradoras.⁴⁵ Con la venta de ambas unidades mineras, la nueva propietaria – Compañía Minera Volcán, que operaba en la vecindad de estas minas- controlaría el 12% de la producción interna de zinc.

En ese mismo año, el gobierno decidió otorgarle un nuevo impulso al mecanismo de las concesiones al darse paso al proceso de concesión de obras de infraestructura. Surgieron los CEPRIIs para la concesión de aeropuertos, puertos, redes viales y la concesión de las bandas de telefonía móvil, entre otros. Sin embargo, la complejidad del proceso y las repercusiones de la crisis internacional iniciada en el sudeste asiático, fueron algunos de los factores que determinaron que en dicho año sólo pudieran registrarse operaciones por 35 millones de dólares a través de este mecanismo.

Durante el año siguiente, 1999, los ingresos derivados de la venta de activos y acciones de empresas públicas registraron un nivel de 283 millones de dólares, similar al del año anterior. Los ingresos generados por la vía del otorgamiento de concesión de proyectos no pudieron recuperarse y más bien decrecieron registrándose valores de sólo 10 millones de dólares. En ese año, la inversión relacionada a privatizaciones representó sólo el 4% de la inversión extranjera directa.

En el año 2000 se registró el nivel más bajo de venta de activos y acciones de empresas públicas, registrándose únicamente ingresos por un valor de 95 millones de dólares. No obstante, los ingresos obtenidos mediante concesiones de proyectos registraron un incremento significativo al superar los 209 millones de dólares.

En esta etapa se vendieron algunos activos menores de empresas en el sector eléctrico, pero se postergó la transferencia de importantes activos públicos en el sector de hidrocarburos, aguas y saneamiento, y no se culminaron las privatizaciones en el sector eléctrico, conforme había sido anunciado por el gobierno al iniciarse el proceso.

Algunos ejemplos son la postergación de la privatización de importantes generadoras de electricidad del país, así como de las empresas de distribución. En el sector de hidrocarburos se dejó inconcluso el proceso de privatización del resto de refinerías pertenecientes a PETROPERU⁴⁶, mientras que en el sector minero, tampoco se concluyó la privatización de algunas unidades de las empresas Centromín y Minero Perú.

El cambio de actitud del gobierno se tradujo en la aplicación de un conjunto de medidas que se caracterizaron por una creciente disposición a intervenir directamente en distintos mercados en vez de recurrir a mecanismos de regulación y de creación de las condiciones para la competencia. En algunos casos, esto obedeció a problemas generados por la aplicación de esquemas de regulación inadecuados, y en otros, por privatizaciones que fueron mal concebidas.⁴⁷

Estas acciones fueron interpretadas por algunos analistas como una falta de convicción para defender los procesos de privatización en marcha, así como los ya realizados, cediendo la iniciativa a los críticos de la privatización.⁴⁸ Esa falta de convicción se expresaba en la suspensión de

⁴⁵ Las unidades mineras son San Cristóbal y Andaychagua, las cuales tienen un potencial de reservas que determina una vida útil de 55 y 39 años, respectivamente.

⁴⁶ Están pendientes de ser privatizados o concesionados al sector privado las refinerías de Talara e Iquitos, la refinería/terminal de Conchán, el oleoducto Nor-Peruano y algunos activos importantes como el edificio de PETROPERU, así como las acciones que el Estado aún mantiene en las unidades empresariales que ya cuentan con un operador privado

⁴⁷ Ibid 43 pag. 72

⁴⁸ Ibid 43 pag. 76

procesos privatizaciones y concesiones que ya habían iniciado el proceso de subasta después que los inversionistas ya habían invertido importantes recursos financieros y humanos para investigar el mercado peruano; el incumplimiento en realizar la completa transferencia de las empresas públicas en algunos sectores económicos, ya que uno de los supuestos para el desarrollo de algunas actividades, en los sectores eléctrico y de hidrocarburos, por ejemplo, era el pleno retiro del Estado como gestor de empresas; la falta de información sobre el destino de los recursos de la privatización ya que la población cifraba sus expectativas en que estos fueran utilizados en actividades vinculadas a la erradicación de la extrema pobreza; y, finalmente, la falta de difusión para contrarrestar la percepción que tiene la población de que la operatoria de los servicios públicos por empresas privadas generan desempleo y tarifas elevadas. (Apoyo, 1999).

Recuadro 6

ACCIONES QUE INCIDIERON EN LA PARALIZACIÓN DEL PROCESO DE PRIVATIZACIONES EN EL PERÚ A PARTIR DE 1997

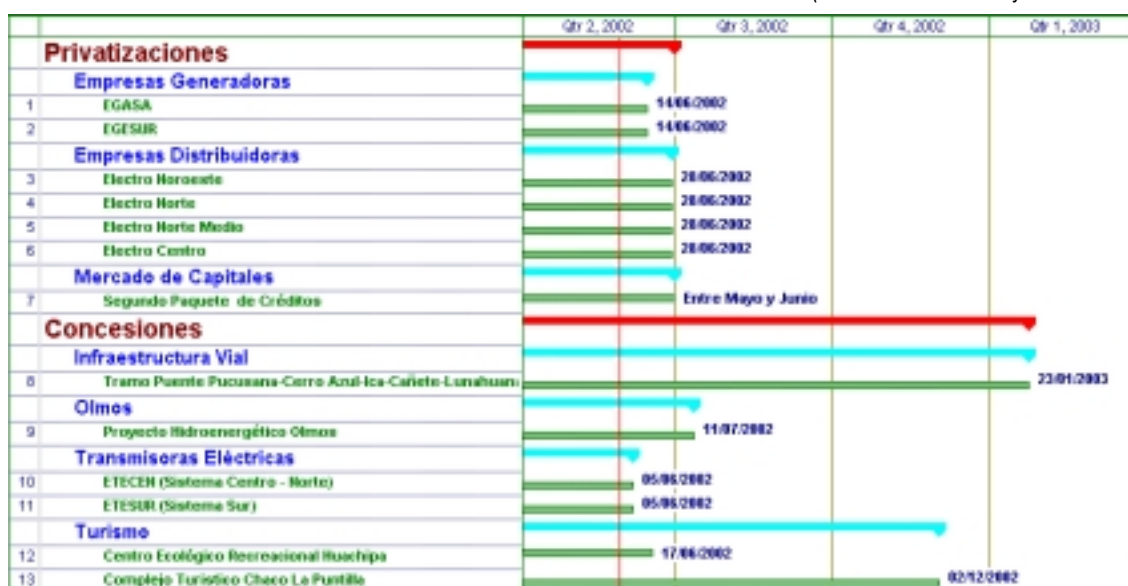
- La opción del gobierno por expandir y formalizar las operaciones de TANS –la división de la Fuerza Aérea responsable inicialmente, de cubrir rutas no rentables con fines sociales- en las rutas comerciales domésticas ante las continuas quejas de los usuarios por la calidad del servicio aerocomercial en el mercado nacional y el agravamiento de los problemas de Aeroperú.
- El anuncio del gobierno respecto a la posibilidad de establecer “tarifas piso”, lo que pasaría por alto los procedimientos vigentes para estos problemas en el Instituto de Defensa de la Competencia y de Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) -órgano competente para resolver sobre situaciones de competencia desleal-, ante la supuesta existencia de tarifas aéreas predatorias.
- La redefinición del papel de PETROPERU en el mercado de los hidrocarburos, deteniendo la privatización de las refinerías de Conchán y Talara con el fin de utilizarlas para ejercer influencia sobre el precio de venta ante la percepción de cierta rigidez a la baja en el precio de los combustibles.
- Desarrollo de una campaña en contra de algunas empresas privadas del mercado de combustibles y a favor de otras de parte del gobierno.
- La continuación de la construcción de las centrales hidroeléctricas de San Gabán y Yuncán, lo que significó una expansión de la actividad empresarial del Estado.
- La decisión del gobierno de suspender la privatización de las empresas distribuidoras eléctricas del sur utilizando el argumento de que primero esperará para analizar el resultado de la privatización de las empresas distribuidoras eléctricas del norte.
- La formalización de la decisión del gobierno de suspender la privatización de la Central Hidroeléctrica del Mantaro utilizando como argumento que las utilidades generadas por esta empresa le permiten a Electroperú invertir en infraestructura eléctrica en zonas en donde esto no resulta rentable para la empresa privada. Al respecto, el gobierno descartó el esquema utilizado en el caso de las telecomunicaciones para financiar el desarrollo de esta actividad en zonas rurales (el Fondo de Inversión de Telecomunicaciones, FITEL) sobre la base del uso de criterios de mercado.
- La creación de barreras a la entrada en el mercado de generación eléctrica al detener el otorgamiento de concesiones para proyectos de generación hidroeléctrica, con el fin de crear las condiciones para el desarrollo de un mercado doméstico de gas.
- El anuncio de la decisión de no sólo no privatizar Sedapal sino de promulgar una ley que haga que esto sea prácticamente imposible de lograr en el futuro. Los argumentos utilizados para ello van desde que se trata de una privatización muy compleja que no ha dado buenos resultados en otros países, hasta que se trata de una empresa que es bien manejada por el Estado. Los resultados obtenidos por la privatización en sectores como telecomunicaciones o electricidad demuestran que, bajo un esquema adecuado, la participación privada en la prestación de servicios públicos es posible y beneficiosa. En este sentido, la privatización del sector saneamiento, en general, y de la empresa de agua potable y alcantarillado de Lima (Sedapal) sí es posible no obstante su complejidad. Los argumentos utilizados por importantes autoridades del gobierno para no privatizar Sedapal se parecen a aquellos de quienes se oponían a la privatización de las telecomunicaciones y el sector eléctrico, hacia 1992.
- El anuncio del gobierno de que una parte sustancial de la demanda de gas provendría de contratos “take or pay” firmados con empresas generadoras y que Electroperú sería un importante cliente. Para que ello sea posible, sin embargo, será necesario que Electroperú invierta en la creación de capacidad de generación dado que carece de unidades térmicas

Fuente: Apoyo Comunicaciones. ¿Por qué seguir privatizando? La privatización y la inversión privada en el Perú, Lima 1999 pags. 72-76

D. Resurgimiento de la privatización y debate actual

El gobierno peruano, al asumir funciones en julio del 2001, anunció que se implementaría una política de puertas abiertas a la inversión extranjera, y se impulsaría el proceso de privatización paralizado en los últimos años. En esa estrategia, la privatización de las empresas públicas, especialmente las del sector eléctrico, así como la entrega en concesión al sector privado de la infraestructura nacional, adquiriría particular relevancia. Al respecto, se ha anunciado que se entregaría en concesión la operación de los puertos, aeropuertos, telecomunicaciones, carreteras, irrigaciones, servicios de agua y desagüe.

Cuadro 7
PROGRAMA DE PRIVATIZACIONES Y CONCESIONES EN EL 2002
(actualizado el 20 de junio de 2002)



Fuente: PROINVERSIÓN

Las privatizaciones para el año 2002 tienen dos propósitos claramente definidos. El primero y fundamental, consiste en introducir mayor eficiencia en la economía y lograr que las empresas que actualmente trabajan a la mitad de su capacidad puedan operar totalmente. El segundo objetivo, es generar mayores recursos para la ejecución de proyectos de desarrollo social.

En medios oficiales se considera que en un contexto recesivo y de restricción del acceso a capitales internacionales como el actual, el relanzamiento del proceso de privatización y concesiones contribuirá a que la recuperación económica se logre de un modo más rápido, evitando tener que recurrir a la postergación del ajuste fiscal. *Las privatizaciones se constituyen en el impulso que requiere la economía para lograr su reactivación y un medio para financiar los gastos. No se puede gastar más de lo que se tiene en caja y de lo que se puede conseguir del mercado. Si se hace lo contrario, se ingresará nuevamente en una etapa de inflación descomunal, como ocurrió hace algunos años*⁴⁹

El gobierno ha anunciado que el proceso establecerá una clara diferenciación con las privatizaciones que se hicieron en el pasado. *Esta vez, la comunidad participará en los procesos de*

⁴⁹ Declaraciones del ministro de Economía y Finanzas, Pedro Pablo Kuczynski. Diario oficial *El Peruano*, 4 de abril del 2002

*privatización, y el 50% de los fondos que generen las nuevas privatizaciones se destinarán a obras de infraestructura vial, electrificación rural, agua y desagüe.*⁵⁰ Además, según lo especificado en la Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional, en caso los ingresos por privatización este año excedan la proyección de 700 millones de dólares (1,2 por ciento del PBI), la meta del déficit fiscal se elevará en un monto equivalente a dicho exceso, hasta 0,3 por ciento del PBI, para permitir un gasto adicional en infraestructura.

Asimismo, se ha anunciado que en las nuevas privatizaciones que se realicen no habrá aumentos en las tarifas de las empresas eléctricas y de agua, y tampoco habrá despidos de los trabajadores.

A pesar de los requerimientos de financiamiento y la necesidad de ampliación de las inversiones, el gobierno ha encontrado muy serias dificultades en la implementación de las privatizaciones por la oposición de fuerzas políticas y amplios sectores de la población que han expresado su rechazo mediante protestas populares, exigiendo que la decisión de continuar con la privatización de empresas de servicios públicos sea adoptada en base a la realización de un referéndum u otra medida de participación popular, toda vez que a partir de noviembre del presente año deben establecerse los Gobiernos Regionales que tendrían que participar de las decisiones sobre el futuro de estas empresas.

Algunos sectores de la población sostienen que las privatizaciones no pueden realizarse con el objetivo de hacer *caja* para poder enfrentar los déficit fiscales, en razón de que las empresas públicas se transfieren por una sola vez. Consideran que los ingresos obtenidos por la privatización deberían ser destinados a un Fondo de Inversión Regional que permita financiar inversiones reproductivas de impacto regional destinadas a la lucha contra la pobreza y a la generación de empleo. Estos aspectos son considerados como requisitos mínimos para asegurar la sustentabilidad de las privatizaciones en el largo plazo. Son estas consideraciones las que se utilizan como fundamento para la postergación del proceso de privatización de las empresas eléctricas.

Después de una década en la que el proceso de privatización registró irregularidades en su implementación, muchos consideran que transferir al sector privado empresas de servicio público que por lo demás son rentables y pagan impuestos, consolidaría la transnacionalización de la economía, con una racionalidad que no tendría como prioridad el desarrollo regional. Sería altamente probable que esos recursos saldrían de la región y del país, y podrían inclusive ser exonerados del pago de impuestos.

Esta situación ha producido retrasos en su implementación, hecho que ha dado lugar a que el gobierno haya tenido que autorizar⁵¹ el uso adelantado de los recursos proyectados provenientes de las privatizaciones para la ejecución de obras de infraestructura vial y electrificación rural. Así, en el ámbito de la infraestructura vial se ha autorizado la ejecución de proyectos hasta por 170 millones de dólares y saneamiento hasta por 19 millones de dólares, mientras que en el caso de la electrificación rural se ha autorizado la ejecución de obras hasta por 27 millones de dólares. Dichos recursos se tomarán de fondos considerados en la Ley de Presupuesto 2002 a cuenta de los ingresos previstos por concepto de privatizaciones.

Toda vez que la Carta de Intención firmada por el gobierno con el FMI contempla la transferencia de las empresas públicas de electricidad al sector privado, es en este ámbito donde se está generando un amplio debate en la sociedad.

⁵⁰ Declaraciones del presidente Alejandro Toledo en Palacio de Gobierno el 25 de abril del 2002 en oportunidad de la presentación de la nueva entidad encargada de los procesos de privatización y promoción de inversiones en el Perú, Pro Inversión, que reemplazará a la COPRI

⁵¹ Decretos de Urgencia N° 016-2002

Al respecto, existe el reconocimiento generalizado de un conjunto de beneficios que derivaron de la privatización en el sector eléctrico como el incremento en los coeficientes de electrificación que cubre actualmente al 75% de la población; inversiones proyectadas que superaron 716 millones de dólares; los ingresos por más de 2.325 millones de dólares que el Estado obtuvo por las ventas de acciones de las empresas eléctricas; una significativa disminución de las pérdidas de energía; el sustantivo incremento de la potencia eléctrica, en particular la térmica estimada en megavatios (MW); y, quizás uno de los hechos más importantes, que por primera vez se dispone de un sistema interconectado a nivel nacional (SINAC), que junta al SICN y el SISUR (Sistema Interconectado Centro Norte y del Sur), respectivamente.

Sin embargo, algunos estudios sostienen que los avances en el desarrollo de este sector no son atribuibles en su mayoría a aportes genuinos realizados por los inversionistas que adquirieron parte de las empresas eléctricas durante la década anterior, sino que más bien fueron financiadas mayoritariamente por los usuarios y consumidores a través de los incrementos tarifarios.

El punto neurálgico del debate gira en torno a la privatización de dos empresas generadoras de energía eléctrica: EGASA y EGESUR. El gobierno reconoce que ambas empresas son rentables y han dejado utilidades, pero requieren de aportes de inversión y capital permanentemente, ya que deben ir creciendo al encontrarse en un entorno sumamente competitivo como consecuencia de la interconexión eléctrica. Dichas empresas compiten con otras del Sistema Interconectado Nacional como la Central Hidroeléctrica del Mantaro de Electroperú, con las centrales de generación de Edegel, entre otras.

Las autoridades sostienen que las referidas compañías de generación eléctrica, EGASA y Egesur, trabajan a un 30 ó 40 % de su capacidad, lo cual hace necesaria su privatización para ampliar las inversiones, mejorar su efectividad y poder generar mayor empleo. En ese sentido, se afirma que no es suficientemente válido argumentar que estas empresas no deberían ser privatizadas por el hecho que registran utilidades, ya que no disponen de los recursos necesarios para poder competir. Al momento de redactarse este informe, se tuvo que dejar en suspenso la adjudicación de EGASA a TRACTEBEL, asunto que deberá resolver el Poder Judicial. Se estima que debido a la fuerte oposición difícilmente se concretaría la privatización de EGASA.

Los cuestionamientos al proceso de privatizaciones no sólo surgen con relación a las empresas del sector eléctrico. La Asociación Peruana de Agentes Marítimos y otros importantes sectores empresariales consideran que el Estado no puede renunciar a su responsabilidad de prestar el servicio público en los puertos del país para entregarlo en su integridad al sector privado y ser totalmente ajeno a la actividad portuaria. Consideran que si no hay compromisos importantes de inversión la concesión de los puertos sería absolutamente innecesaria, y que no debería permitirse posiciones de dominio como integración vertical u horizontal, ni subsidios cruzados. No obstante, debe haber un óptimo que a la vez de salvaguardar el interés público, se atraigan inversiones que permitan a los puertos peruanos realizar actividades propias de los de tercera y cuarta generación. De este modo, podrían desarrollarse en los puertos actividades logísticas con valor agregado a la simple carga y descarga de las naves.

Asimismo, existe oposición a que no se continúe con la privatización de la Empresa de petróleos PETROPERU. Se afirma que la venta fragmentada de las empresas de hidrocarburos y, sobre todo, la entrega al sector privado de los pozos petroleros descubiertos por PETROPERU, conllevaron a que el país se convierta en importador del producto, debido a que los nuevos propietarios se dedicaron a extraer las reservas descubiertas sin hacer nuevas inversiones exploratorias. Entre 1990 y el 2000, las importaciones de petróleo crecieron hasta un nivel acumulado de 6 mil millones de dólares.⁵²

⁵² Declaraciones del presidente de la Comisión de Energía y Minas del congreso, José Carrasco Távora, 14 de abril del 2002

Si bien es Estado peruano no está en condiciones de realizar una inversión de 150 a 200 millones de dólares para cubrir los costos de operación de la refinería de Talara para procesar 100 mil barriles diarios, muchos analistas consideran que lo más recomendable sería establecer una alianza estratégica con el sector privado, lo cual daría lugar a un reparto de las utilidades pero el gobierno mantendría la administración.

Es posible que sean las concesiones las que experimenten un mayor dinamismo dentro del relanzamiento del proceso de privatizaciones. De todas formas, el Gobierno ya logró el pasado mes de junio la privatización de las empresas de transmisión de electricidad (ETECEN y ETESUR) por un valor de 241 millones de dólares. Existe la convicción de que *privatizar no es un objetivo sino la herramienta para objetivos superiores, que ayude a combatir la pobreza y generar más riqueza.*⁵³

⁵³ Declaraciones del presidente de ProInversión, Ricardo Vega Llona el 25 de abril del 2002

V. Impacto de las privatizaciones en el Perú

A. Logros y limitaciones

Las experiencias de privatización de empresas públicas en el Perú han generado resultados positivos en varios aspectos. La ampliación de la cobertura de los servicios públicos, la actualización tecnológica en diversos sectores de la economía, y los mayores volúmenes de producción en la minería, constituyen una muestra de los resultados favorables. Sin embargo, no todos los objetivos que justificaron su implementación han podido ser alcanzados.

La mayoría de los consumidores no han experimentado un impacto positivo de bienestar en la medida que los precios y tarifas se han elevado sistemáticamente debido a la ausencia de mecanismos eficaces de regulación que permitan trasladar la eventual mayor eficiencia privada a los usuarios. En el caso de los servicios de electricidad, los distintos estratos de la población urbana del Perú han visto reducido significativamente su consumo debido al incremento de las tarifas. En cuanto a los servicios telefónicos el incremento en el precio de las llamadas locales y el crecimiento constante de la renta fija mensual, sumado a una lenta disminución de las tarifas para llamadas de larga distancia, han producido una reducción en el excedente del consumidor de los hogares desde 1997.⁵⁴ Por otro lado,

⁵⁴ Ver Torero, M. y Pascó-Font, El impacto social de la privatización y de la regulación de los servicios públicos en el Perú. Documento de Trabajo N. 35, Grupo de Análisis para el Desarrollo, 2000

la mayor cobertura de los servicios en el caso de la telefonía, se concentró básicamente en la capital, la cual concentra más de dos tercios de líneas fijas en servicio y el 75% de líneas de servicio móvil, en comparación al resto de provincias del país. En el caso del sector eléctrico el aumento de la cobertura se ha debido, en lo esencial, al importante Plan de Electrificación Rural del Ministerio de Energía y Minas -es decir, a la inversión pública- que ha beneficiado a 4.000.000 de usuarios desde 1994; y bastante menos a la inversión de las distribuidoras en las ciudades.⁵⁵

En el sector de hidrocarburos, los objetivos que perseguía la privatización de PETROPERÚ no han podido ser cumplidos. Tanto el nivel de la producción petrolera, las reservas, así como el número de pozos petroleros de exploración y de desarrollo han disminuido significativamente. El país registra un déficit creciente en balanza comercial de hidrocarburos y la firma de nuevos contratos de exploración y explotación han resultado insuficientes. En la última década, el país ha perdido competitividad en este sector respecto a otros países de la región.

Las publicaciones oficiales y los estudios académicos que hacen referencia al impacto de las privatizaciones en el Perú coinciden en señalar que uno de los efectos más notables de este proceso ha consistido en haber actuado como “un decisivo” catalizador del proceso de inversión privada que sustentó el crecimiento económico de la década de los noventa.

En general, se estima que un mínimo de dos tercios del stock de inversión extranjera se originó de un modo directo como consecuencia del proceso de privatización. Este cálculo resulta como consecuencia de que el 75% de los valores de venta obtenidos durante el proceso de privatización corresponde a inversiones extranjeras.⁵⁶ A pesar de ello se ha producido nuevamente una reducción de la inversión en la economía que ha pasado de representar 24% del PBI en 1994, a menos de 20% en el 2000.

Se afirma que la capacidad productiva del país se ha reforzado como consecuencia de las inversiones realizadas en años recientes por el sector privado, especialmente en los sectores de telecomunicaciones, minería y electricidad, los cuales están constituidos por empresas más fuertes, competitivas, con un mejor conocimiento de los mercados externos y con amplias posibilidades para la obtención de los capitales necesarios para continuar su expansión. Efectivamente, es en estos sectores donde se ha realizado la mayor parte de los procesos de transferencia tecnológica.

Los factores mencionados anteriormente han contribuido a mejorar el nivel de competitividad internacional del país lo cual determinó que hacia fines de los noventa el Perú se situara, según el World Economic Forum, como el cuarto país más competitivo en América Latina. Sin embargo, diversos factores —tanto políticos como económicos— indujeron posteriormente a que decline su competitividad.

Otro de los aspectos positivos que se mencionan respecto a la privatización es que el proceso ha contribuido a reducir la percepción del riesgo-país. Se considera que la implementación de las privatizaciones suele ser analizada en los mercados internacionales como un *termómetro* del compromiso de un gobierno con la modernización de su economía, lo cual transmite confianza a los mercados. (Apoyo, 1999)

Sin embargo, los indicadores que *miden* el riesgo país, funcionan efectivamente como termómetros, que pueden cambiar abruptamente. Una muestra reciente de ello es el caso de Argentina. Esto ha ocurrido en el país latinoamericano que implementó el más profundo y amplio proceso de privatización. Actualmente, el riesgo país de Argentina supera los 7.000 puntos.

Algunas consultoras sostienen que *el notable incremento de las operaciones de las empresas privatizadas ha llevado a la mayoría de estas empresas a elevar sus niveles de adquisiciones, tanto*

⁵⁵ Campodónico, H. ¿Una privatización ideológica?, diario La República, 18 de mayo del 2002

⁵⁶ Ibid 43, pag. 25

*de insumos como de bienes de capital, provenientes de empresas locales, contribuyendo de este modo a su fortalecimiento.*⁵⁷ Al respecto, haría falta evaluar qué porcentaje de las adquisiciones de las empresas han sido realizadas en el mercado local, y en las realizadas a empresas nacionales, deslindar la eventual existencia de vínculos entre éstas y las empresas privatizadas. Este aspecto no ha sido debidamente comprobado en el caso peruano.⁵⁸

Las fuentes oficiales, así como los informes presentados por instituciones académicas, coinciden también en señalar que si bien la corrección de los desequilibrios fiscales no constituye el objetivo principal de un programa de privatizaciones -la eficiencia y competitividad global de la economía es el móvil principal- éstas tuvieron en el Perú un efecto positivo sobre las cuentas fiscales.

Los ingresos provenientes de la venta de las empresas; un incremento de la recaudación por los impuestos a las utilidades⁵⁹; la eliminación de las transferencias del gobierno hacia las empresas estatales deficitarias; y, el menor servicio de la deuda por títulos de deuda externa adquiridos⁶⁰ contribuirían a equilibrar las cuentas fiscales. Sin embargo, ello no ha sido sostenible en el tiempo, y los indicadores económicos actualmente demuestran que en este aspecto las privatizaciones constituyeron soluciones de corto plazo.

Si bien la mayor parte del presupuesto consignado al proceso de privatización se autofinanció con los fondos provenientes de la venta de los activos del Estado, al inicio del proceso el financiamiento provino de los organismos financieros multilaterales⁶¹. Ello se tradujo en la concertación de nuevo endeudamiento externo que se sumó a las deudas de las empresas públicas que el Estado asumió en la etapa de saneamiento financiero para su posterior privatización.

Según un informe preparado por la Comisión Investigadora de los Delitos Económicos y Financieros del Congreso, el costo de la privatización para el Estado peruano durante el periodo comprendido entre 1990 y noviembre del 2000 alcanzó la suma de 1.670 millones de dólares. Esta cifra se explica porque el Estado asumió los pasivos de las empresas públicas antes que éstas fueran privatizadas. De dicho total, 764 millones de dólares correspondieron a deuda externa, 696 millones a deuda interna, y 210 millones a deudas tributarias de las empresas.

Asimismo, los organismos financieros multilaterales contribuyeron a resolver temporalmente el problema de la deuda a través de la instrumentación del Plan Brady, que entre otros, permitió utilizar los títulos de la deuda externa -que se comercializaban en los mercados secundarios con importantes descuentos- en la adquisición de empresas públicas. El Estado reconoció valores más altos a los cotizados en el mercado secundario. Estas facilidades dieron lugar a que algunos bancos del exterior, asociados con empresas extranjeras y con grupos económicos locales, pasaran a constituirse en propietarios de importantes empresas que pertenecían al sector público. En el Perú, la utilización de títulos de la deuda externa en el proceso de privatización de empresas públicas se utilizó hasta 1996, y significó una reducción de la deuda externa en 1755 millones de dólares.

⁵⁷ Ibid 43, pag. 29

⁵⁸ En algunos países como Argentina, diversos estudios sostienen que la presencia de estos capitales extranjeros (60% de los cuales fue destinado a la compra de empresas públicas) orientó su producción al mercado interno, pero incrementaron el componente importado de sus gastos al adquirir del exterior insumos o bienes de capital, originando una fractura de eslabonamientos preexistentes en el sistema económico argentino. Tampoco han realizado una contribución positiva al ritmo de formación de capital en la economía. Las inversiones no se han traducido en un aumento significativo de los coeficientes de exportación del país ni ha dado lugar a una intensificación de las actividades de innovación y desarrollo realizadas localmente. En general, su operatoria genera fuertes saldos negativos en la balanza de cuenta corriente. (Chudnovsky, López, 2001)

⁵⁹ El establecimiento de una nueva política de precios sujeta a criterios de mercado, dio lugar a que algunas empresas que aún permanecían bajo control del Estado empezaran a generar utilidades.

⁶⁰ Como parte de pago por las privatizaciones, el gobierno recibió títulos de la deuda externa a valor nominal por 343 millones de dólares, cuyo valor de mercado equivalió en su momento a 219 millones de dólares

⁶¹ El 98% de los fondos provenientes de la privatización fueron transferidos al Tesoro Público, mientras que el 2% restante pasó a formar parte del Fondo de Promoción de la Inversión Privada. La idea era que el programa de privatización se autofinanciara.

Cuadro 8
PRIVATIZACIONES QUE EMPLEARON OBLIGACIONES ELEGIBLES O
PAPELES DE LA DEUDA EXTERNA
(US\$)

Empresa y/o activo privatizado	Obligaciones elegibles	Efectivo	Valor Total
Empresa Minera Especial Tintaya	55 MM	218 MM	273 MM
Refinería de Zinc de Cajamarquilla	40 MM	153 MM	193 MM
Edegel (60%)	100 MM	424,4 MM	524,4 MM
Banco Continental (60%)	60 MM	195,7 MM	255,7 MM
Siderperú	25,1 MM	161,1 MM	186,2 MM
Refinería La Pampilla	38 MM	142,5 MM	18,0 MM
Lotes 8/8x	25 MM	117,5 MM	142,2 MM
Total	343,1 MM	1.412,2 MM	1.755,3 MM

De los recursos que ingresaron al país por privatizaciones aproximadamente un tercio habría sido destinado a gastos relacionados con defensa e interior⁶², un segundo tercio a la recompra de deuda y, el resto a denominados gastos sectoriales y sociales. Así, el país ha vendido sus activos sin que los ingresos obtenidos se hayan transformado en activos estratégicos, físicos, institucionales o sociales para el desarrollo.⁶³

De otra parte, existe un costo social ocasionado por el cierre de las empresas, por la pérdida de derechos accionarios o por el despido que sufrieron los trabajadores para sanear la empresa antes de su privatización. Se estima que en los nueve años de privatizaciones se perdieron más de 120 mil puestos de trabajo, de los cuales sólo un tercio fue absorbido por los nuevos operadores privados.⁶⁴

Cuadro 9
EMPLEO EN LAS EMPRESAS ESTATALES

(miles de trabajadores a fines de período)

Sector	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998¹
Electricidad	15,4	12,6	8,9	8,5	5,6	4,8	3,2	3,0	2,3
Hidrocarburos	12,0	9,6	8,3	6,2	5,5	5,5	1,9	1,8	1,5
Minería	26,7	23,3	18,4	14,1	12,6	10,0	9,0	3,3	2,3
Telecomunicaciones	15,3	13,3	12,3	12,1	--	--	--	--	--
Industrias	11,4	9,8	8,0	6,2	4,0	3,8	1,5	0,1	--
Pesquería	5,5	4,9	3,2	3,2	2,0	1,4	1,1	0,2	--
Saneamiento	5,5	5,1	4,2	3,1	3,1	2,9	2,7	3,1	3,0
Transporte	22,5	19,1	12,6	8,6	7,9	6,8	5,3	5,3	5,0
Otros Sectores	24,6	20,4	15,4	14,2	10,7	5,6	5,6	4,6	4,5
Total Empleo Público	139,0	118,0	91,3	76,1	51,3	40,6	30,4	21,4	18,6
Empleo transferido al sector privado	--	--	3,3	6,2	22,8	28,4	33,7	42,0	43,0
Total Público y Privado	193,0	118,0	94,6	82,3	74,1	69,0	64,1	63,4	61,6

Fuente: Paliza, R., "Impacto de las privatizaciones en el Perú", en Estudios Económicos, julio 1999, Banco Central de Reserva del Perú.

De acuerdo a información suministrada por la Comisión de Promoción de la Inversión Privada (COPRI) la difusión de la propiedad entre la población y entre los trabajadores de las empresas, constituye otro de los éxitos atribuidos al proceso de privatización. Estas operaciones de difusión de la propiedad se realizaron en el Perú a través del Sistema de Participación Ciudadana (SPC), creado en 1994. En términos netos –es decir, descontando los compradores repitentes en más de una oferta– se logró que 410 mil personas se conviertan en propietarios de acciones, constituyendo la experiencia más profunda de este tipo de operaciones realizada en América Latina.

⁶² Según la Comisión Investigadora del Congreso de la República sobre delitos económicos y financieros ocurrido entre 1990 y 2001, más de la mitad de lo que se gastó en equipos de defensa en la década se realizó con fondos provenientes de la privatización, la mayor parte, con autorización de dispositivos secretos

⁶³ Ibid 62

⁶⁴ Ibid 62

La legislación peruana previó asimismo que los trabajadores de empresas privatizadas tendrían el derecho de adquirir hasta el 10% del capital social privatizado. Con dicho fin se creó un sistema de incentivos que facilitara la incorporación de los trabajadores como accionistas. Esta opción fue ejercida en muchos casos, pero no se pudo cubrir totalmente la proporción que podría haber sido utilizada por los trabajadores.

A pesar de que en el marco legal para la promoción de la inversión privada, (D.L.26120) se encuentran incluidas diversas modalidades de promoción de la inversión privada, como las alianzas estratégicas o contratos de riesgo compartido, joint ventures, etc., el gobierno privilegió la venta o concesión a largo plazo de las empresas públicas. Asimismo, los planes de privatización estuvieron orientados básicamente a cumplir los compromisos de generación de recursos por la venta de las mismas establecidos en los acuerdos con los organismos multilaterales. Así lo demuestran las sucesivas Cartas de Intención suscritas por el Gobierno con el FMI.

Otro de los beneficios que se atribuyó al proceso de privatización en el Perú es haber contribuido a reducir la despolitización de las decisiones empresariales así como, equivocadamente, los niveles de corrupción. Se sostenía que la elevada participación en las decisiones económicas y el amplio poder discrecional que éstas tenían se prestaba a la proliferación de la corrupción. En cambio, en un sistema donde la mayoría de decisiones empresariales se toma con criterios de mercado y en función de responsabilidades privadas, el problema se reduce.

En 1999, el ranking preparado anualmente por Transparencia Internacional –sobre la base de encuestas a empresarios, analistas y público en general- situaba al Perú en la tercera ubicación de los países con menor corrupción en América Latina. Muchos analistas atribuían a la privatización ser probablemente un elemento importante para lograr dicha posición. Es por ello que se consideraba que *uno de los riesgos de la permanencia de empresas en manos del Estado, es precisamente, que se creen condiciones para problemas de corrupción y, en general, de interferencia política en el manejo empresarial.*⁶⁵

Cuadro 10

País	LA CORRUPCIÓN EN AMÉRICA LATINA			
	Ranking		Puntaje	
	1999	1998	1999	1998
Chile	19	20	6,9	6,8
Costa Rica	32	27	5,1	5,6
Perú	40	41	4,5	4,5
Uruguay	41	42	4,4	4,3
Brasil	45	46	4,1	4,0
El Salvador	49	51	3,9	3,6
México	58	55	3,4	3,3
Guatemala	68	59	3,2	3,1
Nicaragua	70	61	3,1	3,0
Argentina	71	61	3,0	3,0
Colombia	72	79	2,9	2,2
Venezuela	75	77	2,6	2,3
Bolivia	80	69	2,5	2,8
Ecuador	82	77	2,4	2,3
Paraguay	90	84	2,0	1,5
Honduras	94	83	1,8	1,7

Fuente: Transparencia Internacional, citado por Apoyo en "Por qué seguir privatizando", 1999.

Sin embargo, algunos indicios indicarían que el proceso de privatizaciones en el Perú estuvo signado, en ciertos casos, por irregularidades y de forma más generalizada, por una fuerte corrupción en el uso de los recursos provenientes de las privatizaciones. Ello ha dado lugar a que

⁶⁵ Ibid 43, pag 67

en agosto del 2001, un mes después que el presidente Toledo asumiera el gobierno, se haya constituido una comisión investigadora, por acuerdo del Pleno del Congreso, sobre los delitos económicos y financieros cometidos entre 1990 y 2001,

Las conclusiones adelantadas por la Comisión sostienen que existe una contradicción entre los objetivos primigenios de las reformas planteadas y los resultados de las mismas. En los casos analizados, la Comisión ha hallado problemas especialmente en lo referido a la valorización de las empresas públicas y con el pago efectuado por parte de los operadores privados.

B. Evaluación sectorial

A continuación, se presenta a grandes rasgos una evaluación sectorial de los procesos de privatización con base en estudios realizados por fuentes oficiales y por algunas entidades académicas y consultoras privadas.

1. Telecomunicaciones

Es el sector de telecomunicaciones el que tuvo la mayor participación en el proceso de privatizaciones, registrando un 38% del total de los ingresos percibidos, y el que ha sido exhibido como uno de los mayores éxitos del proceso.

Desde 1970 -cuando el gobierno militar decretó una ley de Telecomunicaciones- y hasta el inicio de la privatización de las empresas del sector, no se permitía la participación de la inversión privada ni nacional, ni extranjera. El Estado pudo hacerse cargo del financiamiento de la empresa dada la sobreoferta de créditos internacionales en aquel momento. Contrariamente, la falta de acceso al crédito durante la década de los ochenta dio lugar a una drástica reducción en el nivel de inversiones, lo que a su vez produjo altos grados de desatención de la demanda.⁶⁶

En 1994, el gobierno peruano inició la privatización de la Compañía Peruana de Teléfonos (CPT) –encargada de brindar los servicios de telefonía básica en Lima- y la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) –proveedor de los servicios de larga distancia nacional e internacional y operador local para el resto del país. El precio base por los paquetes de acciones de ambas compañías se fijó en 546 millones de dólares (55% para CPT y 45% para ENTEL). En la subasta internacional Telefónica del Perú, consorcio liderado por Telefónica Internacional de España, ofertó 2.002 millones de dólares con lo que se le adjudicó la buena pro. De ese monto, el Estado recibió 1.392 millones de dólares y el resto se constituyó en un aporte de capital para la nueva empresa. Esta cifra fue muy superior a la oferta del siguiente postor (800 millones de dólares).

Cabe señalar que parte de las acciones que el Estado peruano retuvo hasta 1996 fueron vendidas a través de una subasta en la bolsa de Nueva York a pequeños inversionistas a través de un programa de participación ciudadana.

Comparada con los precios pagados por otras privatizaciones de América Latina, la oferta Telefónica fue muy superior a las realizadas en otros países, al haberse pagado 8.773 dólares por línea telefónica. Algunos analistas y funcionarios gubernamentales han explicado la elevada cifra, como resultado del alto potencial de crecimiento del mercado y por las perspectivas favorables de crecimiento de la economía en aquel momento. (Franco, Muñoz, Sánchez, Zavala, 2000) Sin embargo, otros consideran que la empresa española destinó una suma elevada con el fin de asegurar la compra de la empresa ante los beneficios extraordinarios, y que posteriormente la diferencia del exceso pagado por la misma fue cargada a los usuarios en las tarifas telefónicas.

⁶⁶ En comparación con estándares internacionales y en función del PBI per capita, el Perú debía tener una densidad telefónica de 11 líneas por cada 100 habitantes. Sin embargo en 1992 sólo tenía 2,6 líneas

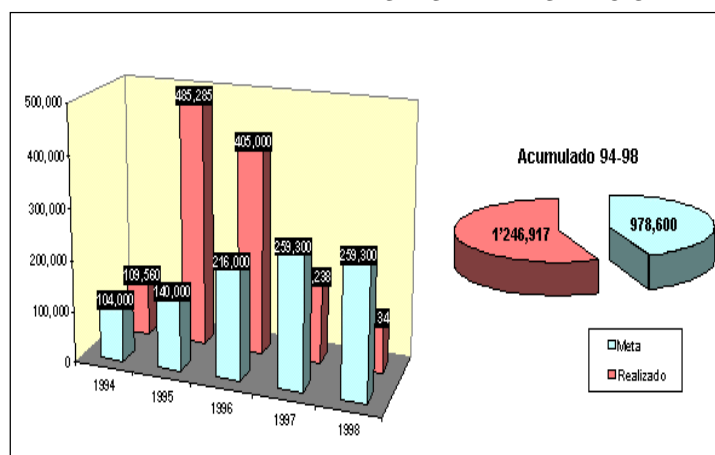
Cuadro 11
PRECIO PAGADO POR VENTA DE LÍNEA
INSTALADA TELEFÓNICA EN AMÉRICA LATINA

País	Precio (US\$)
Argentina	705
Chile	1.348
México	1.915
Perú	8.773
Venezuela	2.370

Al igual que en muchos procesos de privatización en este sector, la operación estableció un período de concurrencia limitada (monopolio) por cinco años en la prestación de servicios de portador de larga distancia nacional e internacional y portador local para la venta de líneas, servicio local, así como para larga distancia nacional e internacional. Otros servicios de telecomunicaciones como la telefonía móvil, correo electrónico, televisión por cable permanecieron abiertos a la libre competencia. Asimismo, se estableció un esquema de rebalanceo tarifario con el fin de fijar las nuevas tarifas con las que se eliminarían las distorsiones prevalecientes.⁶⁷ El aspecto más importante de dicho *rebalanceo* es que incrementaba considerablemente los cargos mensuales pero reducía los cargos a los tres tipos de llamadas.

El período de competencia limitada acabó en agosto de 1998, un año antes de la fecha estipulada en el contrato. El operador logró cumplir sus metas de expansión de servicio y de calidad. Efectivamente, en los contratos de concesión se fijó un compromiso de instalación de 978.600 líneas adicionales, entre 1994 y 1998. Lo cierto es que se instalaron 1.246.917 líneas adicionales (27% más que el compromiso), con lo cual a diciembre de 1998, el número total de líneas existentes en el país ascendió a 2.007.992; esto es, 164% más que las existentes a la fecha en que Telefónica asumió el control de las empresas privatizadas (761.075 líneas).

Gráfico 8
LÍNEAS INSTALADAS ADICIONALES



Fuente: OSIPTEL, Memoria Anual 1998

A partir de entonces, agosto de 1998, se permite a los nuevos operadores utilizar la infraestructura de Telefónica mediante el pago de un cargo de interconexión, considerado excesivo.

⁶⁷ El alto grado de distorsión de las tarifas se expresaba en altos costos de instalación -en comparación a los promedios internacionales- y pagos mensuales relativamente bajos, así como la existencia de subsidios cruzados de las llamadas de larga distancia a las de telefonía local.

En efecto, un informe reciente del Congreso de la República señala que una vez iniciada la apertura del mercado después de 1998, OSIPTEL facilitó la prolongación de la condición monopólica de Telefónica, especialmente en cuanto a la telefonía local, disponiendo altos cargos de interconexión, basados en comparaciones internacionales y muy por encima de los costos, que impiden el ingreso de la competencia y desvirtúan su función de promover el ingreso de nuevos operadores. Estos cargos instrumentan una fuerte subvención de la telefonía fija a la móvil, debido a que en este subsector se desarrolla una fuerte competencia.⁶⁸

Es importante destacar que el objetivo de las nuevas tarifas, además de reflejar una nueva estructura de costos, era permitir que los usuarios financiaran el Plan de Expansión a que se obligaba la empresa ganadora: *...el rebalanceo debe generar los recursos suficientes para financiar el programa de inversiones que se exigía*⁶⁹ señala que la generación interna de recursos (utilidad neta más depreciación) ha permitido efectivamente financiar con recursos propios cerca de 80% de la inversión realizada, lo cual responde a las bases del contrato de privatización, en el que se preveía que los usuarios financiaran el plan de expansión. (Campodónico, 1998)

Efectivamente, el gobierno acordó establecer las tarifas tope del periodo de rebalanceo tarifario, antes de la privatización, a fin de reducir la incertidumbre de los postores interesados en CPT y ENTEL sobre el flujo de caja que estas empresas generarían, así como orientar los esfuerzos del futuro operador al cumplimiento de los compromisos de expansión y modernización asumidos y no a la negociación de tarifas.⁷⁰ Ello también permitiría dar señales claras del compromiso del gobierno con la reforma del sector. Mediante este programa se planteaba que a diciembre de 1998, la renta mensual residencial y comercial se deberían incrementar en 299 y 77% respectivamente; mientras que debían reducirse las tarifas por llamadas telefónica local, larga distancia nacional e internacional (en 21, 39 y 48% respectivamente).

Cuadro 12

PROGRAMA DE REBALANCEO TARIFARIO 1994-98 SEGÚN CONTRATOS DE CONCESIÓN
TARIFAS TOPE PROMEDIO PONDERADAS
(nuevos soles constantes, febrero 1994)

Servicio	Feb. 94	1994	1995	1996	1997	1998	Var. (%)*
Renta mensual residencial	8	10.97	14.06	18.64	25.29	31.93	299
Renta mensual comercial	18	21.8	25.99	29.43	30.52	31.93	77
Llamada local (3 minutos)	0.151	0.144	0.14	0.135	0.128	0.12	-21
Llamada LDN (por minuto)	0.605	0.575	0.519	0.458	0.416	0.371	-39
Llamada LDI (por minuto)	3.934	3.532	3.205	2.834	2.398	2.035	-48
Cargo instalación residencial	987**	924	798	672	546	420	-57
Cargo instalación comercial	1.923**	1.848	1.428	1.092	756	420	-78

Fuente: Contratos de concesión con ENTEL Perú S.A./ *Calculada de febrero 1994 a diciembre 1998/**Los contratos de concesión no indican tarifas para febrero de 1994; se registran las vigentes a la fecha

De acuerdo a un estudio realizado por Torero y Pasco-Font (2000) el sector de telecomunicaciones es el que ha registrado las mejoras más importantes desde su privatización, tanto por el lado de la oferta como de la demanda.

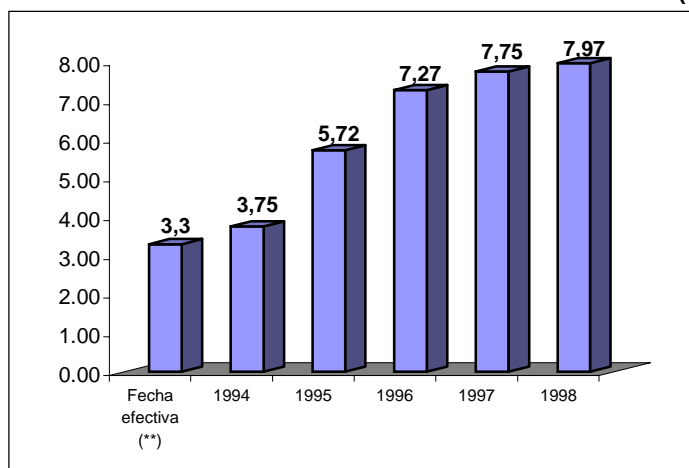
Algunos aspectos destacables lo constituyen el incremento de la densidad telefónica en 141,5%, desde 3,3 líneas por cada 100 habitantes en la fecha en que se realizó la privatización de CPT y ENTEL, a 7.97 en diciembre de 1998. En el mismo período, la densidad de teléfonos públicos casi se multiplicó por seis, pasando de 0,17 a 1,01 líneas por cada 500 habitantes.

⁶⁸ Ibid 2, pag. 157

⁶⁹ Libro Blanco de privatizaciones, publicado por la CEPRI de Telecomunicaciones

⁷⁰ Comisión de Promoción de la Inversión Privada (COPRI)

Gráfico 9
DENSIDAD DE TELÉFONOS FIJOS (*)

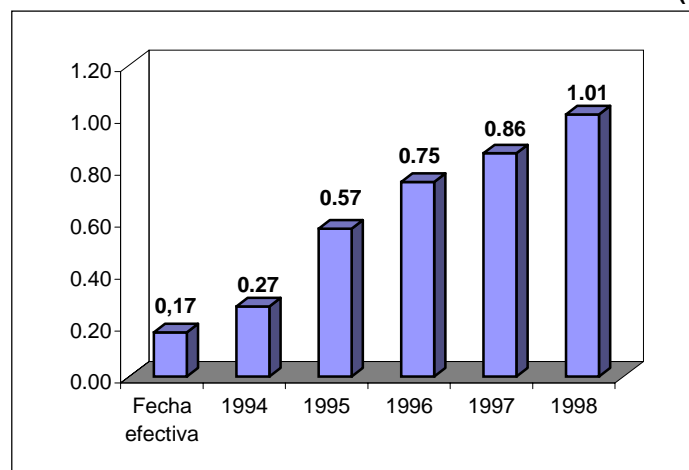


Fuentes: CEPRI-TELECOM; Libro Blanco; OSIPTEL, Memoria Anual.

(*) Líneas por cada 100 habitantes.

(**) Fecha en que se culminó la privatización de CPT y ENTEL.

Gráfico 10
DENSIDAD DE TELÉFONOS PÚBLICOS (*)



Fuente: OSIPTEL, Memoria Anual 1998

(*) Líneas por cada 500 habitantes

Sin embargo, los autores sostienen que se ha producido una significativa pérdida de bienestar en los usuarios que es atribuido al incremento en el precio de las llamadas locales y el crecimiento constante de la renta fija mensual sumado a una lenta reducción de las tarifas para llamadas de larga distancia. (Torero, Pascó-Font, 2000).

Uno de los mayores componentes de los costos expresados en la facturación telefónica lo constituye, además de la renta fija mensual, el costo de las llamadas de teléfonos fijos a celulares. En efecto, el cobro de llamada de un teléfono fijo a un celular es aproximadamente nueve veces mayor si se la compara con una llamada de un teléfono fijo a otro fijo.

Esta situación obedece a una disposición establecida por OSIPTEL en 1994 donde se fija un cargo de interconexión por minuto muy alto al momento que ingresan al mercado las empresas de

telefonía móvil. Si bien en un momento este monto de 0,2053 dólares por minuto -sin incluir IGV- fue justificable debido a que en el mercado en ese entonces sólo había dos empresas y los usuarios eran pocos, la situación ha variado significativamente.

Otro aspecto importante de destacar en este sector, es que -según información del Organismo Supervisor de la Inversión Privada en telecomunicaciones (OSIPTEL)- el número de usuarios de telefonía celular a febrero del 2002 asciende a 1.870.426 personas, en tanto en telefonía fija es de 2.027.355. *El alto cargo de interconexión de la telefonía celular ya no es justificable, y de no corregirse esta situación y viendo las perspectivas de crecimiento de los celulares, el usuario de red fija terminará subvencionando a los operadores de telefonía celular.*⁷¹

Cuadro 13

ABONADOS TELEFONÍA CELULAR Y RADIO TRONCALIZADO DIGITAL

Fecha	Telefónica Móviles %	Bellsouth %	Nextel %	Tim %	Globalstar %	Total de Usuarios
1993	59,33	40,67				36.881
1994	57,69	42,31				54.000
1995	56,76	43,24				74.000
1996	64,83	35,17				201.895
1997	73,38	26,62				435.706
1998	68,59	31,35	0,07			736.294
1999	68,1	30,04	1,86			1.045.710
2000	67,04	27,85	5,11		0,01	1.339.823
2001	60,42	23,91	6,13	9,52	0,03	1.799.434
Feb-02	59,47	23,55	6,12	10,3	0,03	1.870.426

Fuente: OSIPTEL

De acuerdo a información de la Comisión Nacional de Inversión y Tecnología Extranjera (CONITE) las telecomunicaciones representaron a mediados del 2001 el 26% del total de inversión extranjera registrada de los cuales aproximadamente el 30% provino de la telefonía móvil, mientras que la telefonía fija local redujo su participación en los ingresos de 33% a 29%, entre 1998 y el 2001. Esta situación revela el potencial del mercado de la telefonía móvil.

2. Sector eléctrico

Del total de las privatizaciones realizadas, el 23% han sido realizadas en el sector eléctrico. El proceso de privatización aún no está concluido. Varias centrales de generación -algunas de las cuales se encuentran actualmente en un conflictivo proceso de privatización- así como algunas empresas de distribución eléctrica - son aún de propiedad del Estado.

Cuadro 14

PRECIO MEDIO Y COSTO MEDIO OPERATIVO DE LA ELECTRICIDAD

(ctv. US\$/kWh)

Año	Precio medio (1)	Costo medio (2)	Relación (1) (1)
1985	3,64	3,33	109.5%
1986	3,37	5,11	65.9%
1987	2,28	2,63	86.7%
1988	1,50	2,27	66.1%
1989	1,90	4,83	39.3%
1990	4,57	6,19	75.8%
1991	4,65	5,08	91.5%

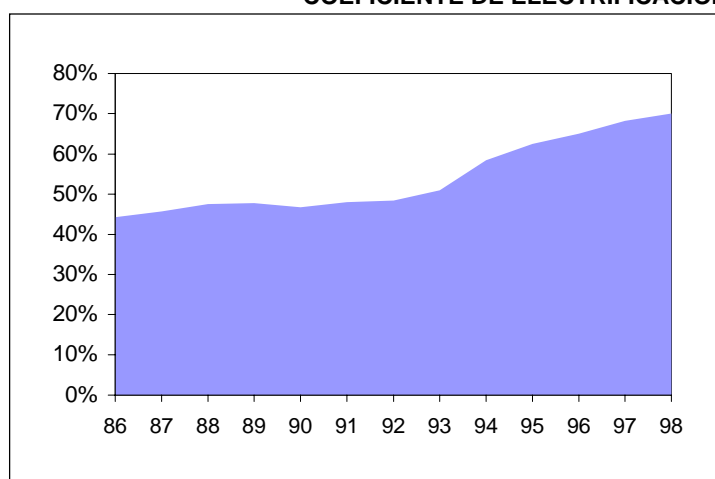
Fuente: CTE, Situación Tarifaria en el Sector Eléctrico Peruano

⁷¹ Declaraciones del presidente de la Asociación de Consumidores y Usuarios (ACYU) Herly Llerena, diario La República, 17 de mayo del 2002

Hasta antes del inicio de las reformas económicas implementadas a inicios de la década de los noventa el nivel irreal de las tarifas eléctricas produjeron una significativa descapitalización de las empresas públicas de electricidad. El bajo nivel de las tarifas que no alcanzaba a cubrir costos fue consecuencia del patrón de acumulación prevaleciente hasta 1990 que implicó una transferencia de recursos del Estado al capital privado a través de los subsidios, así como de las dificultades de financiamiento para ampliar inversiones durante la década de los ochenta. A ello se añadió la violencia terrorista, que ocasionó la destrucción de una parte significativa de la infraestructura eléctrica.

Esta situación dio lugar a declinantes niveles de inversión que determinaron que en 1992 el Perú registrara un coeficiente de electrificación de sólo 48,4%, uno de los más bajos de la región. Es decir, más de la mitad de la población del país carecía de servicios eléctricos.

Gráfico 11
COEFICIENTE DE ELECTRIFICACIÓN



Con el fin de revertir esta tendencia, una de las primeras medidas implementadas por el gobierno del presidente Fujimori en el marco del programa de estabilización económica, comprendió el incremento de las tarifas eléctricas en niveles superiores a 300% en agosto de 1990. En 1992, se aprobó la Ley de Concesiones Eléctricas⁷² que estableció un mercado descentralizado y desregulado para la generación de electricidad, permitiendo un acceso abierto a la red de transmisión de electricidad. Asimismo se determinó la separación de las actividades de generación, transmisión y distribución como actividades independientes a ser realizadas por el sector privado con el objetivo de promover la competencia y alcanzar la máxima eficiencia en el servicio público de electricidad. Se reafirmó la vigencia de un nuevo sistema tarifario para la generación, transmisión y distribución de energía eléctrica al fijarse a partir de 1993 a través del método de los costos marginales.

Asimismo, se restringió la posibilidad que una misma empresa brindara simultáneamente la generación, transmisión y distribución de energía⁷³ y se promovió la eficiencia de las empresas favoreciendo a aquellas con costos variables más bajos. Por otro lado, el gobierno asumió las deudas de largo plazo de Electro Perú para hacer atractivas las inversiones privadas. En 1993, las empresas eléctricas ya estaban saneadas y empezaban a generar utilidades.

⁷² Decreto Legislativo N° 25844

⁷³ Un inversionista individual puede poseer como máximo el 15 por ciento en cualquiera de las tres ramas y como máximo el 5 por ciento en la industria como un todo.

En estas circunstancias fueron privatizadas las dos más importantes empresas públicas de electricidad: ELECTROLIMA y ELECTROPERU. Ambas, hasta entonces integradas verticalmente, fueron fragmentadas y transferidas al sector privado. A la fecha, se han transferido al sector privado las cinco empresas en que se dividió ELECTROLIMA (EDELNOR, Luz del Sur, EDEGEL, EDE Chancay y EDE Cañete) con el fin de privatizar la empresa También se han privatizado las empresas en que se dividió ELECTROPERÚ: EGENOR, Cahua, ETEVENSA y Empresa Eléctrica de Piura; así como las empresas regionales de electricidad: Electro Sur Medio, Electro Norte Medio, Electro Norte, Electro Noroeste y Electro Centro.

Cuadro 15

PRIVATIZACIÓN DE EMPRESAS PÚBLICAS ELÉCTRICAS: ELECTROLIMA Y ELECTROPERÚ
(millones de dólares)

Empresa Privada	Venta de Acciones			Capitalización	Total
	Estratégica	Trabajadores	Remanentes		
EDELNOR	176,5	10,8	--	--	187,3
Luz del Sur	212,1	32,4	157,9	--	402,4
Cahua	41,8	6,7	--	--	48,5
EDEGEL	524,5	74,8	139,0	--	738,3
ETEVENSA	--	3,4	--	120,1	123,5
EDE-Chancay	10,4	0,1	--	--	10,5
EGENOR	228,2	36,3	60,0	--	324,5
EDE-Cañete	8,6	--	--	--	8,6
Emp. Eléctrica Piura	19,7	--	--	40,0	59,7
Electro Sur Medio	25,6	--	--	--	25,6
Electro Norte	22,1	--	--	--	22,1
Electro Norte Medio	67,9	--	--	--	67,9
Electro Centro	32,7	--	--	--	32,7
Electro Noroeste	22,9	--	--	--	22,9
Total	1.393,0	164,5	356,9	160,1	2.074,5

Fuente: COPRI

La privatización de las empresas del sector eléctrico ha tenido un impacto positivo en varios aspectos. Entre otros, ha permitido incrementar la potencia instalada del país en 1.136 MW, básicamente en generación térmica, con lo cual se ha reducido la dependencia del recurso hídrico en la provisión del servicio eléctrico y la posibilidad de restricciones eléctricas en casos de sequía.

Cuadro 16

POTENCIA INSTALADA POR TIPO DE CENTRAL
(MW)

Año	Hidráulica	Térmica	Eólica	Total
1994	2.509,4	1.869,9	----	4.379,2
1995	2.479,4	1.982,3	----	4.461,7
1996	2.492,7	2.169,6	0,3	4.662,6
1997	2.513,0	2.679,0	0,3	5.192,3
1998	2.572,0	2.943,0	0,3	5.515,3
Var. (%) 94-98	2,5	57,4		25,9

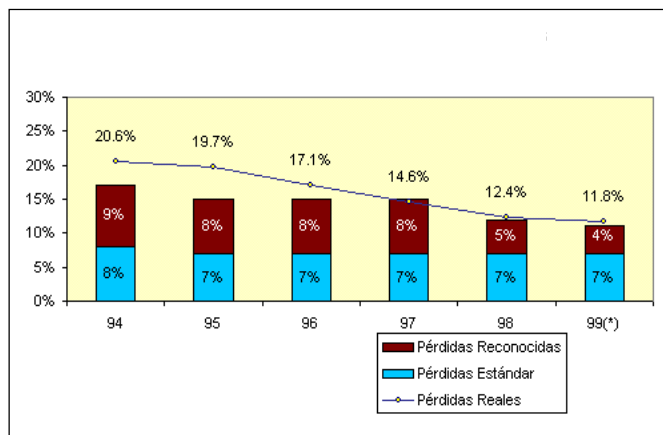
Fuente: Dirección General de Electricidad-MEM, Anuario Estadístico 1998

Asimismo, se ha elevado el coeficiente de electrificación nacional de 58.5% en 1994 a 70% en 1998. Inclusive, algunas de las empresas privatizadas más importantes como EDELNOR y Luz del Sur han logrado el 100% de cobertura en sus respectivas áreas de concesión. En 1994, año en que fueron privatizadas, ambas empresas tenían un coeficiente de electrificación de 76%.

La disminución de las pérdidas de energía en los sistemas de distribución a nivel nacional, al pasar de 20.6% en 1994 (año en que se inició la privatización del sector eléctrico) a 11.8% en el

primer trimestre de 1999, constituye otro de los aspectos positivos de la actividad de las empresas privatizadas.

Gráfico 12
EVOLUCIÓN DE LAS PÉRDIDAS DE ENERGÍA
EN LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN

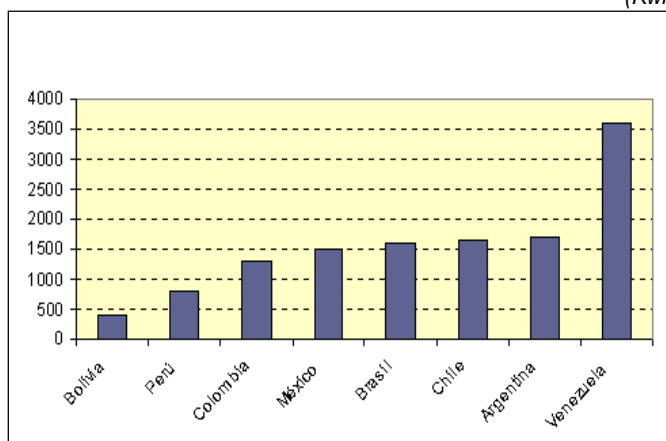


Fuente: Comisión de Tarifas de Energía

(*) Cifra al trimestre de 1999

Como resultado de lo anteriormente expuesto, el consumo de energía per cápita del Perú se ha incrementado de 404,4 kWh en 1994 a 566 kWh en 1998. Sin embargo, este índice se encuentra entre los más bajos de América Latina.

Gráfico 13
CONSUMO DE ENERGÍA PER CÁPITA
(Kwh)

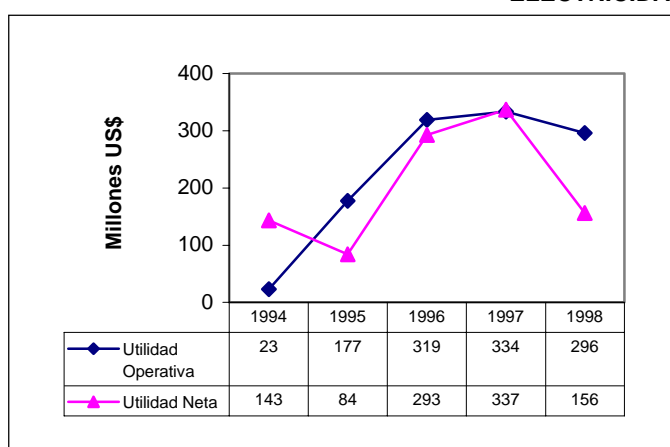


Fuente: Evolución y Perspectivas del Sector Peruano, COPRI

El proceso de privatización ha generado importantes niveles de utilidad y rentabilidad a las empresas del sector y se ha logrado revertir la situación financiera deficitaria que registraban hasta antes del inicio de los noventa, habiendo alcanzado su mejor resultado en 1997, cuando la utilidad neta de las empresas se situó en 337 millones de dólares. En 1998, se obtuvo una utilidad neta de 156 millones de dólares, 54% menor al resultado de 1997, debido a la crisis afrontada por la economía peruana.

La causa determinante para lograr este nivel de utilidades ha sido la modificación de las tarifas, que permite una importante generación interna de recursos a las empresas del sector. También ha sido importante la disminución en el pago del impuesto a la renta permitido por una Ley 26283 promulgada en 1994, que exonera a la revaluación de activos del pago de impuesto a la renta en caso de fusión o división de empresas. Lo más importante es que esta revaluación de activos trae como consecuencia el aumento de la depreciación, con lo cual disminuye la Utilidad Imponible y, por tanto, el Impuesto a la Renta.⁷⁴ (Campodónico, 1999). Otros de los factores determinantes en el logro de estos resultados ha sido la disminución de los costos laborales y la notable reducción de las pérdidas de energía, lo cual se explica, en gran parte, por el tendido de cables aéreos (en lugar de subterráneos) para evitar los hurtos.

Gráfico 14
RESULTADO ECONÓMICO DE LAS EMPRESAS DE ELECTRICIDAD



Fuente: CTE, Anuario Estadístico 1998

La mayor eficiencia privada no se ha trasladado necesariamente al usuario y las inversiones realizadas se financian con los altos márgenes de beneficios que obtienen las empresas. Haciendo abstracción de la inversión realizada, se podría afirmar que sólo con las utilidades obtenidas durante 1995, 1996 y el primer semestre de 1997, los inversionistas de las empresas privatizadas han recuperado parte significativa del precio pagado⁷⁵ (Manco Zaconetti, 1998).

Cuadro 17
ESTADOS FINANCIEROS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS ELÉCTRICAS (LIMA)

(Miles de US\$)

Empresa	Ingresos			Utilidades		
	1995	1996	1997 (1 ^{er} semest.)	1995	1996	1997 (1 ^{er} semest.)
Edelnor S.A.	251.996	288.888	145.769	50.971	43.899	24.879
Luz Del Sur S.A. ¹	271.476	318.710	182.420	34.502	47.830	25.816
Edegel	148.080	161.019	83.109	33.347	76.162	39.009

Fuentes: Ranking empresarial de Gestión 1996 y Suplemento especializado El Economista, 22/05/97

Notas: ¹ Incluye Luz del Sur Servicios S.A. Tomado de Actualidad Económica N. 185, pag.24

⁷⁴ Las Empresas Eléctricas debilitaron la capacidad de recaudación tributaria en más de 256 millones de soles en impuestos no pagados durante el período 1994-1998. Dicha Ley fue derogada en 1998 con el objetivo de aumentar la recaudación fiscal. (Información proveniente de la Comisión de Delitos Económicos del Congreso de la República)

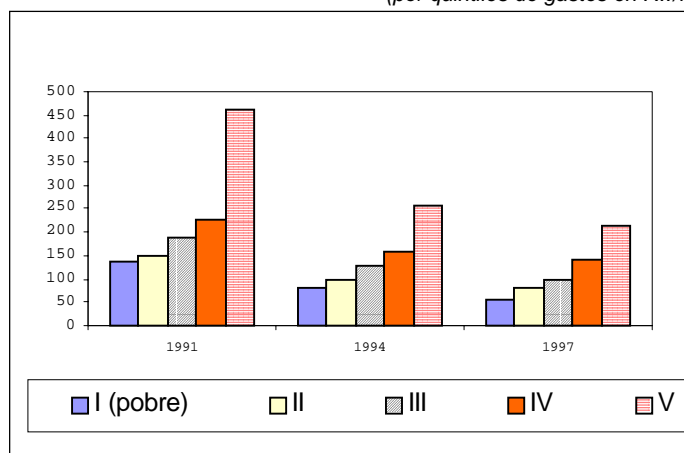
⁷⁵ En el caso de EDELNOR, con un total de 120 millones de dólares de utilidades obtenidas y un precio pagado de 176 millones de dólares, es posible afirmar que ha recuperado 68% del precio. En el mismo sentido, Luz del Sur habría logrado, con el total de utilidades obtenidas (108 millones de dólares) recuperar 51% del precio pagado en la privatización

Por otro lado, el aumento de la cobertura del sector eléctrico se ha debido, en lo esencial, al importante Plan de Electrificación Rural del Ministerio de Energía y Minas -es decir, a la inversión pública- que ha beneficiado a 4 millones de peruanos desde 1994; y bastante menos a la inversión de las distribuidoras en las ciudades. En cuanto al empleo, la Comisión de Tarifas Eléctricas indica que en 1995 había 7,182 empleados y en el 2000 hay 4,844 (Anuario 2000).⁷⁶

De acuerdo a un estudio sobre el impacto de la privatización de este sector en el bienestar de la población, Torero y Pasco-Font (2000) sostienen que aunque se han logrado avances importantes, los consumidores -en promedio- no han experimentado una mejoría en su bienestar, lo cual podría explicarse porque estos avances no han alcanzado a todas las áreas urbanas del Perú y por el incremento que se produjo en las tarifas para darle viabilidad al sector. En 1993, las tarifas eléctricas en promedio sólo cubrían el 75% del costo de la electricidad, y las empresas eléctricas perdían dinero de manera consistente. Desde que se inició el reajuste tarifario, en el segundo trimestre de 1990, la tarifa residencial promedio creció de 6 centavos de dólar por KW hora a 12 centavos hacia fines de 1996, para luego reducirse a un poco más de 10 centavos entre 1997 y 1998. Este incremento tarifario explica, según los autores, una reducción del bienestar de los consumidores .

El estudio⁷⁷ realizado por ambos autores señala que el consumo de energía eléctrica se ha reducido en el Perú urbano. El siguiente gráfico resume la evolución del consumo en kilowatts por hora para cada grupo de ingreso para 1991, 1994 y 1997. Fuera de la esperada relación positiva entre ingreso total del hogar (variable que es aproximada por el gasto total del hogar) y consumo de electricidad, se observa una severa reducción del consumo en todos los grupos (quintiles). El mayor acceso de las personas de menores ingresos al servicio eléctrico representa, a pesar de los incrementos de las tarifas, una mejoría únicamente para los sectores más pobres.

Gráfico 15
CONSUMO DE ELECTRICIDAD EN EL PERÚ URBANO
(por quintiles de gastos en Kw/h)



Fuente: ENNIV 1991, 1994, 1997. Tomado de Torero, M y Pasco-Font, A. (2000)

Finalmente, se sostiene que los resultados en el sector eléctrico *son sorprendentes porque se esperaban mejores resultados como consecuencia de las reformas*.⁷⁸ Hay dos posibles explicaciones que los autores atribuyen a estos resultados: la necesidad de haber ajustado las

⁷⁶ Campodónico, H. ¿Una privatización ideológica? diario La República, 18 de mayo de 2002

⁷⁷ Torero, M., Pasco-Font, A., El impacto de la privatización y de la regulación de los servicios públicos en el Perú, Documento de Trabajo N.35, Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE), 2000

⁷⁸ Ibid 77, pag.45

tarifas que por largo tiempo habían permanecido por debajo de los costos para poder incrementar la capacidad de generación a niveles aceptables; y, que el proceso de reformas en este sector aún está incompleto y por ello el impacto sobre todo el país no puede ser apreciado adecuadamente.

Actualmente, el gobierno peruano ha anunciado que se impulsará el proceso de privatización paralizado en los últimos años, especialmente en el sector eléctrico, así como la entrega en concesión al sector privado de la infraestructura nacional.

El punto neurálgico del debate gira en torno a la privatización de dos empresas generadoras de energía eléctrica: EGASA y EGESUR, cuya venta ha venido siendo postergada en repetidas oportunidades.⁷⁹ A las discrepancias de naturaleza técnica, se añade el rechazo de tipo político de parte de amplios sectores de la población. Ello ha determinado que la subasta haya tenido que ser postergada en cuatro oportunidades, y que a la última de ellas sólo se presentara un postor: la empresa belga Tractebel. Además al haber sido la empresa Tractebel adjudicataria de la subasta, ésta sobrepasa el límite de integración horizontal para el sector eléctrico fijado en 15% por la Ley 26878. Actualmente, la culminación del proceso de privatización de ambas empresas está pendiente de un fallo judicial que el gobierno se ha comprometido a acatar y que podría anular el proceso

A pesar de estas dificultades, a principios del mes de junio la firma colombiana Interconexión Eléctrica S.A (ISA) se adjudicó la concesión por treinta años de los sistemas de transmisión eléctrica de dos empresas de transmisión eléctrica: ETECEN y ETESUR. Pese a que los postores precalificados para participar en la subasta eran tres: Hydro Québec de Canadá, Red Eléctrica de España e ISA de Colombia, sólo esta última se presentó a la subasta.

Ambas empresas forman parte del Sistema Interconectado Nacional. La primera cuenta con una red de 4,500 kilómetros de líneas de transmisión que se extiende a lo largo de once departamentos del Perú. ETESUR tiene un área de influencia que abarca seis departamentos en la zona sur del país y es propietaria de líneas de transmisión con una longitud total que supera los 1.000 kilómetros.

Algunos analistas consideran que ETECEN es una empresa eficiente y que podría haber sido potenciada por el Estado peruano, tal como lo hizo el Estado colombiano con la empresa compradora, ISA, del cual es propietario de más del 60% de sus acciones. Prueba de la eficiencia de la empresa pública peruana, es el comunicado que, en oportunidad de que ETECEN fuera galardonada por el Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación con la entrega del certificado ISO 9001: 2000 por su sistema de gestión de calidad, la COPRI señala a ETECEN como *una de las empresas más eficientes del mundo y confirma que ésta guarda un enorme potencial energético de categoría mundial, estando más que preparada para su futura transferencia al sector privado*⁸⁰

Al haber entregado el Estado peruano la concesión a la empresa colombiana, en condiciones en que no existe obligación para el tendido de fibra óptica en el Perú, el Estado ha abdicado del rol promotor en este ámbito en el país, resignándose a cobrar una regalía en el caso que ello se produjera. A pesar que ambas empresas representan sólo el 5% del total de la facturación de energía de país, estas empresas tienen gran importancia por su potencial para transportar cables de fibra óptica y el desarrollo de otras tecnologías comunicativas⁸¹

La propuesta de la empresa colombiana superó ligeramente el precio base para ambas empresas establecido en 229 millones de dólares, al ofrecer 241 millones de dólares. El precio de la concesión será pagado en un 40% con capital propio y el resto financiado a través de préstamos e incluso, posteriormente, podrían emitirse bonos. El contrato contiene una cláusula que establece

⁷⁹ Para mayor información ver la sección D del capítulo IV

⁸⁰ Comunicado de la COPRI, 5 de marzo del 2002

⁸¹ Campodónico, H. "ETECEN, ISA y la sociedad de la información y del conocimiento. *Diario La República*, 13 de junio del 2002

mantener por un año a los trabajadores de ETECEN y ETESUR; luego de esa fecha, ISA renovará los contratos o procederá a la liquidación con los beneficios correspondientes.

Como parte de su compromiso de inversión, ISA tendrá que efectuar la interconexión con Ecuador a través de la línea eléctrica Zorritos-Zarumilla; el cambio de conductores en la línea eléctrica existente Lima-Chimbote y la instalación de un *sistema de compensación reactiva* en el sistema eléctrico del sur, todo lo cual demandará una inversión de 10,5 millones de dólares.

Con el fin de disponer de un marco más claro en la privatización de las empresas del sector eléctrico, el gobierno aprobó el pasado mes de junio la reglamentación de la Ley Antimonopolio y Antioligopolio del Sector Eléctrico⁸² respecto de la autorización previa de las operaciones de concentración en el sector eléctrico que se produzcan como consecuencia de los procesos de promoción de la inversión privada a cargo de la Agencia de Promoción de la Inversión – PROINVERSIÓN.

Esta Ley establece que las concentraciones de tipo horizontal o vertical, que se produzcan en las actividades de generación y/o de transmisión y/o de distribución de energía eléctrica, se sujetan a un procedimiento especial que tiene por fin evitar los actos de concentración que disminuyan, dañen o impidan la competencia y la libre concurrencia en los mercados de dichas actividades o en los mercados relacionados con ellas. En tal sentido, antes de llevar a cabo los mencionados actos de concentración, se debe solicitar la autorización previa a la Comisión de Libre Competencia del INDECOPI.

3. Sector hidrocarburos

La privatización parcial de PETROPERU, la mayor empresa del país por su magnitud económica expresada en sus ventas y su contribución directa e indirecta al fisco, representa el 10% del total de las transferencias de empresas públicas al sector privado.

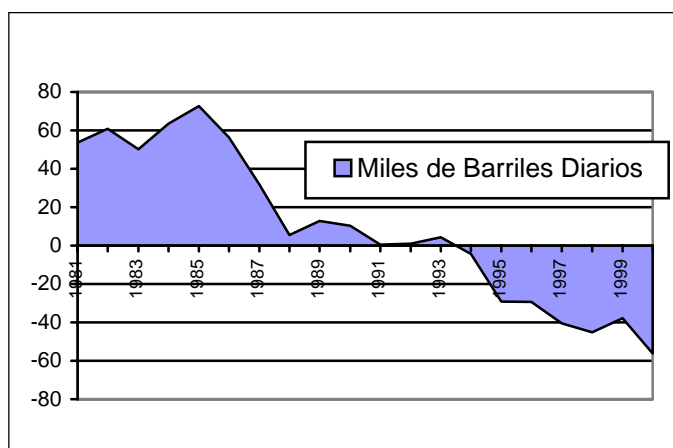
PETROPERU se fundó como empresa del Estado en 1968, con la expropiación de la International Petroleum Company (IPC) y asumió la titularidad de todas las zonas de exploración aunque estaba autorizada para suscribir contratos con empresas privadas.⁸³ Esta empresa ha actuado como la entidad encargada de la gestión empresarial del Estado en todas las actividades de la industria y el comercio del petróleo e hidrocarburos análogos, incluyendo los derivados de los mismos así como en todas las actividades de la petroquímica básica.

Durante la década de los setenta se realizaron importantes inversiones en el sector hidrocarburos y petroquímica sustentados en un período de incrementos extraordinarios en el precio del petróleo y en la facilidad de acceso a los créditos internacionales. En los ochenta, el precio de los combustibles fue utilizado crecientemente para financiar al Tesoro Público, lo que originó una descapitalización y pérdidas económicas que afectaron la operatividad de la empresa. Las inversiones directas en exploración y explotación de hidrocarburos se redujeron al mínimo, con la consiguiente disminución de la producción y el nivel de reservas. A ello hay que añadir el entorno internacional adverso que hizo menos atractivas las inversiones en este sector por los bajos niveles de los precios internacionales del petróleo, y el inicio de la actividad de grupos terroristas en el país.

⁸² Ley N° 26876 del 19 de noviembre de 1997.

⁸³ Lobitos, Ganso Azul, Conchán, Chevron, Petrolera El Oriente y Gulf

Gráfico 16

BALANZA COMERCIAL DE HIDROCARBUROS

Fuente: Ministerio de Energía y Minas, Perú

La situación de superávit de producción tanto de crudo como de productos con respecto a la demanda interna que dio lugar a excedentes de exportación durante la década de los ochenta, evolucionó negativamente con una caída en los niveles de producción y de reservas que no ha podido revertirse, y que ha convertido al país en un creciente importador neto de petróleo.⁸⁴

Sin embargo, a pesar de esta situación, la empresa PETROPERU mantuvo permanentemente abastecido el mercado; se propició el desarrollo al estar los recursos petroleros al servicio del país y se contribuyó de manera significativa a la captación de rentas fiscales a través del pago de impuestos directos e indirectos. (Quijandría, 1993)

Las crecientes dificultades de la empresa expresada en altos niveles de endeudamiento, activos deteriorados e inadecuada organización hicieron necesario incrementar la captación de capitales de riesgo que permitieran desarrollar el potencial de producción petrolera del país y a introducir un conjunto de reformas para reestructurar la empresa.

A partir de 1991 se aplicaron un conjunto de medidas tendientes a eliminar todo monopolio por parte de PETROPERU y sus filiales en todas las actividades relacionadas a la industria de hidrocarburos, otorgándosele a la empresa la libertad de asociación con capitales privados nacionales o extranjeros.

Al año siguiente, se instrumentaron mecanismos de racionalización de las actividades de la empresa. PETROPERU no sólo se desprendió de varias empresas subsidiarias: servicios de pozos; empresa de producción en el Zócalo Continental (Petromar) actualmente bajo la modalidad de arrendamiento; refinería de Pucallpa -también bajo la modalidad de arrendamiento-; venta de 83 estaciones de gasolina así como de la empresa Solgás, de pequeños campos petroleros en Talara y de la flota de buques-cisterna (Petrolera Transoceánica).

Respecto a la empresa Solgas, un informe del Congreso de la República sostiene que su privatización no surgió de un análisis técnico sobre la viabilidad de la empresa, al haberse vendido el 84% de las acciones a un valor de 7,5 millones de dólares cuando sólo el año anterior había obtenido utilidades por 2,9 millones. Así, el nuevo operador (Lipgas) recuperó su inversión en menos de tres años y en 1996 revendió el 60% de acciones de la empresa a 39 millones de dólares,

⁸⁴ El déficit de la balanza comercial de hidrocarburos registra una tendencia creciente que se estima en 600 millones de dólares en el 2001.

lo que demostraría que su privatización no surgió de un análisis técnico sobre la viabilidad de la empresa estatal.⁸⁵

En el caso de la compañía Petrolera Transoceánica, cabe señalar que ésta fue vendida después de haber sido reestructurada y saneada. La empresa tenía una flota sobredimensionada, razón por la cual se la hizo incursionar en el mercado del Caribe, hecho que permitió mejorar el rendimiento de la empresa. Luego de privatizarse, los nuevos propietarios dejaron de operar con los barcos en la costa peruana, dejando las operaciones en manos de otras firmas.

Asimismo, se tomaron medidas como la reducción de costos de exploración así como de personal, y cierre de plantas de petroquímicos y fertilizantes con nula rentabilidad. Como resultado de ello, la empresa empezó a generar utilidades netas luego de seis años consecutivos de arrojar pérdidas.

En julio de 1992, el gobierno decidió privatizar PETROPERU por unidades de negocios. Esta concepción de privatización difería significativamente de los planteamientos esbozados por el entonces presidente de PETROPERU quien consideraba que *la naturaleza de los negocios petroleros (intensivos en capital, inversión de larga maduración, mercado internacional muy dinámico con oscilaciones fuertes en oferta y demanda y efecto estacional en los precios) le da mucha ventaja a la integración vertical de las tres actividades básicas (producción, refinación y comercialización). Una empresa integrada verticalmente tiene una posición competitiva más apropiada para hacer frente a las variaciones del entorno y la sinergia de este sistema le da mayor valor al conjunto que el que se obtendría con las actividades separadas.*⁸⁶

⁸⁵ Ibid 2 pag. 151

⁸⁶ Quijandría, J., El Futuro de la empresa del Estado: el caso del sector petrolero, Documento de Trabajo N.49, Instituto de Estudios Peruanos, abril de 1993 pag. 23

Cuadro 18
PRIVATIZACIÓN DE PETROPERU

Empresas	Fecha	Modalidad	Plazo (Años)	% Vendido	% Trabajador	Precio de venta		Compr. lvers.	Comprador
						Efectivo	T.D. EXT.		
1. Primera Fase									
Estaciones de Servicio	Jul-92	Venta		100	0	38.80	0.00	0.00	50 compradores
Solgás (1)	Ago-92	Venta		84.1	4.5	7.50	0.00	0.00	REPSOL (España)
PETROMAR (2)	Feb-93	Contr. Operac.	30	0	0	50.00	0.00	0.00	PETROTECH (EEUU)
P. TRANSOCEÁNICA	Nov-93	Venta		0	0	25.20	0.00	0.00	GLENPOINT (Perú/Chile)
Sub Total						121.50	0.00	0.00	
2. Segunda Fase									
Refinería La Pampilla (3)	Jun-96	Venta		60	0	142.50	38.00	50.00	REPSOL (España)
Lote 8/8X (4)	Jun-96	Cont. Licencia	28	0	0	127.20	25.00	25.00	PLUSPETROL (Argentina)
Lote X/XI	Jun-96	Cont. Licencia	30	0	0	202.20	0.00	25.00	PÉREZ COMPANC (Arg.)
Petrolobe (Lubricantes)	Ago-96	Venta		98.4	1.6	18.90	0.00	0.00	MOBIL OIL DEL PERÚ
Terminales del Centro (5)	Dic-96	Contr. Operac.	15	0	0	3.00	0.00	5.50	SERLIPSA (Perú)
Terminales del Norte (6)	Dic-96	Contr. Operac.	15	0	0	3.00	0.00	6.30	CONSORCIO GMP (Perú)
Terminales del Sur (7)	Dic-96	Contr. Operac.	15	0	0	3.00	0.00	6.70	CONSORCIO GMP (Perú)
Sub Total						499.80	63.00	118.50	
Total General						621.30	63.00	118.50	

Fuente: COPRI

Elaboración: Convención Nacional de Dirigentes de los Organismos Sindicales de Petro Perú

- (1) El Comprador original fue Lipigas de Chile. Esta empresa vendió sus acciones a Repsol en 1996 por US\$58 millones.
- (2) PETROTECH pagará US\$200 millones al Estado por los activos fijos mediante un leasing de 20 años (US\$10 millones anuales)
- (3) El Consorcio consta de Repsol (España, 55%), YPF (Argentina, 25%), Mobil Perú (Estados Unidos, 5%), GMP (Perú, 5%) y The Peru Privatisation Fund (Perú, 5%).
- (4) El Consorcio consta de Pluspetrol (Argentina, 60%), Pedco (Corea, 20%), Daewoo (Corea, 11.33%) y Yukong (Corea, 8.33%)
- (5) Sarlipa pagará al Estado US\$0.2784 por barril almacenado.
- (6) GMP pagará al Estado US\$0.4739 por barril almacenado.
- (7) GMP pagará al Estado US\$0.4567 por barril almacenado.

T.D. EXT.: Títulos de la deuda externa

La consultora Allen/Hamilton contratada para diseñar el proyecto de fragmentación de PETROPERU esgrimía como una de las razones de fuerza para implementar esta modalidad el hecho que *ninguna empresa quería aparecer como la nueva IPC⁸⁷ de triste recordación en la historia del Perú*. El otro argumento hacía referencia a encuestas realizadas que indicaban la *falta de capacidad económica de parte de empresarios nacionales para poder comprar en su integridad una empresa que tiene activos valorizados del orden de 4000 millones de dólares*⁸⁸

En 1994 ya se tenía concebido un proyecto de privatización fragmentada de la empresa, el cual fue muy cuestionado en su momento. Los argumentos que justificaron la privatización fragmentada de PETROPERU hacían referencia a la necesidad de incrementar la producción interna de hidrocarburos, al aumento de las reservas probadas de petróleo, de una mayor inversión en el sector, y fundamentalmente el fomento de la libre competencia y eficiencia, para servir mejor a los consumidores con combustibles de calidad a precios competitivos.

En 1996 se vendió la refinería La Pampilla, una de las más importantes del país, hecho que generó opiniones contrapuestas. Al respecto, tres años antes de su privatización, el presidente de PETROPERU advertía que “el tamaño de las unidades de refinación de petróleo modernas, sumado a la capacidad instalada de refinación existente en el país⁸⁹, no permite tener expectativas razonables de que se vayan a instalar nuevas refinerías; o que numerosas instalaciones de tal naturaleza se puedan implementar de modo de llegar a una situación de competencia perfecta, tal como es definida por la economía moderna. Por lo tanto, la completa privatización de la industria petrolera nacional puede llevar, a corto plazo, a cambiar el pasado monopolio estatal por otro monopolio privado o eventualmente por un oligopolio, en el cual un limitado número de empresas que actúan en una actividad económica se ponen de acuerdo para dominarla, impidiendo el ingreso de nueva competencia y fijando precios elevados.”⁹⁰

La propuesta que prevalecía entonces para las refinerías de Talara y La Pampilla -que juntas representan 90% de la capacidad de refinación del país- consistía en fomentar el uso de la modalidad de maquila (procesamiento de crudo por parte de terceros) con el objeto de dar plena utilización a la capacidad instalada para que posteriormente el dueño del crudo pueda comercializar los productos derivados en el mercado interno. Paralelamente, se propiciaría la venta de las refinerías menores. (Quijandría, 1993)

Los objetivos que perseguía la privatización de PETROPERU no han podido ser cumplidos. De acuerdo a información de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, el número de pozos petroleros de exploración ha venido disminuyendo de un nivel de 10 en 1997 a 4 pozos en el 2001. Los resultados poco favorables en la perforación exploratoria de nuevos pozos se han traducido en un aumento del riesgo geológico.⁹¹

⁸⁷ La compañía International Petroleum Company fue expropiada seis días después que el gobierno militar presidido por el General Velasco Alvarado asumiera el poder.

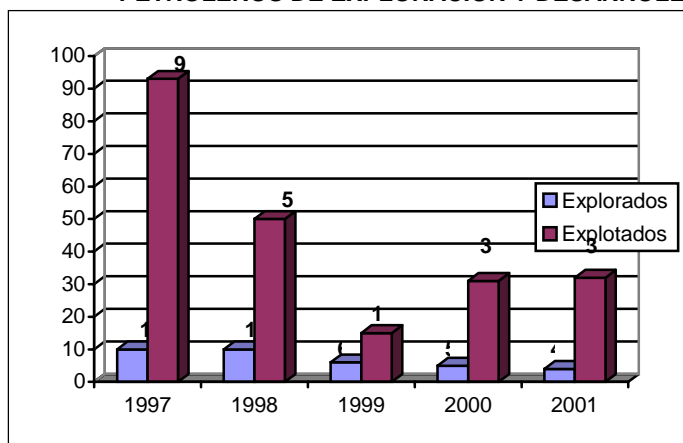
⁸⁸ Informe preliminar de la Consultora Allen&Hamilton, abril de 1993

⁸⁹ Una capacidad instalada de 185 mb/dc versus una demanda (en 1993) de 110mb/dc

⁹⁰ Ibid 86 pag. 23

⁹¹ Entre 1991 y el 2001 se invirtieron 828 millones de dólares y se perforaron 54 pozos, sin que se lograra identificar yacimientos importantes con la excepción del Lote 67 de Barret Resources, y Candamo en el ex Lote 78.

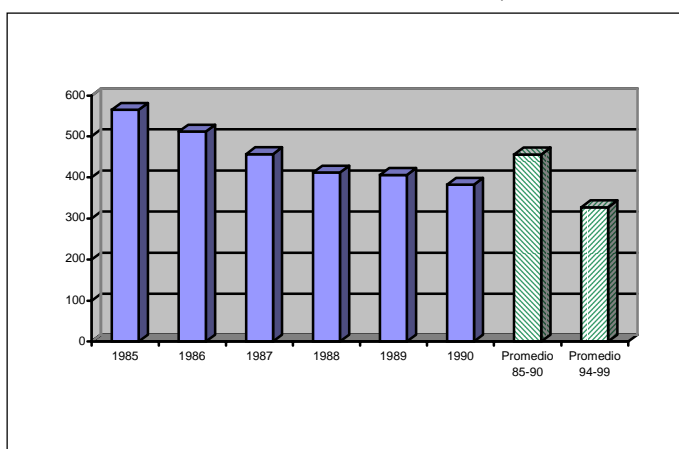
Gráfico 17
NÚMERO DE POZOS
PETROLEROS DE EXPLORACIÓN Y DESARROLLO



Fuente: Ministerio de Energía y Minas, tomado de Informativo Miineroenergético, febrero del 2002,

En cuanto al número de pozos petroleros de desarrollo, estos también han experimentado una declinación significativa al pasar de un nivel de 93 pozos en 1997, a 32 en el 2001. Asimismo, se ha producido una disminución de las reservas de petróleo al pasar de un nivel de 565 millones de barriles en 1985 a 323 millones de barriles en el 2000.

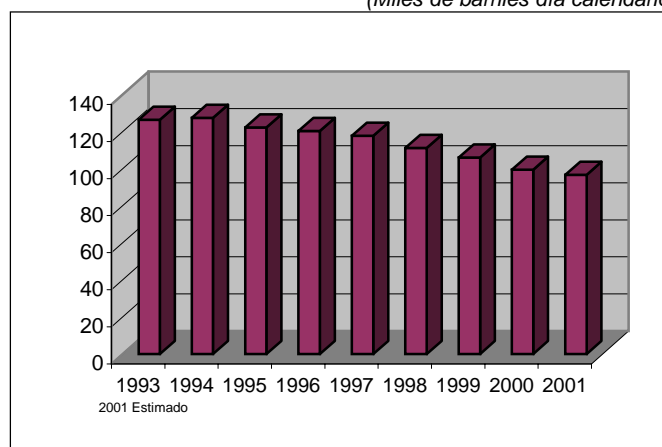
Gráfico 18
RESERVAS PROBADAS DE PETRÓLEO
(millones de barriles)



Fuente: Ministerio de Energía y Minas

La producción de petróleo ha alcanzado en el 2001 los niveles más bajos de los últimos 23 años al registrarse un promedio de 97,1 millones de barriles diarios. Según la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, entre otros factores, esta tendencia decreciente se debe al poco éxito en las labores de exploración .

Gráfico 19
PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO: 1993-2001
 (Miles de barriles día calendario)



Fuente: Ministerio de Energía y Minas

Si bien las inversiones en exploración y desarrollo no fueron suficientes, ni de la magnitud esperada, de todos modos, entre 1993 y 1999 se firmaron contratos de servicios y licencia para exploración y desarrollo por un monto de inversión comprometida de 1.466 y 924 millones de dólares, respectivamente. La firma de un importante número de nuevos contratos fue estimulada por la libertad de comercializar el crudo extraído. Sin embargo, no existe información pública disponible que permita corroborar los montos ejecutados.

Al respecto, cabe señalar que desde que se constituyó PETROPERU, se han desarrollado tres tipos de contratos. La primera modalidad fueron *los contratos de operaciones* por los que las empresas operaban a su propio riesgo la exploración petrolera. Bajo esta modalidad de contrato, se estableció que, de encontrarse petróleo, el 50% de la producción se destinaría a la empresa petrolera estatal, mientras que, sobre la producción restante, los inversionistas privados tenían la obligatoriedad de suministrar petróleo al mercado interno si el Gobierno lo requería.

A fines de la década del setenta, estos contratos fueron modificados por la modalidad de *contratos de participación a riesgo* que se caracterizaron por la disminución de la participación petrolera destinada a PETROPERU y la creciente participación de la empresa privada en el petróleo producido. Estos porcentajes fueron modificándose a favor de las empresas privadas a lo largo de la década del ochenta, llegándose a una participación del 65% para éstas, y el 35% para el Estado. Las empresas privadas que operaban tenían, sin embargo, la obligación de abastecer el mercado interno peruano, y si existía un saldo, éste era de libre disponibilidad del contratista.

A fines del primer quinquenio de los noventa se introdujo una nueva modalidad denominada *contratos de licencia*, que establece la libre disponibilidad del crudo de parte de las empresas, eliminándose la condicionalidad de abastecer el mercado interno. Esto fue un factor que estimuló la entrada de contratistas interesados en la exploración de petróleo, aunque los resultados no han sido favorables ya que la balanza comercial petrolera se tornó crecientemente negativa.

Cuadro 19

CONTRATOS PETROLEROS FIRMADOS 1993-1999

Empresa	Fecha	Lote	Tipo de contrato
1. CONTRATOS DE EXPLOTACIÓN: 1993-1999			
Enterprise Oil/Great Western	18-Feb-93	65-M	Licencia
Murphy	21-Sep-94	71	Licencia
Coastal	14-Dec-94	74	Licencia
YPF/Quintana	11-Jan-95	50	Licencia
Repsol/Ampolex	22-Mar-95	Z-29	Licencia
Pluspetrol/OXY	10-Aug-95	54	Licencia
Yugansknefgas	17-Aug-95	S-4	Licencia
ELF/Eurocan/Anschutz	08-Sep-95	66	Licencia
Chevron	08-Nov-95	52	Licencia
ARCO	07-Dec-95	64	Licencia
Advantage/Pedco/Hanwha/Hyundai	13-Dec-95	67	Licencia
Mobil/Elf/Esso	26-Mar-96	77	Licencia
Mobil/Elf/Esso	26-Mar-96	78	Licencia
Olympic Oil	30-May-96	XIII	Licencia
Pluspetrol/KoreaPet/Yukong	22-Jul-96	79	Licencia
Pluspetrol/Pedco/Yukong/Daewoo	29/12/94 y 22/7/96	8X	Licencia
Anadarko	02-Sep-96	84	Licencia
Occidental	24-Oct-96	72	Licencia
Advantage/Barrett	06-Nov-96	55A,55B,55C	Licencia
Quintana Minerals	17-Dec-96	81	Licencia
Phillips/AGIP	30-Jan-97	82	Licencia
Shell/Mobil	18-Mar-97	75	Licencia
PanEnergy/Buenaventura/Mosbacher	15-Aug-97	85	Licencia
Enterprise Oil	07-Jan-98	32	Licencia
Perez Companc	30-Jan-98	Z-1	Licencia
Occidental	30-Jan-98	Z-3	Licencia
Petrolera Argentina San Jorge	19-Feb-98	68	Licencia
Coastal Peru/Hunt Overseas	06-Mar-98	73A/73B/73C	Licencia
ARCO	31-Mar-98	86	Licencia
Pluspetrol	03-Apr-98	XII	Licencia
Petrolera Monterrico	26-May-98	XV	Licencia
Pérez Companc	09-Jun-98	XVI	Licencia
Repsol	30-Jun-98	33	Licencia
Pan Energy	21-Jul-98	40	Licencia
Pan Energy	21-Jul-98	41	Licencia
Repsol Exploration Peru	10-Sep-98	34	Licencia
Graña y Montero Petrolera	12-Nov-98	XIV	Licencia
Repsol Exploration Peru	27-Nov-98	35	Licencia
Barret Resources (PERU) Corporat.	09-Sep-99	39	Licencia
Advantage Resource Selva LLC	25-Feb-00	87	Licencia
Repsol Exploration Peru	19-Feb-01	27	Licencia
Maple Production Sucursal Peruana	06-Mar-01	31-E	Licencia
Otros			
Sub-total			
Sub-total de contratos vigentes (a Set 2001)			
2. CONTRATOS DE EXPLOTACIÓN: 1993-1998			
Pluspetrol (*)	22/03/1986 (8-May-00)	1-AB	Servicios
Graña Montero Petrolera SA	27-Dec-91	I	Servicios
Rio Bravo /Pan American	04-Mar-93	IV	Licencia
Provisa/Mercantile Petroleum	05-Mar-93	III	Licencia
Unipetro	17-Jun-93	IX	Servicios
Graña Montero Petrolera SA	08-Oct-93	V	Servicios
Sapet Development Peru INC	22-Oct-93 (1-May-00)	VI/VII	Servicios
Petrotech	16-Nov-93	Z-2B	Operaciones
The Maple Gas Co. del Perú.	30-Mar-94	31B /31D	Licencia
Aguaytia Energy del Perú SRLtda.	30-Mar-94	31C	Licencia
Perez Companc del Perú SA	20/May/1994 (17-dic-96)	X	Licencia
Pluspetrol/Pedco/Yukong/Daewoo	20-May-94 (22-Jul-96)	8	Licencia
VEGSA C.G.	05-Jan-96	II	Licencia
Petrolera Monterrico	26-May-98	XV	Licencia
Plupetrol Peru Corporation	09-Dic-00	88	Licencia
Sub-Total (Todos vigentes a Set 2001)			
Total Inversion Comprometida (1 + 2)			
Total Inversion Comprometida (1 vigente + 2)			

Fuente: PERUPETRO; MEM, Revista En Cifras, septiembre 2001; Información periodística.

(*) El lote 1-AB cambió de propiedad de Occidental a Pluspetrol

Nota: en abril de 2000 los Lotes VI y VII se unificaron en un contrato.

4) CONTRATOS EN NEGOCIACIÓN

Repsol (Costa Norte)

Repsol (Selva Norte)

Según algunos analistas, la privatización de PETROPERU, en términos económico-financieros, no ha sido favorable para el país. En el período 1992-1998, PETROPERU generó excedentes⁹² económicos del orden de 1350 millones de dólares, que resultan superiores a los 642,6 millones obtenidos producto de la privatización de sus filiales (Solgas, Petromear, Transoceánica) y unidades (grifos, Refinería La Pampilla, Petrolube y lotes petroleros).

Cuadro 20.A

INGRESOS OBTENIDOS POR LA PRIVATIZACIÓN 1992-1997

Fechas	Unidades	Ingresos por privatizaciones (millones de dólares)
Jun./ago.92	GRIFOS	38.800
21/08/1992	SOLGAS	7.547
24/02/1993	PETROMAR(1)	70.000
05/11/1993	PETROL.TRANSOCEANICA	25.246
01/06/1996	REFINERÍA LA PAMPILLA	180.500
15/08/1996	PETROLUBE	18.560
11/06/1996	LOTE 8/8X	142.200
29/10/1996	LOTE X/XI	202.000
19/12/1997	TERMINALES	20.830
	Sub Total	705.683
	Menos títulos de deuda	63.000
	Total Ingresos	642.683

Fuente: Datos del Ministerio de Energía y Minas del Perú tomado de Manco Zaconetti, J., PETROPERU: desacumulación interna, Revista Actualidad Económica N 202 noviembre de 1999

(1) En el caso de Petromar se consideran 50 millones de dólares por el arrendamiento de los activos fijos comprendidos entre 1994-2000

Cuadro 20.B

EXCEDENTES GENERADOS POR PETROPERU
1992-1998

Años	Millones de dólares
1992	65 000
1993	259 000
1994	236 000
1995	356 000
1996	180 000
1997	190 000
1998	64 000
Total	1 350 000

Fuente: Ministerio de Energía y Minas del Perú.

Algunos analistas sostienen que de haberse mantenido la integración de PETROPERU con los precios vigentes de los combustibles y la elevada participación en la distribución mayorista y minorista, los excedentes generados hubiesen sido muy superiores a los 1.350 millones de dólares en el período mencionado. Por lo tanto, el Estado peruano, a pesar de haber reducido significativamente sus activos en la actividad petrolera, ha generado utilidades.

Mientras tanto, debido a la privatización, se han transferido recursos de varias formas que van desde la subvaluación de los activos y la utilización de las reservas probadas de crudo. A ello deben sumarse las imperfecciones en el mercado interno, los elevados márgenes de refinación, la concentración y *concertación invisible* de precios, y los altos precios de los combustibles en el

⁹² El concepto "excedentes generados" considera las utilidades netas realizadas en el período. Es decir, se descuentan las deducciones fiscales a la rentabilidad por su naturaleza de empresa fiscal y se suman las regalías pagadas por las empresas privadas que operan los lotes.

mercado interno, que no reflejan las importantes disminuciones de los valores internacionales del petróleo, cuando éstas ocurren.⁹³

Actualmente, el gobierno ha retomado la iniciativa de continuar con el proceso de privatización de esta empresa, que ha registrado la privatización de más del 50% de sus activos. Aún restan por privatizar las refinerías de Talara, Iquitos, Conchán, el Milagro y el saldo de la ya privatizada refinería La Pampilla, algunas plantas de venta, seis grifos propios y el oleoducto Norperuano. Este último —que actualmente está operando por debajo de su capacidad instalada— sería entregado en concesión.

La continuación del proceso de privatización de PETROPERU ha suscitado apreciaciones dispares, y contrapuestas debido a la importancia económica financiera que aún mantiene la empresa petrolera estatal en la economía peruana, —que ha sido la primera en los años 2000 y 2001 en cuanto a la generación de ingresos y utilidades operativas.

4. Sector minería

El proceso de privatización del sector minero ha generado recursos por 1.175 millones de dólares que equivalen al 13% del total de los ingresos provenientes del proceso de privatizaciones. De dicho monto, 984 millones correspondieron a venta de acciones⁹⁴, 128 millones a recursos que ingresaron a las empresas METALOROYA y Cobriza, y 63,6 millones a ingresos generados por la venta de concesiones, pagos por derechos de opción, así como penalidades y ejecución de cartas fianza.

Cuadro 21
PRINCIPALES TRANSACCIONES EN EL SECTOR MINERO

Fecha contrato	Privatización	Comprador	Pago	C. Inversión
Dic. 92	Hierro Perú S.A.	Shougang Corporation (China)	128,3	175,9
Feb. 93	Proyecto Quellaveco	Mantos Blancos (Chile)	12,8	2,5
Mar. 94	Mina de Cobre Cerro Verde	Cyprus Minerals (USA)	35,4	445,9
Mayo 94	Proyecto de Cobre la Granja	Cambior Inc. (Canadá)	22,0	40,0
Mayo 94	Refinería de Cobre de Ilo	Southern Peru Copper Corp.	66,6	20,2
Nov. 94	Mina de Cobre Tintaya	Magma (USA), transferido a BHP (Australia)	275,2	85,0
Feb. 95	Refinería de Zinc de Cajamarquilla	Cominco (Canadá)/Marubeni (Japón)	154,5	20,0
Sep. 96	Proyecto de Cobre Antamina	Rio Algom/Noranda/Teck/Misubishi	20,0	2,520,0
Abr. 97	Yuliyacu S.A.	Yuracmayo S.A. (Perú)	8,5	110,2
Sep. 97	Mahr Tunel S.A.	Volcan Cía. Minera S.A. (Perú)	127,8	60,0
Oct. 97	MetalOroya S.A. (Complejo Metalúrgico La Oroya)	Renco/Doe Run (USA)-(capitalización realizada \$126.54MM)	121,5	120,0
Ago. 98	Cobriza S.A. (Mina Cobriza)	Doe Run (USA)	7,5	
Sep. 99	Paraqsha S.A. (Cerro de Pasco)	Volcan Cía. Minera S.A.	61,8	70,0
Mar. 01	Iscaycruz S.A. (25%)	Glencore (Suiza)	18,6	
Jul. 01	Electroandes S.A.	PSEG Global Inc. (USA)	227,1	17,5
	Proyectos y otras transferencias menores		10,7	23,4
	Total		1.298,3	3.710,6

Fuente: COPRI

El proceso de privatizaciones en el sector minero se produjo en un momento en que la minería se encontraba en la mayor crisis de toda su historia, como resultado de un conjunto de factores externos e internos de larga data. Esta crisis atingía a las empresas privadas también, pero en especial a las empresas públicas. En el ámbito de estas últimas, todas atravesaban una difícil situación financiera, acumulaban pérdidas y enfrentaban problemas de liquidez que no les permitía efectuar

⁹³ Cuando los precios del petróleo tienden a la baja, las refinerías en esencial la privada, alinean sus precios con retardo. Pero cuando los precios del crudo se incrementan, la refinería privada ajusta rápidamente los precios de los derivados.

⁹⁴ El 1,1% (11,8 millones de dólares) del monto captado por la venta de acciones fueron adquiridos por los trabajadores.

nuevas inversiones ni reinvertir en reposición o mantenimiento y muchas de ellas afrontaban paralizaciones en la producción por cortes de energía y por ausencia de inventarios para operar.

La mayoría de las empresas mineras públicas surgieron en el Perú durante la década de los setenta, en coincidencia con una etapa de profundos cambios que se vinieron sucediendo en el sector desde finales de los sesenta en el ámbito internacional que se manifestaron en nuevas pautas industriales condicionadas por el desarrollo científico tecnológico que dieron lugar a una significativa disminución en el uso de materias primas en general.

Las más importantes concesiones mineras del país se encontraban en poder del Estado, cuyos grandes proyectos tenía previsto desarrollar en asociación con inversionistas extranjeros en las denominadas Empresas Mineras Especiales, en donde éstos participarían con el 75% del capital social y MINERO PERÚ S.A. con el 25% restante, en su condición de titular de las concesiones mineras de dichos proyectos. La realidad es que bajo este esquema sólo se desarrolló el Proyecto Minero Iscaycruz.

Otra característica de este período fue la falta de control ambiental, que determinó la acumulación de los denominados *pasivos ambientales* cuya solución requiere la ejecución de obras que remedien los daños ocasionados al medio ambiente por las operaciones minero metalúrgicas en el pasado, y la necesidad de modernizar tecnológicamente dichas operaciones, a fin de adecuarlas a los estándares ambientales. Estos daños fueron ocasionados por las empresas mineras públicas y privadas debido a la ausencia de una reglamentación de protección del medio ambiente

Es este el contexto en el que el gobierno decidió promover las privatizaciones en el sector minero. El objetivo: promover la competencia y la inversión privada nacional y extranjera en el país, cuyo marco legal se rigió por la Ley de Promoción de inversiones en el sector minero⁹⁵ y el consecuente Texto único Ordenado de la Ley General de Minería.

Recuadro 7

BENEFICIOS OTORGADOS POR LA LEGISLACIÓN MINERA PARA PROMOVER LA INVERSIÓN PRIVADA

- Estabilidad tributaria, cambiaria y administrativa ambiental.
- La tributación grava únicamente la renta que distribuyen los titulares de la actividad minera.
- El Estado reconoce la devolución de los montos pagados por impuestos general a las ventas (IGV), en las compras de todo tipo de bienes, materiales y servicios durante la etapa de producción, así como en la etapa preoperativa.
- Las inversiones aprobadas por el Ministerio de Energía y Minas en infraestructura de servicio público son deducibles para el cálculo del impuesto a la renta.
- Reinversión de utilidades libre de impuesto a la renta para ser aplicadas a un programa de inversiones aprobada por el ministerio de Energía y minas.
- Depreciación del 20% a todos los activos fijos, cuando se suscriba Contrato de Estabilidad Tributaria, siempre y cuando la producción exceda los 5000 Tm por día; las inversiones en nuevos proyectos sea mayor a 20 millones de dólares o las inversiones en proyectos existentes excedan los 50 millones de dólares.
- No aplicación de trato discriminatorio en materia cambiaria u otras medidas de política económica.
- Libertad de remisión de utilidades, dividendos y recursos financieros.
- Libre disponibilidad de moneda extranjera.
- Simplificación administrativa.

Como parte del proceso de privatización, se realizaron diversas medidas destinadas a la reestructuración y adecuación de las empresas, con miras a su privatización, entre las cuales se

⁹⁵ Decreto Legislativo N° 708 promulgado el 6 de noviembre de 1991

realizaron programas de racionalización de personal, reestructuración productiva, saneamiento financiero y legal programas de manejo ambiental, entre otras.

Al inicio, los resultados de la privatización no tuvieron la magnitud que se esperaba. Según un informe realizado por una misión del Banco Mundial, a comienzos de 1991, ese año era factible vender activos estatales por un valor de 200 millones de dólares. Sin embargo los ingresos apenas bordearon los dos millones de dólares en todo el año, dentro de los que se vendió un pequeño paquete accionario (15%) que tenía el Estado en Minas Buenaventura, productora de plata.

Al año siguiente, se vendieron activos importantes (Cerro Verde, Refinería de cobre de Ilo, Tintaya, Refinería de Zinc de Cajamarquilla) pero quizás el caso más importante de privatización de las empresas públicas mineras del Perú fue el caso de Centromin Perú.

En mayo de 1994, luego de un proceso de redimensionamiento y reestructuración de la empresa iniciado en febrero de 1992, se declaró desierto el concurso internacional convocado para la transferencia de la empresa al sector privado por ausencia de postores. En dicha oportunidad fracasó la modalidad de privatización aprobada para Centromin Perú que consistía en la venta del 100% de acciones de manera integral, comprendiendo las minas, concentradoras, centrales hidroeléctricas, Complejo Metalúrgico de La Oroya, red ferroviaria, etc que lo conformaban, incluyendo las concesiones del Proyecto Antamina, que fueron transferidas a Centromin Perú S.A.

Este fracaso en la privatización de Centromin Perú se produjo a pesar de la reestructuración que se hizo de la empresa. Además de los aspectos de racionalización de personal y reconversión laboral, en materia de saneamiento financiero se procedió a la venta de activos no necesarios para el normal desenvolvimiento de su proceso productivo con el objeto de incrementar sus recursos de caja; se refinanció la deuda impaga con los proveedores de materiales, insumos y repuestos; se refinanció la deuda con los bancos locales por concepto de préstamos de corto plazo; se constituyó en la primera empresa estatal del país en reabrir financiamientos directos con el exterior⁹⁶; el Estado asumió las obligaciones externas e internas vencidas y por vencer contraídas por la empresa, con excepción de las provenientes de organismos multilaterales de crédito⁹⁷, entre otros.

A pesar de las medidas de saneamiento implementadas por la empresa, se atribuye a su tamaño y complejidad, así como a las responsabilidades sociales con el entorno y las contingencias derivadas de daños ambientales⁹⁸ ocasionados por CENTROMIN en el pasado -que hubieran tenido que asumir los inversionistas en caso de adjudicarse la empresa-, los principales problemas que desmotivaron a los potenciales inversionistas.

La frustrada experiencia de privatización llevó al gobierno a la conclusión que la privatización integral de la empresa no era viable y que la mejor forma de promover la inversión privada era ofertar sus diferentes componentes por separado, fraccionándola en unidades de negocio. Esta estrategia fue aprobada en enero de 1996.

Estas medidas fueron cuestionadas en su momento sosteniéndose que al haberse implementado un proceso de racionalización de la empresa, se encontraba en condiciones de tener una conducción integrada y que la fragmentación de la empresa conllevaría la venta de las unidades rentables, y las restantes tendrían que ser clausuradas al no disponer de altos márgenes de rentabilidad, con el consiguiente crecimiento de desempleo.

⁹⁶ En julio de 1993 se concretó una línea de crédito por 40 millones de dólares con el Swiss Bank de New York y el Banco Latinoamericano de Exportaciones (BLADEX), orientada a financiar programas de exportaciones en la modalidad de pre y/o post embarque.

⁹⁷ La asunción de las obligaciones por parte del Tesoro Público (deuda externa) constituyó un aporte de capital del Estado a CENTROMIN, lo que significó mejorar su situación patrimonial

⁹⁸ Estos daños ambientales se produjeron principalmente en La Oroya y Cerro de Pasco

Recuadro 8

ESTRATEGIA DE PRIVATIZACIÓN FRAGMENTADA DE CENTROMIN PERÚ S.A.

- Adecuación
 - Conformación de empresas filiales y subsidiarias
 - Estrategia ambiental
 - Estabilidad tributaria
 - Asignación de préstamo sindicado
 - Desarrollo Urbano
 - Saneamiento legal de propiedades
- Privatización del Proyecto Antamina
- Privatización de Empresa Minera Yauliyacu S. A.
- Privatización de Empresa minera Mahr Tunel S.A.
- Privatización de Metaloroya S.A.
- Privatización de Yauricocha
- Privatización de Empresa Minera Cobriza S.A.
- Privatización de Empresa Minera Paragsha S.A.
- Privatización de Prospecto Minero Quicay

Las empresas mineras públicas privatizadas, han tenido resultados satisfactorios en varios aspectos. En términos de inversión, desde fines de 1992 a junio del 2000 las empresas privatizadas han invertido 2122 millones de dólares, de un compromiso de inversión que totaliza los 3720 millones de dólares. Del total de dicho compromiso el 70% corresponde a un solo proyecto: Antamina. Su entrada en producción permitirá incrementar en un 30% el valor de la exportación minera y en 1,6% el PBI nacional. De este modo Antamina se convertiría en el 2002 en el primer productor conjunto de cobre y zinc en el Perú, el tercer mayor productor de concentración de metales básicos a nivel mundial, y uno de los más grandes exportadores del país, con aproximadamente 950 millones de dólares anuales de ventas al exterior.

No obstante, es importante tomar en cuenta que, como lo señala Joseph Stiglitz, la renta generada por las concesiones en la minería puede ser cuantiosa, pero a menudo no promueve el desarrollo. Sostiene Stiglitz, que el desarrollo es una transformación de la sociedad y que una inversión en una mina –en una región remota de algún país, por ejemplo- apenas colabora en la transformación del desarrollo, más allá de los recursos que genera. Puede contribuir a crear una economía dual, con bolsas de riqueza, pero una economía dual no es una economía desarrollada.⁹⁹

El crecimiento del sector minero se expresa también en el incremento de las exportaciones habiendo pasado de 1.500 millones de dólares en 1990 a 3.200 millones al año 2000. Sin embargo, es importante señalar que *el elevado nivel tecnológico de las operaciones así como los beneficios tributarios recibidos, significan que menos del 70% de las divisas obtenidas por exportación son retenidas en el país y que la minería sólo aporta con el 8% del total de los ingresos tributarios que recibe el Estado peruano.*¹⁰⁰ Las inversiones registradas han permitido incrementar la producción minera metálica del país. Así, la producción nacional de cobre se ha incrementado en 43%, debido principalmente a la mayor producción de Cuajone Southern así como de las empresas privatizadas Cerro Verde y Tintaya.

En lo que respecta al plomo, la producción nacional se ha incrementado en menor medida que la del cobre como resultado de los mayores volúmenes producidos por las empresas privatizadas.¹⁰¹ El incremento de la producción de zinc fue determinado básicamente por las

⁹⁹ Stiglitz, J., El malestar en la globalización, Editorial Taurus, Madrid, 2002. Pag. 100

¹⁰⁰ Aste, J. Prioridad de la minería: *¿del Perú posible al Perú inviable?* Revista Actualidad Económica N.221, diciembre del 2001 pag. 30

¹⁰¹ La empresa Yauliyacu fue privatizada y la empresa Volcán adquirió Mahr Tunel y Paragsha.

mismas razones que determinaron el aumento de la producción de plomo y la contribución del proyecto Iscaycruz a partir de 1996.

En el caso de la producción de plata los mayores volúmenes de producción se fundamentaron en los mejores resultados de las empresas Buenaventura y Southern, además de las empresas privatizadas mencionadas en los casos de la producción de plomo y zinc.

Finalmente, el significativo incremento en la producción de oro, no es atribuible directamente a la privatización de ninguna de las empresas anteriormente estatales pero sí el resultado del ambiente de inversión generado por la privatización minera.

Ello ha posibilitado que en el período 1993-1999 el Perú haya mejorado su posición en la producción mundial de cobre, plata y oro (sexto, segundo y octavo a nivel mundial, respectivamente), manteniendo su posición en plomo y zinc (cuarto lugar en ambos productos).

Cuadro 22
PRODUCCIÓN MINERA: 1990 Y 2000

Producción Anual		1990	2001
Cobre	t*1000	323	722
Oro	t	20	138
Zinc	t*1000	598	1.057
Plomo	t*1000	210	290
Plata	t*1000	1,9	2,7
Estaño	t*1000	4,8	38,2
Exportaciones (Miles de Millones de dólares)		1.447	3.188

Fuente: COPRI

Cabe señalar que actualmente, sólo el 5% de las áreas de concesiones mineras están siendo explotadas en el Perú.

5. Sector financiero

El proceso de privatización de este sector ha generado el 5% del total de ingresos obtenidos por la privatización de empresas públicas en el Perú. Del monto obtenido por la venta de acciones (421 millones de dólares) 345 millones corresponden a transacciones en donde el Estado transfirió paquetes mayoritarios de acciones al sector privado, otorgándoles el control correspondiente; 9 millones transferidos a los trabajadores (el 2,2%); y 67 millones a operaciones de venta de acciones remanentes a inversionistas institucionales y personas naturales y jurídicas.

Cuadro 23
INGRESOS POR PRIVATIZACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO
(millones de dólares)

Empresa Privatizada	Venta de Acciones			Fechas	Total
	Estratégica	Trabajadores	Remanentes		
Banco de Comercio	5,37			Enero'92	5,37
Banco Popular de Bolivia	6,15			Octubre'92	6,15
Banco Internacional del Perú	46,17	4,83		Abril'93	51,00
Banco Continental	287,85	4,48	66,94	Diciembre'94	359,27
Total	345,54	9,31	66,94		421,79

Fuente: COPRI

El monto de los ingresos percibidos por la privatización en este sector ha sido superado largamente por el de los recursos que el Estado tuvo que destinar al rescate de bancos, luego de concluida la fase de privatizaciones del sector, como se analizará más adelante

Hasta principios de la década de los ochenta el Estado, recurrentemente, se hizo cargo de entidades bancarias y financieras virtualmente quebradas. Con la excepción del Banco Continental, adquirido en 1971 por el gobierno en condiciones de rentabilidad, el origen de la banca comercial estatal, denominada banca asociada, se resume en operaciones de salvataje.

En esas circunstancias el Banco Internacional fue asumido por el Estado a principios de los setenta, en situación de quiebra. Los casos del Banco Popular, el Banco NorPerú, el Surmeban, el Banco de los Andes y el Banco Amazónico, tienen una historia similar.

Hasta inicios de los noventa, el sistema financiero peruano se caracterizaba por su bajo nivel de intermediación (18% en 1982 y 4,3% en 1990), número elevado de bancos¹⁰² pero gran concentración de productos y clientes, retraso tecnológico (no sólo en materia de cajeros automáticos o computadoras, sino por la carencia de productos financieros tecnológicos) y alto nivel de regulación. Este era el entorno en que se decidió privatizar los bancos y entidades financieras del Estado.

Con tal propósito se modificó progresivamente el marco legal de este sector para promover la competencia. Antes del inicio de la privatización se tomaron algunas medidas como la liberalización de las tasas de interés; disolución de la banca de fomento, de mutuales, cooperativas, así como la liquidación de intermediarios de naturaleza informal.

Los nuevos dispositivos establecieron la liberalización de la intermediación financiera, la introducción del concepto de banca múltiple, el perfeccionamiento de los mecanismos de control y supervisión, el establecimiento de patrimonio y capital requerido para la formación de todo tipo de entidad financiera, creación de un Fondo de Seguros de Depósitos, (FSD) entre otros.

La vigencia de este conjunto de medidas tenían como propósito hacer competitivo el sistema financiero peruano con el fin de aumentar el nivel de intermediación, reducir los costos financieros y mejorar el grado de solvencia de los intermediarios. Estos eran los objetivos cuando a inicios de los noventa se dispuso la presencia de la banca extranjera y se inició la privatización de las entidades financieras. La competencia y uso de tecnología de punta conllevarían estos resultados; sin embargo, casi una década después se comprueba que éstos objetivos no se han alcanzado, especialmente para los sectores de la pequeña empresa, la banca de consumo y las microfinanzas donde la tasa de interés sigue siendo alta: 16,7%, 20,4% y 54%, respectivamente.

De acuerdo con información de la Asociación de Bancos, el problema fundamental que impide una reducción significativa de las tasas de interés radica en el bajo nivel de *bancarización* de la economía peruana. Las tasas de interés podrían reducirse cuando la relación del crédito con el PBI sea mayor, lo cual implicaría que los costos puedan ser distribuidos entre un mayor número de clientes. En el Perú, dicha relación registra actualmente 19,4%, mientras que en países como Chile llega a 59,5%, Colombia 23,4% y Bolivia 35,2%.

Se considera que un factor que incide en el alto nivel de las tasas de interés para todos los sectores y no permite su reducción es el alto costo de regulación, como el encaje y la prima que se paga por el Fondo de Seguro de Depósitos (FSD) que es la más alta de Latinoamérica. Para contrarrestar estos efectos, la Asociación de Bancos del Perú, está proponiendo actualmente abaratar el costo del crédito a través de la reducción de los costos de regulación, como encaje, primas del FSD, entre otros.

Por otro lado, la liquidación de la Banca de Fomento se realizó asumiendo que la banca privada supliría el vacío dejado. Sin embargo, la banca privada no logró satisfacer la demanda por servicios financieros del segmento de la población que debía atender la Banca de Fomento. Según un informe emitido por la Comisión Investigadora del Congreso de la República sobre los delitos

¹⁰² De acuerdo a información de la COPRI, el Estado peruano disponía en 1990 de la propiedad total o parcial de 51 empresas ligadas a dicho sector.

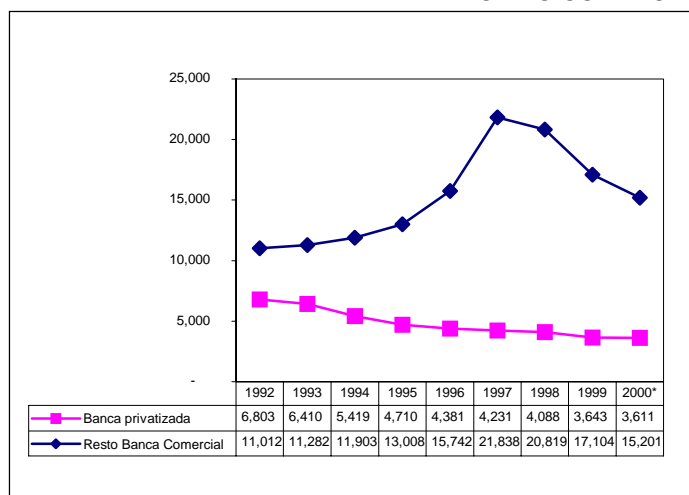
económicos y financieros ocurridos entre 1990 y 2001, cuando el gobierno tomó la decisión de liquidar la Banca de Fomento, habían diversas opciones en juego que resultaban más convenientes. Por ejemplo, si el gobierno se hubiera propuesto reestructurar la Banca de Fomento, al igual que sucedió con el caso de COFIDE, probablemente se habrían resuelto algunas de las deficiencias del sistema financiero. De acuerdo al informe, no hubo voluntad política porque se trataba de un sector financiero destinado a promover la pequeña inversión.

A pesar del incumplimiento de algunas metas, como las mencionadas, el sistema bancario peruano ha mejorado sus niveles de eficiencia, los cuales han sido mayores en el caso de la banca privatizada que en el resto de la banca comercial en su conjunto. Dicha eficiencia se expresa en el nivel de depósitos promedio por empleado; el nivel de depósitos por oficina; y, la relación entre los gastos generales y de personal respecto a los activos promedio.

La mayor eficiencia registrada por la banca privatizada en relación al resto, no es sólo el resultado de la modernización de sus sistemas de gestión y control así como de la implementación de sistemas que permiten vías alternativas para las operaciones de los clientes. También es resultado de la mayor racionalización del número de oficinas y de empleados que se ha visto acentuada como consecuencia de la reducción de la intermediación financiera ocasionada por la crisis que afronta la economía desde 1998.

En realidad, la banca privatizada ha reducido las fuentes de trabajo desde el inicio de sus operaciones. En efecto, durante el período 1992-1997, disminuyó el número de empleados en un 38%, mientras que en ese mismo período el resto de la banca, incrementó el empleo en 100%. Posteriormente, en el período comprendido entre 1997 y junio del 2000, la primera disminuyó el número de empleados en 15%, mientras que el resto lo hizo en 30%.

Gráfico 20
NÚMERO DE EMPLEADOS EN EL SISTEMA BANCARIO COMERCIAL



Fuente: ELABORACIÓN en base a datos de la superintendencia de banca y seguros

(*) A junio

Es importante destacar que la banca privatizada ha tenido una participación creciente en las colocaciones brutas de depósitos, así como de los depósitos, en el total del sistema bancario al pasar de un nivel de 29% en 1992 al 43% en el 2000, y de 23,7% a 25,7%, respectivamente. Por

otro lado, la cartera pesada de la banca privatizada que en 1992 representaba el 42% del total del sistema bancario, redujo su participación al 23% en el 2000.

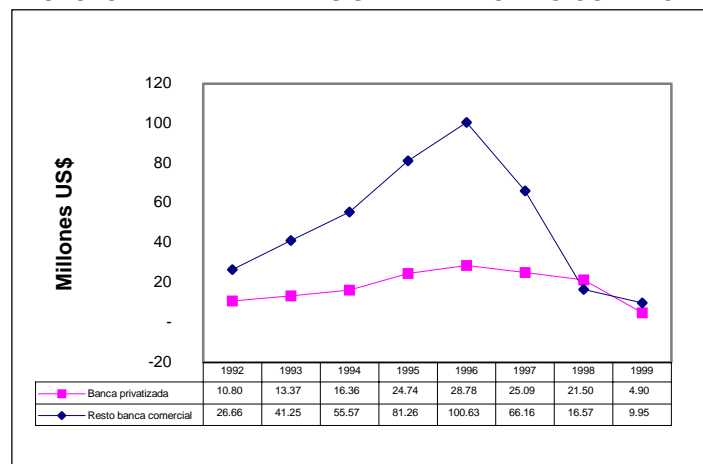
En los resultados de la privatización y evolución de los bancos privatizados, pueden establecerse dos periodos diferenciados: el primero, de expansión, caracterizado por el ingreso de inversionistas extranjeros y alentado por el rápido crecimiento de la economía, se inicia en 1994 y finaliza en 1997. El segundo, de crisis, y consiguiente reestructuración, se inicia en 1998 con la contracción del sistema financiero internacional, y produjo la salida de capitales al exterior, así como una reducción en el tamaño del mercado ante la creciente falta de sujetos de crédito.

En términos generales, como lo demuestra la experiencia de otros países, los indicadores financieros de los bancos tienen una relación directa con el comportamiento de la economía más que con las formas de su propiedad. Es así, que la evolución del impuesto a la renta que recauda el Estado en las entidades del sistema financiero, tiene un comportamiento similar a las utilidades obtenidas, ya que la recaudación impositiva depende de éstas.

De acuerdo al gráfico que se muestra a continuación, en 1996 las entidades que conforman la banca comercial pagaron por impuesto a la renta 100,6 millones de dólares, que representa el monto más alto de todo el período 1992-1999. Entonces, la banca privatizada pagó por el mismo concepto 28,7 millones. A partir de 1997, el pago de este impuesto registró una disminución sostenida que alcanzó en 1999 sólo 10,8 millones de dólares en el caso de la banca comercial y 4,9% en el de la banca privatizada. Esta reducción de los montos se debió a las menores utilidades obtenidas.

Gráfico 21

IMPUESTO A LA RENTA DEL SISTEMA BANCARIO COMERCIAL



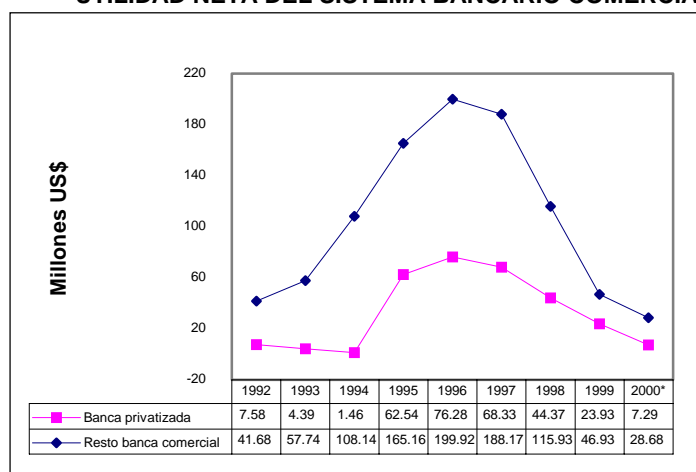
Fuente: Elaboración en base a datos de la superintendencia de banca y seguros

(*) A junio

En efecto, las utilidades netas de la banca privatizada y del resto de la banca comercial, se incrementaron durante el período 1992-1999 en 214% y 11%, respectivamente. A partir de 1997 las utilidades registraron, en ambos casos, una caída significativa debido a la disminución de la intermediación financiera, el deterioro de la cartera de créditos, los mayores requerimientos de provisiones establecidos por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) y los elevados costos operativos.

Gráfico 22

UTILIDAD NETA DEL SISTEMA BANCARIO COMERCIAL



Fuente: Elaboración en base a datos de la superintendencia de banca y seguros

(*) A junio

Luego del período de expansión que se extendió hasta 1997, caracterizado por el ingreso de inversionistas extranjeros y alentado por el rápido crecimiento de la economía, el sistema bancario comercial inició desde 1998 una etapa de reestructuración. Factores externos como la crisis financiera internacional iniciada en el sudeste asiático a mediados de 1997, y la posterior cesación de pagos de Rusia en 1998, e internos, como los efectos del Fenómeno del Niño, fueron los detonantes de la crisis del sistema financiero en el Perú. La crisis de iliquidez de 1998 pronto se transformó en una de solvencia por el deterioro en la cartera de créditos de aquellos bancos que no venían aplicando una adecuada política crediticia y que no contaban con sistemas adecuados de evaluación.

En el período 1997-2000, el número de bancos que operaban en el sistema bancario comercial, se redujo de 25 a 16. Los consiguientes procesos de reestructuración develaron los desproporcionados niveles de endeudamiento de un número significativo de unidades productivas. Sólo por citar un ejemplo, la deuda de las empresas pesqueras se calculó en seis veces su patrimonio. Algunos bancos fueron liquidados, otros se fusionaron, y en algunos casos el Estado intervino nuevamente en algunas entidades con problemas financieros.

La participación del Estado en el rescate de bancos, contravino el espíritu de iniciativa privada de la Ley de Bancos promulgada en 1996, vigente al momento que se iniciaron los procesos de salvataje bancario, ya que dicha ley apunta a que los bancos asuman los riesgos de sus actividades y no trasladen los resultados de sus malos manejos al Estado. De acuerdo a ella, los bancos estaban obligados a cumplir con un conjunto de medidas a modo de evitar que incurran en riesgos excesivos que pongan en peligro los depósitos del público en general y la estabilidad del sistema en su conjunto. La Ley brindaba facultades a la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) para sancionar a los bancos que no cumplieran con las reglas, pudiendo intervenir los bancos antes de poner en mayor riesgo los depósitos del público, y el sistema en general. Ello implicaba que la solución para los bancos mal administrados era su salida del mercado pasando por la intervención, disolución y posterior liquidación. En este modelo de supervisión bancaria, el Estado no debía participar en el mercado con excepción de COFIDE como banca de segundo piso. Para que ello pudiera realizarse, la SBS debía cumplir el rol de una supervisión efectiva, previniendo una situación de crisis bancaria. No obstante, la débil supervisión aplicada por la SBS entre 1996 y

1998, permitió que muchos bancos crecieran sobre una base vulnerable, y tuvieron que ser rescatados por el Estado.

Recuadro 9**PROCESO DE REESTRUCTURACIÓN DE LA BANCA A PARTIR DE 1998**

Al finalizar 1997, en el sistema bancario comercial operaban 25 entidades; durante 1998, inició operaciones Mibanco, el Banco Solventa se retiró del mercado, el Banco República fue intervenido y la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) decidió su liquidación; al cierre de 1998 operaban 24 bancos.

Los mayores cambios al interior del sistema bancario se dieron en 1999, año en el cual el número de bancos se redujo a 20; la operación más importante fue la fusión de los bancos Wiese y Lima Sudameris, que dio como resultado el Banco Wiese Sudameris; también destacó la fusión de los bancos Santander y Banconsur, que dio como resultado el Banco Santander C.H.; asimismo, los bancos Norbank y del Progreso decidieron unir esfuerzos, lo que dio resultado al NBK Bank; el Banco Nuevo Mundo absorbió el Banco del País. De otro lado, entró en funcionamiento el BNP Paribás-Andes; por último, la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) intervino el Banco Bánex y decidió su liquidación.

Durante el año 2000, la SBS intervino a los bancos Orion y Serbanco, posteriormente decidió su liquidación; asimismo, a fines del 2000, la SBS intervino los bancos Nuevo Mundo y NBK Bank.

Fuente: Evaluación del Proceso de Privatización Sector Finanzas, COPRI, abril del 2001

Entre los bancos intervenidos por el Estado se encuentran el Banco Latino, el Banco Wiese, y el Banco NBK. El caso más controvertido es el del Banco Latino, a cuyo salvataje el Estado peruano destinó fondos por un monto equivalente a 402 millones de dólares, habiéndose recuperado a la fecha solamente 14 millones de dólares.

Bibliografía

- Abusada, Roberto, Du Bois, Fritz y Morón, Eduardo, Editores (2000), *La reforma Incompleta*. Universidad del Pacífico, Instituto Peruano de Economía, Lima.
- Acuña, José A., (1995), “EDEGEL: la venta al desnudo”, *Actualidad Económica* N.169, noviembre-diciembre, CEDAL, Lima.
- Álvarez Rodrich, Augusto, (1991), *Empresas estatales y privatización*. Apoyo, Lima.
- ___ (1999), *Por qué seguir privatizando: la privatización y la inversión privada en el Perú*, Apoyo, Lima.
- Arteaga, Nicanor, (1996) “Pasado y presente de PETROPERU”, *Actualidad Económica* N. 173, junio, CEDAL, Lima.
- Bocco, Arnaldo y Minsburg, Naum Editores. (1991) *Privatizaciones: Reestructuración del Estado y la Sociedad*, Ediciones Letra Buena., Buenos Aires.
- Borón, Alberto A., (2001) “Democracia y Estado en tiempos de crisis”, *Encrucijadas* N.6 Año 1, abril, Revista de la Universidad de Buenos Aires.
- Brieger, Pedro, (2002) *De la década perdida a la década del mito neoliberal En: La globalización económico financiera. Su impacto en América Latina*. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO) Buenos Aires.
- Burneo, Kurt. (1993) *El desafío de la privatización en el Perú*, CEDAL, Lima.
- Calderón, Julio, (1993), *Agua y Liberalismo: Opciones para una alternativa*, Debate y Alternativa N.2, CEDAL, Lima.
- Chudnovsky, Daniel y López, Andrés, (2001), *La transnacionalización de la economía argentina*, EUDEBA, Universidad de Buenos Aires CENIT, Buenos Aires.
- Campodónico, Humberto, (1999) Las reformas estructurales del sector eléctrico peruano y las características de la inversión 1992-2000, Serie reformas económicas N. 25 CEPAL, Santiago de Chile.
- ___ (1999), Las reformas estructurales en el sector minero peruano y las características de la inversión 1992-2008, Serie reformas económicas N. 24, CEPAL, Santiago de Chile.
- ___ (1999), “Las tarifas y el crecimiento del mercado eléctrico” *Actualidad Económica* N.196, abril, Lima.

- Comisión de Promoción de la Inversión Privada (COPRI), (2002), *Reporte del Proceso* al 31-01-2002.
- ___ (1993), *La privatización en el Perú; un proceso en marcha*.
- ___ (1999), *Evaluación del Proceso de Privatización. Sector Telecomunicaciones*.
- ___ (2000), *Evaluación del Proceso de Privatización. Sector*
- ___ (2001), *Evaluación del Proceso de Privatización. Sector Finanzas*.
- ___ (2001), *Evaluación del Proceso de Privatización. Sector Electricidad*.
- Congreso de la República, (2002), *Informe final de Investigación de la Comisión Investigadora sobre los delitos económicos y financieros cometidos entre 1990-2001*.
- De Echave, José A., (1992), “La privatización en la minería”, *Actualidad Económica* N. 135, junio-julio, CEDAL, Lima.
- Fernández-Baca, Jorge, (1998) “La experiencia regulatoria en Perú II: los casos de la electricidad y el agua potable”, *Apuntes* N. 43 Segundo Semestre Universidad del Pacífico, Lima.
- Franco, B. Muñoz I., Sánchez, P. y Zavala, V.,(2000), “Privatizaciones y Concesiones” en *La Reforma Incompleta*, Tomo II, Universidad del Pacífico e Instituto Peruano de Economía, Lima.
- Galbraith, John K.(1992) *La cultura de la satisfacción*, Emecé Buenos Aires.
- González de Olarte, Efraín, (1993), *Privatización y nuevo rol económico del Estado en el Perú: hacia la cooperación entre Estado y mercado*. Instituto de Estudios Peruanos, Lima
- Holloway, John, (1994), “Globalización del Capital y Reforma del Estado” *Revista DOXA* N.9/10 Buenos Aires.
- Manco Zaconetti, Jorge, (1997) “Aumento de tarifas y monopolios en el sector energía”, *Actualidad Económica* N.185, octubre, CEDAL, Lima.
- ___ (1999) “Privatización cuestionada, PETROPERU: desacumulación interna”, *Actualidad Económica* N.202, noviembre, Lima.
- Minsburg, Naum, (1993), “Privatizaciones y reestructuración económica en América Latina” *Realidad Económica* 116, junio, IADE, Buenos Aires.
- ___ (1999) “Transnacionalización, crisis y el papel del FMI y del Banco Mundial” *Tiempos Modernos: Neoliberalismo y globalización en América Latina*, CLACSO y EUDEBA, Buenos Aires.
- Paliza, Rosendo, (1999), “Impacto de las privatizaciones en el Perú”, *Estudios Económicos*, julio, Banco Central de Reserva del Perú.
- Pascó-Font, Alberto y Saavedra, Jaime, (2001), *Reformas Estructurales y Bienestar*, Grupo de Análisis para el Desarrollo, Lima.
- Pinzas, Teobaldo, (1993), *Privatización y nuevo rol del Estado: algunos aspectos conceptuales con referencia al caso peruano*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima.
- Quijandría, Jaime, (1993), *El futuro de la empresa del estado: el caso del sector petrolero*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima.
- Rapoport, Mario, (2002), “Orígenes y actualidad del “pensamiento único”, *La globalización económico financiera. Su impacto en América Latina*, CLACSO, Buenos Aires.
- Salama, Pierre, (1999), “Sobre las relaciones del mercado financiero y laboral en América Latina y en Asia del Norte y del Sudeste”, *Tiempos Modernos: Neoliberalismo y globalización en América Latina*, CLACSO y EUDEBA, Buenos Aires.
- Silva, Fernando y Olivares Oscar, (1994), *Papeles de la deuda y privatización*, Debate y Alternativa N.3, CEDAL, Lima.
- Stiglitz, Joseph, (2002), *El malestar en la globalización*, Editorial Taurus, Madrid.
- Thwaites Rey, Mabel y Castillo, José, (1999), “Poder Estatal y capital global: los límites de la lucha política”, *Tiempos Modernos: Neoliberalismo y globalización en América Latina*, CLACSO y EUDEBA, Buenos Aires.
- Thwaites Rey, Mabel, Castillo, José. y López, Andrea, (1995), “La regulación de los servicios estatales públicos privatizados”, *Realidad Económica* N. 129, enero-febrero., IADE, Buenos Aires
- Thwaites Rey, Mabel, (1999) “Ajuste estructural y reforma del Estado en la Argentina de los noventa”, en *Realidad Económica* N.160/161, noviembre/ febrero, IADE, Buenos Aires.
- Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía., *Informativo mensual* (varios números). Lima.
- Tilman Evers, *El estado en la periferia capitalista*, Siglo XXI, México, 1987.
- Torero, Máximo y Pascó-Font, Alberto, (2000), *El impacto social de las privatizaciones y de la regulación de los servicios públicos en el Perú*. Documento de Trabajo N. 35, Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE), Lima.

I L P E S



NACIONES UNIDAS

Serie

C E P A L

gestión pública

Números publicados

- 1 Función de coordinación de planes y políticas, Leonardo Garnier, (LC/L.1329-P; LC/IP/L.172) N° de venta: S.00.II.G.37 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 2 Costo económico de los delitos, niveles de vigilancia y políticas de seguridad ciudadana en las comunas del Gran Santiago, Iván Silva, (LC/L.1328-P; LC/IP/L.171) N° de venta: S.00.II.G.14 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 3 Sistemas integrados de administración financiera pública en América Latina, Marcos Makon, (LC/L.1343-P; LC/IP/L.173) N° de venta: S.00.II.G.33 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 4 Función de evaluación de planes, programas, estrategias y proyectos, Eduardo Wiesner, (LC/L.1370-P; LC/IP/L.175) N° de venta: S.00.II.G.49 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 5 Función de pensamiento de largo plazo: acción y redimensionamiento institucional, Javier Medina, (LC/L.1385-P; LC/IP/L.176), N° de venta: S.00.II.58 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 6 Gestión pública y programación plurianual. Desafíos y experiencias recientes, Ricardo Martner, (LC/L.1394-P; LC/IP/L.177), N° de venta: S.00.II.G.67 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 7 La reestructuración de los espacios nacionales (LC/L.1418-P, LC/IP/L.178) N° de venta: S.00.II.G.90 (US\$ 10.00), 2000. [www](#)
- 8 Industria y territorio: un análisis para la provincia de Buenos Aires, Dante Sica, (LC/L.1464-P; LC/IP/L.185), N° de venta S.01.II.G.52, (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 9 Policy and programme evaluation in the english-speaking Caribbean: conceptual and practical issues, Deryck R. Brown (LC/L.1437-P; LC/IP/L.179) Sales number: E.00.II.G.119 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 10 Long-term planning: institutional action and restructuring in the Caribbean, Andrew S. Downes, (LC/L.1438-P; LC/IP/L.180) Sales number: E.00.II.G.120 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 11 The British Virgin Islands national integrated development strategy, Otto O'Neal, (LC/L.1440-P; LC/IP/L.181) Sales number E.00.II.121 (US\$10.00), 2000 [www](#)
- 12 Descentralización en América Latina: teoría y práctica, Iván Finot, (LC/L. 1521-P; LC/IP/L. 188), N° de venta: S.01.II.G.64 (US\$ 10.00), 2001 [www](#)
- 13 Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial, Edgard Moncayo Jiménez, (LC/L. 1587-P; LC/IP/L.190), N° de venta, S.01.II.G.129, (US\$10.00), 2001. [www](#)
- 14 Perú: gestión del Estado en el período 1990-2000, Carlos Otero, (LC/L. 1603-P; LC/IP/L.193), N° de venta, S.01.II.G.143, (US\$ 10.00), 2001 [www](#)
- 15 Desempeño de las industrias de electricidad y gas natural después de las reformas: el caso de Argentina; Héctor Pistonesi, (LC/L. 1659-P; LC/IP/L. 196); N° de venta; S.01.II.G.193 (US\$10.00); 2001 [www](#)
- 16 Políticas de concesión vial: análisis de las experiencias de Chile, Colombia y Perú, Dolores María Rufián Lizana, (LC/L. 1701-P; LC/IP/L. 199), N° de venta, S.02.II.G.12 (US\$10.00), 2002 [www](#)
- 17 El sistema presupuestario en el Perú, Rossana Mostajo, (LC/L.1714-P; LC/IP/L.200), N° de venta, S.02.II.G.24 (US\$10.00), 2002 [www](#)

- 18 Competitividad, eficiencia energética y derechos del consumidor en la economía chilena, Patricio Rozas Balbontín, (LC/L.1718-P; LC/IP/L.201), N° de venta, S.02.II.G.29 (US\$10.00), 2002. **www**
- 19 Perú: el Estado como promotor de la inversión y el empleo, Juan Carlos Lam, (LC/L.1727-P; LC/IP/L.202), N° de venta, S.02.II.G.37 (US\$10.00), 2002. **www**
- 20 La equidad distributiva y el sistema tributario: un análisis para el caso argentino, Juan Carlos Gómez Sabaini, Juan José Santieri y Darío Alejandro Rossignolo, (LC/L.1733-P; LC/IP/L.203), N° de venta, S.02.II.G.43 (US\$10.00), 2002
- 21 ¿La presupuestación tiene algún futuro?, Allen Shick, (LC/L.1736-P; LC/IP/L.204), N° de venta, S.02.II.G.46 (US\$10.00), 2002
- 22 El proceso de privatizaciones en el Perú durante el período 1991-2002, Ariela Ruiz Caro, (LC/L.XXX-P; LC/IP/L.XXX), N° de venta, S.02.II.G.XX (US\$10.00), 2002

-
- El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile. No todos los títulos están disponibles.
 - Los títulos a la venta deben ser solicitados a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, publications@eclac.cl.

www. Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre:
Actividad:.....
Dirección:.....
Código postal, ciudad, país:
Tel.:..... Fax:..... E.mail:.....