LECG ECONOMICS FINANCE

Año IX
Nº 61
Abril de 2002

LECG LLC.

LECG Newsletter Latin America

Análisis sobre temas de competencia y regulación en infraestructura

Servicios Públicos:

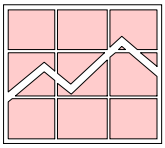
Extractos de la entrevista sobre "Devaluación y pesificación tarifaria: negociación y alternativas" realizada por Juan Carlos de Pablo a Manuel A. Abdala

Manuel A. Abdala

Telecomunicaciones:

Las telecomunicaciones en Argentina luego de la devaluación

Andrés Chambouleyron



Mercado de capitales:

Evolución de las acciones eléctricas y gasíferas en Argentina y Chile

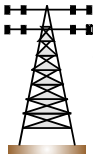
Carlos Pallordet

Comité Editorial:
Manuel A. Abdala
Pablo T. Spiller

Contribuyentes regulares:
Cecilia Bustamante
Andrés Chambouleyron
Germán Coloma
Mariana Conte Grand
Carlos Pallordet

LECG Newsletter Latin America es la continuación de la publicación cuatrimestral que circulaba bajo el nombre de Expe-Outlook de LECG LLC. Sucursal Argentina cuyo ISSN es 0329-014X.
Diseño y compaginación: Guillermo Martorell – g_martorell@yahoo.com
Todos los derechos reservados. LECG LLC., Sucursal Argentina.
Av. Julio A. Roca 781 Piso 4 (C1067ABC) Buenos Aires. Argentina.
Teléfono: (54 11) 4345-1813
Fax: (54 11) 4345-1814
Web: http://www.lecg.com/
Prohibida la reproducción total o parcial del material de esta publicación sin autorización escrita de LECG LLC.
ISSN Nº 0329-014X
Registrada como publicación especializada en análisis sectorial económico.

Sintonía fina de la regulación en infraestructura



ELECTRICIDAD:

- ***Argentina: Nuevos funcionarios en Energía***

El Doctor D. Alieto Aldo Guadagni fue designado como Secretario de Energía del Ministerio de Economía. En Marzo de 2002, se designó asimismo al Ingeniero D. Bautista Jacinto Marcheschi en el cargo de Subsecretario de Energía Eléctrica y al Licenciado D. Miguel Angel Cuervo en el cargo de Subsecretario de Combustibles.

- ***Argentina: Pesificación y Negociaciones***

Tras la devaluación y la declaración de la Ley Nº 25.561 de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario, se pesificaron las tarifas de los servicios públicos. Mediante el Decreto 370/2002 del Poder Ejecutivo Nacional, se creó la Comisión Renegociadora para la renegociación de las tarifas con las empresas de servicios públicos. En Marzo de 2002 comenzaron las reuniones con las empresas, incluyendo a aquéllas del sector eléctrico. En particular, el actual nivel de las tarifas de distribución eléctrica preocupa teniendo en cuenta la necesidad de importar durante época invernal al combustible fuel oil para la generación térmica de electricidad, cuyo valor se encuentra regido por los precios internacionales en dólares. En el nuevo contexto, la empresa Edenor ha planteado que considera indispensable discutir con el Gobierno no sólo la política tarifaria como consecuencia del nuevo escenario que plantea la devaluación del peso, sino también avanzar en una revisión de la normativa sobre metas de calidad del servicio e inversiones en el sector.

- ***Argentina: Generadores en problemas, Central Puerto en default***

La generadora térmica de electricidad de Central Puerto, cuya capacidad instalada constituye el 10% del total del país, se encuentra en default y no contaría con acceso a créditos para abastecerse de fuel oil durante la temporada invernal. La decisión por parte de CAMMESA de considerar en pesos los valores y conceptos expresados en dólares en la regulación del mercado eléctrico (en una relación de 1 a 1) ha traído grandes controversias en el sector. La pesificación tarifaria y la decisión por parte de CAMMESA han modificado significativamente el marco regulatorio del sector hasta la fecha. La Ley 24.065, que dispuso la creación del mercado spot, estableció en los 90 que la compraventa de electricidad debía tener sancionados los precios en función del costo económico de producción, cuyo valor estaba fijado en dólares. Central Puerto, al igual que otros generadores, aducen que el gobierno ha influenciado en la decisión de Cammesa para evitar los traslados de los precios de insumos importados en la formación del precio spot mayorista.

- ***Brasil: Finalización de la Crisis Energética***

El presidente brasileño, Fernando Henrique Cardoso, anunció en febrero de 2002 el fin de la crisis energética, gracias a que la temporada de lluvias fue abundante y permitió que las reservas de las usinas hidroeléctricas recuperaran su nivel normal. Mientras tanto, el ente regulador brasileño ANEEL permitirá un incremento de las tarifas de distribución, cuyo incremento alcanzará un 20 por ciento respecto al año pasado, con el fin que las distribuidoras de energía recuperen sus lucros perdidos. Durante ocho meses todo el país fue obligado a reducir entre un 15 y un 25 por ciento su consumo de energía eléctrica en relación con el año anterior. Debido al impacto del racionamento de energía eléctrico en la economía brasileña, las proyecciones de crecimiento del 4 por ciento en el producto bruto interno del año pasado culminaron en un crecimiento del 2% anual.

- ***Chile: Reducción en las Tarifas Eléctricas y Precios de Nudo***

A partir de Mayo de 2002, las empresas distribuidoras de electricidad deberán reducir sus tarifas, de acuerdo a lo informado por la Comisión Nacional de Energía (CNE). El porcentaje de reducción se definiría a medidados del mes de Abril. De acuerdo a lo explicado por la CNE, el recorte se debe a la caída que sufrirán los precios

nudo del Sistema Interconectado Central (SIC) que abastece de energía entre Taltal y Chiloé, relacionada a su vez a una mayor oferta de energía por la construcción de nuevas centrales de generación, como Ralco y Nehuenco II. La caída de los precios nudo del SIC, sin embargo, no es vista como una buena señal para los participantes del sector de generación del sector, que declaran una contradicción entre el escenario de exceso de oferta manejado por la CNE para los próximos años y los problemas de suministro de luz que el Gobierno reconoce que pueden ocurrir a partir de 2004, por la falta de inversiones en centrales eléctricas.

- ***México: Restructuración Tarifaria y Subsidios***

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) autorizó a la Comisión Federal de Electricidad (CFE) el ajuste, modificación y reestructuración a las tarifas para suministro y venta de energía eléctrica. En el acuerdo, la SHCP considera necesario crear una nueva tarifa doméstica 1F, a fin de brindar mayor beneficio a usuarios de localidades que registran temperaturas extremas en el verano y cuyos consumos de energía son más elevados. En la misma línea de mejoramiento de los costos de vida a sectores específicos residenciales, senadores de distintos partidos políticos acordado exigir al Ejecutivo Federal la cancelación de la decisión de disminuir los subsidios a las tarifas eléctricas domésticas.

- ***México: Reclamos de Reforma en el Sector***

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el impulso de una reforma eléctrica en México resulta de vital importancia para el crecimiento potencial del país, ya que la capacidad de generación instalada es insuficiente para adaptarse al incremento en la demanda provisto para los próximos años. En la misma línea, empresarios y dirigentes han indicado la necesidad de fomentar la inversión en activos de generación, transmisión y distribución en el país, así como diversificar las fuentes de generación de energía actuales. Senadores de distintos partidos políticos ya han presentado distintos proyectos de reforma en los que se propone una revisión integral de las tarifas y no toca ningún artículo de la Constitución para impedir la llegada de capitales externos.

TELECOMUNICACIONES:

- ***Argentina: Designación del Nuevo Secretario de Comunicaciones***

A partir del Decreto 413/2002 del Poder Ejecutivo Nacional, se designó finalmente como Secretario de Comunicaciones al reciente ex ministro de Economía de la Provincia de Buenos Aires Jorge Sarghini.

- ***Argentina: Tasa municipal por cableado para las telefónicas***

A mediados de marzo, la Cámara de Diputados dio media sanción casi por unanimidad a la ley que autoriza a los municipios a cobrar tasas a las empresas de telefonía básica por el uso del espacio aéreo, terrestre y subterráneo, y que había sido vetada en septiembre pasado por el ex presidente Fernando de la Rúa. La ley permite a los municipios fijar tasas de hasta 2% de la facturación bruta por el uso del espacio aéreo en vía pública y del terrestre, y otra de 1% por las instalaciones y tendidos subterráneos, si bien no alcanza al servicio celular. El tema pasó a la Cámara de Senadores, que lo tratará próximamente. Si la Cámara alta actúa en igual sentido que Diputados, con mayoría simple, el impuesto se impondrá por ley sin que el Poder Ejecutivo pueda vetarlo nuevamente

- ***Argentina: Creación de la Comisión Renegociadora***

Mediante el Decreto 370/2002 del Poder Ejecutivo Nacional, se creó finalmente la Comisión Renegociadora para la renegociación de las tarifas con las empresas de servicios públicos. Para lo referido a teléfonos el representate del área es Alfredo Debattista, hasta hoy director de Informática y Telecomunicaciones de la provincia de San Luis.

- ***Argentina: Renegociación y Perspectivas***

A mediados de marzo, Telefónica y Telecom comenzaron su ciclo de reuniones con el Gobierno para definir cuánto y cómo se ajustarán las tarifas telefónicas por el efecto de la devaluación del peso. Las operadoras estarían interesadas en un plan integral, que incluye aumentos según la inflación en los próximos meses y otras demandas regulatorias y fiscales. Por su parte, el Ministerio de Economía estimó que la renegociación abierta con las empresas privatizadas no necesariamente implicaría aumentos en las tarifas de los servicios públicos, sino que se analizarían alternativas como reducciones en los cánones, reducción en los niveles de calidad previstos en los contratos y estiramiento de los plazos de concesión. Los nuevos entrantes en los segmentos de larga distancia temen que las renegociaciones provoquen una disminución en los niveles de competencia.

- ***Argentina: Prórroga al Sistema Multicarrier***

Aunque el sistema de selección por marcación del operador de larga distancia, conocido como multicarrier, debería haber comenzado a mediados del mes de marzo, la Secretaría de Comunicaciones (Secom) lanzaría una resolución suspendiéndolo por otros 90 días. La aprobación del sistema de selección por marcación había tenido efecto en diciembre último, bajo rúbrica del ex ministro de infraestructura Carlos Bastos. La Resolución establece que el servicio de selección por marcación (SPM) no tendrá costo adicional para el usuario, que deberá estar disponible en todas aquellas localidades donde también sea posible la selección a través del mecanismo de presuscripción y también deberá regir para las empresas de celulares. Se especula que en el contexto vigente también se produzcan demoras en éste y otros temas pendientes de desregulación como portabilidad y NTS.

- ***Chile: Conflictos con CTC por Decreto Supremo 187***

En Marzo de este año, el triministro de Obras Públicas, Transportes y Telecomunicaciones Javier Etcheberry, confirmó la posición de no modificar el decreto tarifario de Telefónica CTC Chile. Por su parte, Telefónica CTC

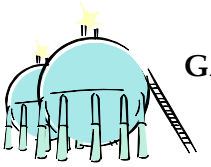
Chile solicitó audiencia en el Consejo de Defensa del Estado (CDE) para acordar el momento más apropiado para concretar la notificación de la demanda por indemnización de perjuicios contra el Fisco presentada el martes 12 de marzo ante la Corte de Apelaciones. Telefónica CTC Chile afirma que el Decreto Supremo 187 que le fijó las tarifas por el quinquenio 1999-2004 contiene ilegalidades y errores que han implicado un alto costo económico para la compañía incluyendo, entre otros, reducción de costos de inversión técnica, reducción de costos tributarios por aplicación del método de depreciación, rebaja del costo de incobrabilidad de llamadas originadas de red fija a móvil; omisión de los costos de edición, impresión y distribución gratuita de las guías de página blancas y error en la fijación de tarifas para el servicio de línea telefónica. Telefónica CTC Chile reclama ahora una indemnización por US$274 millones, cifra que considera el daño patrimonial y a sus accionistas que le ha generado la vigencia del Decreto.

- ***México: Nueva Ley de Telecomunicaciones en puerta***

El presidente de la Comisión de Comunicaciones de la Cámara de Senadores Javier Corral Jurado aseguró que el 80% de la nueva Ley de Telecomunicaciones ya está ya redactada y sólo faltan por aprobar algunos puntos que serán tratados en los próximos días, con el objetivo de finalizarla en Abril de 2002. Los temas que aún están por redactar son los referentes a la naturaleza jurídica de la ley y dependencia y autonomía que habrá para la entidad reguladora en telecomunicaciones, además del de la inversión extranjera. Para realizar los cambios a la referida ley se integró una Conferencia Parlamentaria en Materia de Telecomunicaciones (CPT) integrada por senadores y diputados, empresas, instituciones educativas y especialistas involucrados en el tema. Actualmente en México la teledensidad es de 12%, la más baja entre países de la OCDE, y se paga la segunda tarifa más elevada en líneas residenciales. Por su parte, de cara a la nueva ley Federal de Telecomunicaciones, Nextel hizo un llamado a la Secretaría de Comunicaciones y Transportes para hacer un uso más eficiente del espectro radioeléctrico, con el objetivo de mejorar y reactivar los procesos de asignación del espectro.

- ***Paraguay: Privatización postergada***

El gobierno paraguayo postergó en marzo de 2002 y por segunda vez consecutiva la privatización de la empresa telefónica Copaco, cuyo precio base de venta es de 400 millones de dólares. La convocatoria al concurso de la segunda licencia para telefonía básica se realizaría el 30 de abril, fecha de adjudicación de la operadora estatal. Por otra parte, el ministro de la Reforma, Oscar Stark, confirmó que próximamente el Banco Santander Central Hispano deberá remitir al Poder Ejecutivo su informe sobre el precio base para la venta de Copaco. La base de venta rondaría los US$ 400 millones..



GAS:

- ***Argentina: Negociaciones con la Comisión Renegociadora***

Mediante el Decreto 370/2002 del Poder Ejecutivo Nacional, se creó la Comisión Renegociadora para la renegociación de las tarifas con las empresas de servicios públicos, presidida por el Ministro de Economía, y el secretario legal y administrativo del ministerio, con el objetivo de revisar la situación de las empresas de servicios públicos luego de la pesificación de las tarifas y el nuevo contexto económico al nuevo tipo de cambio. A principios de marzo, el Gobierno comenzó sus reuniones con las empresas, siendo Gas Natural Ban, MetroGas, Camuzzi Gas del Sur y Camuzzi Gas Pampeana cuatro de las nueve mayores compañías de servicios públicos del país. En el interim, MetroGas entró en default con sus acreedores financieros.

- ***Argentina: Problemas de capacidad retrasan gasoducto TSB con Brasil***

Un aumento en la red argentina de transporte de gas sería crucial para la expansión del gasoducto de Transportadora Sul Brasileira (TSB) que conectará eventualmente las reservas de gas argentino con los mercados de gas del sur de Brasil y entre 12 y 15 millones de m3 diarios (mmcd) de gas una vez concluído. En el marco de la crisis económica argentina que replantea los proyectos de inversión por parte de las firmas locales, los socios del proyecto TSB estarían en negociaciones con las empresas transportadoras de gas TGN y TGM con el fin de encontrar soluciones para resolver el déficit de capacidad. De acuerdo con TotalFinaElf (uno de los accionistas del proyecto TSB), no existe suficiente capacidad libre en la red argentina y se requieren aumentos de capacidad para poder suministrar la nueva línea desde Brasil. El gasoducto TSB requerirá una inversión que oscila entre los US$250mn y los US$300mn, y se extenderá desde el final del ducto TGM hasta Porto Alegre, donde se espera que el gas abastezca dos nuevas plantas energéticas que tendrán una capacidad combinada cercana a los 1.000MW.

- ***Bolivia: Discusión sobre Gasoducto con Perú***

Los gobiernos de Bolivia y Perú se reunirán próximamente para discutir las posibilidades de exportar gas natural boliviano a los mercados norteamericanos a través de un puerto peruano, como resultado de un acuerdo escrito sobre el desarrollo de gas licuado natural (GNL) suscrito por los Presidentes Jorge Quiroga de Bolivia y Alejandro Toledo de Perú en Enero de 2002. Se discutirían varias alternativas, dentro de las que se encuentran la construcción de un gasoducto en territorio peruano, el desarrollo conjunto de un proyecto GNL que incluya a las compañías interesadas del sector privado; o que cada país se dedique a sus propios proyectos de GNL de forma independiente. Según el gobierno de Bolivia, el principal desafío del país actualmente es encontrar mercados seguros para el gas y agregar valor a las exportaciones de manera que la inversión continúe en el sector, siendo México y EEUU los principales mercados potenciales de exportación. Brasil es el mayor cliente en la actualidad y comprará una cantidad estimada de 30 millones de m3 por día en el 2003.

- ***Chile: Tensiones por el suministro de gas desde Argentina***

En Febrero de 2002, se produjo una interrupción en el suministro de gas natural a Chile cono resultado de una medida adoptada por un grupo de trabajadores argentinos en protesta por la decisión compensar los efectos de un nuevo impuesto a los hidrocarburos con despidos. El hecho amenazó con provocar un corte transitorio en el abastecimiento de electricidad en el Sistema Interconectado Central (SIC) y alertó al mercado Chileno sobre un escenario no previsto hasta la fecha. Luego de la sequía que afectó al país hace pocos años provocando trastornos en la generación de energía eléctrica, el mercado chileno se había volcado a la inversión en generación térmica a gas y al mejoramiento de la interconexión con Argentina para el transporte de gas. Los agentes del mercado chileno verían ahora la necesidad de diversificar su matriz energética considerando ahora la dependencia de los recursos gasíferos argentinos como un factor negativo. Mientras tanto, la secretaria ejecutiva de la Comisión

Nacional de Energía (CNE) Vivianne Blanlot sostuvo que "si se detiene la exportación de gas natural, el Estado se querellará contra las empresas que resulten responsables".

- ***Chile: Enap incrementará suministro de gas a Methanex***

La petrolera estatal chilena Enap suscribió dos contratos de suministro de gas a 25 años hacia la planta Cabo Negro, que se ubica en la XII Región del país y pertenece a la compañía canadiense de metanol Methanex. Los contratos aumentarán los suministros hacia la planta de 8,8 millones de metros cúbicos por día (m3/d) a 12,8 millones de m3/d y posibilitarán a Methanex incrementar su producción de los actuales 3 millones de toneladas por año a 4 millones de toneladas por año al 2009. Enap tendrá que invertir US$30mn en su infraestructura de transporte de gas al 2005 para cumplir los términos del contrato y otros US$20mn en su infraestructura portuaria en Cabo Negro para exportaciones de metanol.

- ***México: Negociaciones con Canadá***

Mientras que la petrolera estatal Pemex confirmó tres descubrimientos de gas natural que aumentaron las reservas totales en 1.150 millones de pies cúbicos (mpc), los cancilleres de Canadá y México se reunieron para analizar asuntos bilaterales como el comercio y la forma en que se pueden aumentar las inversiones canadienses en el sector eléctrico y de gas natural.

- ***México: Reclamos por competitividad de los precios del gas***

Ante la volatilidad del mercado, en enero del 2001 la empresa estatal Pemex fijó en 4 dólares la venta de un millón de BTUs de gas natural. No obstante, la desaceleración económica propició que los precios internacionales se desplomaran a menos de dos dólares recientemente. Ante este escenario, el nuevo esquema definido por Pemex para el período Febrero a Diciembre de 2002 establece un precio de tres dólares por cada millón de BTUs. A pesar de que los empresarios podrán pagar a Petróleos Mexicanos (Pemex) el 25 por ciento del costo del gas natural de manera diferida, representantes del sector industrial opinaron que el precio del energético sigue lejos de ser competitivo a nivel internacional.

AGUAS Y SERVICIOS CLOACALES:

- ***Argentina: Comisión Renegociadora y Reuniones***

A principios de marzo, el Gobierno comenzó sus reuniones con Aguas Argentinas en el marco de la renegociación global de contratos con las privatizadas. Aguas Argentinas declaró el default en sus obligaciones negociables ante el nuevo escenario micro y macroeconómico argentino.

- ***Argentina: Conformación de Aguas Bonaerenses***

La sociedad anónima Aguas Bonaerenses, integrada por el gobierno de la provincia de Buenos Aires y los empleados del Sindicato de Obras Sanitarias, quedó formalmente constituida el día 7 de marzo de 2002. De esta manera, el gobierno bonaerense se hizo cargo del servicio de agua potable y cloacas en 72 localidades de 49 distritos, previamente a cargo de Azurix. El Ministerio de Infraestructura, Vivienda y Servicios Públicos bonaerense conformó recientemente junto con 49 intendentes un foro permanente de trabajo con la intención de trazar un plan de acción sobre la futura modalidad de la explotación de los servicios de agua potable y cloacas que anteriormente eran prestados por la empresa Azurix. Entre las posibilidades que se barajan figura que en algunas localidades sean los propios gobiernos municipales los que se hagan cargo de la operación del servicio de aguas.

- ***Argentina: Servicios de Agua Potable en Tucumán***

El gobierno tucumano creó una Sociedad Anónima con Participación Estatal Mayoritaria (Sapem) para hacerse cargo del gerenciamiento de los servicios de agua potable y de cloacas en Tucumán. En esta sociedad constituída a partir de Enero de 2002, el Estado controla el 90% del paquete accionario y el personal el 10% restante. La Sapem tendrá un directorio de tres miembros: dos representarán al Poder Ejecutivo y uno a los gremios, y gestionará un crédito de U$S 15 millones ante el Banco Mundial para el mantenimiento de los servicios. Antes de Enero 2002, el ENOHSA fue el responsable del gerenciamiento de los servicios durante dos años y medio, luego de que en 1998 el gobierno de Antonio Bussi rescindiera el contrato de concesión con Aguas del Aconquija.

- ***Argentina: Enhosa lanza licitación en Misiones***

La agencia argentina de promoción y financiamiento de obras sanitarias ENOHSA puso a disposición de los interesados las bases de licitación para un contrato de obras de optimización de una planta de agua potable para la capital de la provincia de Misiones Posadas. El contrato implica la construcción de una planta de agua potable y tres obras complementarias. La subasta se enmarca dentro del programa de ENOHSA para la reforma de saneamiento y agua potable (BIRF 4484), que implica una inversión de US$47,1mn, de los cuales el Banco Mundial financiará US$30mn.

- ***Chile: Debate sobre Tarifas de Servicios de Agua Potable***

A partir del alza reciente en el nivel de las tarifas de agua a usuarios finales, se han generado numerosos debates en relación a dichos incrementos, la necesidad de reforma del mecanismo de revisión tarifaria y los controles de medición de consumo. Mientras que los senadores Alejandro Foxley y Carlos Ominami insisten en la necesidad de realizar cambios en la normativa que rige el sector referidos especialmente en el modo en que se determinan las tarifas que incluiría un sesgo en favor de las empresas durante la negociación, la empresa Aguas Andinas pone de manifiesto los costos administrativos excesivos derivados del fuerte control regulatorio y preparación de informes exigidos por parte de la Superintendencia de Servicios Sanitarios (SISS).

- ***Chile: Incremento de los Subsidios al Agua Potable***

El Gobierno de Chile entregará 600.000 subsidios de aguas para habitantes de bajos ingresos que demandarán aproximadamente de US$35mn. El Presidente Ricardo Lagos hizo el anuncio a raíz de las críticas recientes sobre la reducción de subsidios a personas de bajos ingresos y el incremento de las tarifas de agua potable y alcantarillado. El Ministerio de Hacienda será el responsable de distribuir esos recursos a través de las intendencias regionales, siendo las municipalidades los entes que entregarán los fondos a las empresas sanitarias correspondientes.

- ***México: Posibles Incrementos en las Tarifas de Agua***

El presidente de la Asociación Nacional de Empresas de Agua y Saneamiento (Aneas), César Alfonso Lagarde anunció la posibilidad de un eventual incremento de sus tarifas de entre 9 y 15% a nivel nacional. El incremento se justificaría en el cambio de régimen fiscal aplicado a los servicios de agua potable y saneamiento, que ocasionará pérdidas significativas a las empresas responsables del gerenciamiento de los servicios de agua potable. La medida afectaría a 60 millones de usuarios.

- ***México: Precalificación de Mexicali***

Once compañías, entre locales, de EEUU y del Reino Unido, presentaron los documentos de antecedentes a la Cespm, empresa sanitaria de la ciudad mexicana de Mexicali, para un contrato de obras de agua potable y alcantarillado. La Cespm revisará los documentos durante 10 días aproximadamente y luego elaborará una lista corta de compañías que se enviará al Japan Bank for International Cooperation (JBIC), quien está proporcionando el financiamiento.

- ***Brasil: Obras de Remediación Cuenca Tiete II***

Compañías brasileñas obtuvieron los 11 contratos que conforman el programa de remediación de la cuenca de Tiete II -avaluado en US$400mn- de la sanitaria del estado de Sao Paulo Sabesp. Se prevé que el proyecto de Tiete II (financiado por el BID y Sabesp en partes iguales) aumentará la cantidad de alcantarillado tratado en el área metropolitana del estado de un 48% a un 55% y que incorpore otros 400.000 hogares al sistema de alcantarillado.

- ***Panamá: Licitación vinculada a Proyectos de Riego***

El Ministerio de Economía y Finanzas de Panamá ya ha puesto a disposición de los interesados bases de licitación de un contrato para ejecutar estudios de factibilidad y el diseño final de proyectos de riego en las provincias de Chiriqui, Los Santos y Herrera. Las ofertas técnicas y económicas deberán presentarse en el mes de mayo y se revisarán durante aproximadamente 15 días; posteriormente, comenzarán las negociaciones con las compañías seleccionadas.

Extractos de la entrevista sobre "Devaluación y Pesificación Tarifaria: Negociación y Alternativas" realizada por Juan Carlos de Pablo a Manuel A. Abdala[1]

Manuel A. Abdala

Juan Carlos de Pablo (JCDP): *Vos has dedicado por lo menos buena parte de la década del 90 a trabajar todas las cuestiones de regulación, empresas privatizadas, etc. Se anunció que funcionarios del gobierno tomarían contacto con las empresas privatizadas en estos días. Supongamos que el Ministro de Economía envía un representante a conversar con las privatizadas sobre la situación actual. ¿Cuál sería la agenda de temas a conversar entre un representante del Ministro y un representante de una empresa privatizada?*

Manuel Angel Abdala (MAA): Esa agenda tendría mucha importancia para la economía argentina, dado el contexto donde las empresas están ubicadas. Tenemos decenas de empresas privatizadas que representan el 9% del producto bruto nacional (apenas 3 puntos por debajo de lo que representan las exportaciones), 6% del empleo del país y aproximadamente el 10% del endeudamiento total del sector privado. Entonces los tópicos principales de la agenda van a ser cómo ha afectado a todo este sector la devaluación en primer lugar y en segundo lugar la pesificación y congelamiento de las tarifas. Se ha producido una ruptura de las reglas del juego por las cuales estas empresas han invertido: en sus contratos la mayoría de los casos las tarifas están expresadas en dólares e indexadas con un índice extranjero.

JCDP: *Supongamos que no hubiera habido devaluación. Pensemos antes de la devaluación en una discusión entre el Gobierno argentino y las empresas privadas donde el Gobierno dice "muchachos, estas tarifas (mas que la indexación) están muy altas, hablemos..." ¿Existían esas conversaciones?*

MAA: Esas conversaciones se mantuvieron desde el 99 en adelante, inclusive unos meses antes también. Se trataba de ver como bajar el nivel en términos reales de las tarifas. El punto crucial es tener en cuenta que existen dos niveles de conversación. El primer nivel es el político, donde aparecen desde embajadores haciendo lobby, los principales representantes de las empresas y el gobierno en sus máximos representantes. A este nivel, las discusiones hoy consisten en cómo se pueden repartir los costos de la devaluación y la pesificación. Y quienes están en condiciones de pagar esos costos son tres grupos. Por un lado están los consumidores que pueden pagar los platos rotos con tarifas mas altas ahora (si se respetan las reglas de juego), pero también pueden pagar los platos rotos en el futuro (de acá a 2 o 3 años) si las tarifas no son suficientes para que las empresas inviertan, con lo que la calidad de los servicios que reciben se puede deteriorar. El otro actor principal es el Estado, que tiene un componente muy alto de impuestos en sus distintas jurisdicciones en tarifas de gas, de electricidad, de telecomunicaciones, etc. y que

[1] Realizada en el Programa Momento Económico, CVN, 11 de febrero de 2002.

podría ser uno de los que juegue un factor a decir "esto es lo que yo pongo dentro del contexto de los costos". Por último están las empresas, que en términos de costos van a tener una caída importante de su rentabilidad como resultado de la caída en la actividad económica, la devaluación y pesificación. Muchas empresas tienen componentes de insumos importados con incidencia importante en sus costos (como el gas, el crudo o el fuel), y la mayoría realizó inversiones endeudándose en dólares con el extranjero o sus casas matrices en el extranjero. Esa es la situación que más comprometida esta ahora. Ese el nivel político de la discusión.

JCDP: *Mirando esa agenda. Primero tomemos el contenido importado en las distintas empresas de servicios públicos. ¿Qué quiere decir que es importante?*

MAA: Este es uno de los puntos en los que el gobierno tiene que prestar atención. El Gobierno se va a encontrar con un mosaico muy diverso de cómo inciden los costos de insumos importados en las distintas empresas. Por ejemplo, no le va a incidir lo mismo a una concesionaria vial que tiene que hacer obras de infraestructura en caminos, que a una Metrovías que a lo mejor esta haciendo inversiones en equipamiento de insumos extranjeros, o a una empresa de gas y electricidad que tiene que producir o comprar sus productos del mercado mayorista en donde su principal componente quizás entre un 50% o 60% son precios que tienen que ver con bienes transables y por lo tanto son precios sujetos a las variaciones del dólar. El mosaico es bien diferente. Por eso lo que quería recalcar es que hay un segundo nivel de discusión entre el Gobierno y las empresas que es tan importante como el político, y que es donde el Estado argentino ha sido muy débil en los últimos 10 años. Este es el nivel de las instituciones regulatorias, que permiten que funcionarios idóneos del Estado tengan una conversación con las empresas en niveles parecidos de información y manejo técnico. Esto está como perdido, porque sucesivos Secretarios de Estado han ido haciendo by-pass a las políticas regulatorias de los Entes. Es así como tenemos hoy casi un Estado sin memoria de regulación y esto es grave porque no permite que haya interlocutores válidos en las decisiones técnicas. Hoy el Estado se encuentra muy débil para juzgar cuáles realmente son los componentes de costos con mayor incidencia, comparar los escenarios antes y después de la devaluación y pesificación, evaluar los problemas de las empresas y ver las compensaciones posibles.

JCDP: *Vos decís "El Estado se encuentra muy débil". Pero el Estado dijo "para vos devaluación no hay". Eso es una fortaleza fenomenal.*

MAA: El Estado está muy débil porque no va a poder conocer con exactitud la real incidencia de la devaluación y pesificación. No hay confianza mutua en cómo hacer interlocución. Hay mucha desconfianza entre empresas y gobierno en cómo manejar esta negociación Y como los interlocutores cambian a cada rato, no hay mucha continuidad. Entonces ese es un punto en el ámbito técnico institucional que es tan importante como la discusión a nivel político, porque traba decisiones que para las empresas son vitales. Hay empresas que tienen un endeudamiento muy alto y no pueden continuar con un escenario de incertidumbre. Ha pasado ya en las empresas de gas, por ejemplo, en donde esta indefinición sobre cómo se ajustaban las tarifas, por una intervención de un recurso de amparo de una jueza, demoró más de 1 año saber cuál era el nivel real de las tarifas.

JCDP: *Parte de la discusión que tienen que tener las empresas privatizadas y el gobierno tiene que ver con el hecho de que algunas empresas están endeudadas en el exterior. El pedido es obvio: déme un seguro de cambio. Ya que me pesifican las tarifas, pesifíquenme mi deuda. Yo también soy, entre comillas, argentino más allá de que la empresa sea extranjera. ¿Cuál es la diferencia de que me haya endeudado en la sucursal Floresta del Banco Chucu Chucu o la sucursal París?*

MAA: Esa es una tentación que va a ocurrir. Puede ocurrir este tipo de pedidos por parte de las empresas. Y es una tentación a la que el Estado no debería acceder. El Estado debería en cambio analizar soluciones para cada empresa en particular desde su contrato de concesión, y ver cómo compensar o equilibrar la situación actual. Esto lo puede hacer de distintas formas. Lo puede hacer, como te dije antes, a través de la política impositiva. En algunos casos, por ejemplo, lo podría hacer a través del blanqueo de inversiones no realizadas por las empresas, que obviamente ya dejaron de hacer anticipándose a este escenario de crisis. También, en algunos casos, el Estado podría reducir el costo del canon que tienen que pagar algunas empresas. En sectores como aeropuertos o correos hay cánones específicos que son demasiado onerosos. Estas serían algunas formas técnicas posibles de equilibrar la situación actual.

JCDP: *…Después terminan pagando o no pagando y discutiendo "qué me diste, qué me habías prometido, etc."*

MAA: Por supuesto. Limpiando esas cosas yo creo que es una forma de facilitar la resolución del tema. Y hay una alternativa que yo creo que el gobierno no tiene en la agenda y que a mí me parece la más inteligente. Se deben buscar mecanismos de flexibilización de precios para que las empresas actúen más como empresas de servicios que como empresas monopólicas. Hay formas de diferenciar precios entre distintos tipos de clientes de acuerdo a su disposición y capacidad de pago que permiten que los sectores de menores recursos que requieren tarifas más accesibles puedan ser financiados por tarifas más altas para otros clientes con mayor disposición y capacidad de pago. Hay muchos sectores de la población que no pueden pagar tarifas más altas y que inclusive ya no pueden pagar las tarifas de hoy que aun están en pesos. A los clientes de mayores recursos se le pueden ofrecer servicios nuevos, lo que se denominan "servicios de valor agregado". Por ejemplo, de pronto tu empresa eléctrica puede ofrecerte un paquete con mejor confiabilidad del servicio donde te compensan en caso de cortes, a cambio del pago de una tarifa más alta. Este tipo de cosas se pueden hacer con buena imaginación tanto de parte de las empresas como del Gobierno y permiten recomponer la situación de tarifa media de la empresa sin perjudicar a los que menos pueden pagar. El Gobierno debería desafiar a las empresas poniendo un plazo de 60 o 90 días para que ellas mismas empiecen a promover estos mecanismos de diferenciación de precios. Metrovías, por ejemplo, podría tener abonos diferenciados de acuerdo con la frecuencia con que usas el subte. Esto es algo que se hace en todo el mundo. En las concesiones viales podrían cobrar cargos de congestión más caros para el uso de autopistas en horas pico. Hay mucho margen para poder recaudar tarifas medias más elevadas con el sistema de diferenciación de precios

JCDP: *Dejame plantearte dos escenarios extremos y horribles, y quiero saber cuál es la probabilidad que hoy vos les asignás a cada uno. Un extremo es que el Estado diga "Muchachos váyanse, déjenme todo. Re-estatizamos todo y punto." Otro extremo es exactamente el contrario, que el Estado diga*

"No, mira, no..." y que las empresas le digan "En estas condiciones, nos vamos."

MAA: El primero lo veo totalmente lejano. En mi opinión, la re-estatización no está en la mente del Gobierno y sería un error y un costo terrible. Lo segundo sí es posible en aquéllas empresas en donde los accionistas vean que los únicos participantes que pagan los costos de la devaluación son las empresas. Si eso se ve como algo totalmente sesgado y en contra, y que acompaña el discurso hostil que tuvo al principio este gobierno con las empresas, entonces es probable que las empresas elijan el camino del litigio para resolver sus conflictos porque tienen contratos que así lo permiten avalados por tratados internacionales. Si el gobierno es razonable, va a tratar de equilibrar para que el costo sea mas repartido, por el mismo bien de los consumidores. Habiendo litigios, en general lo que sucede es que los consumidores se perjudican, porque en el futuro terminan recibiendo una peor calidad de servicio.

JCDP: *Una de las consideraciones básicas desde el punto de vista empresario es cuál es el costo de irse. ¿Es barato, caro, o depende del tipo de empresa?*

MAA: Depende no sólo del tipo de empresa sino del tipo de contrato que lo une. En general, tiene que ver con la inserción global que tienen los grupos internacionales en América Latina y sus necesidades estratégicas de presencia en la región. Pero, por otro lado, hay que tener en cuenta que es muy móvil la entrada y salida de empresas. La entrada y salida de empresas es mucho más móvil de lo que fue en otras épocas. En empresas de energía, hay compras y ventas de paquetes accionarios con mucha facilidad. Entonces los costos de salida no son tan altos.

JCDP: *Vos hablabas de movilidad en las negociaciones. ¿Estabas hablando de cambios en los funcionarios o también en las empresas, que cambian los rostros rápidamente?*

MAA: En las empresas diría que hay un grupo que mantiene cierta continuidad y otro que, justamente por los cambios accionarios, mantienen cierta rotación. Pero las empresas mantienen siempre un tratamiento más o menos consistente en el tiempo sobre esto. Y en general juegan a esperar los primeros pasos que toma el gobierno para tomar sus decisiones. El problema del gobierno (y yo creo que es un problema muy importante) es que cada Secretario nuevo que viene trae su propia gente y sus propias ideas. Como ese Secretario de área tiene mucho poder en las renegociaciones especificas, pierde lo que es la historia y carece de conocimiento especifico: tiene muy poca información. Esto es un problema estructural de Argentina que se podría solucionar dándole mayor poder a los Entes Reguladores y a los organismos que pueden controlar que los Entes no tomen decisiones discrecionales. Contamos con mecanismos de apelación a nivel judicial. Podríamos tener un Congreso que efectivamente controle que los Entes cumplen al pie de la letra sus funciones especificas. Podríamos tener al Tribunal de Defensa de la Competencia procurando proteger intereses a futuro y ver realmente en qué sectores no hace falta regular y se los puede dejar en competencia.

JCDP*: ¿Anticipas que realmente empiezan las negociaciones? ¿Van a ser cosas cortas o largas?*

MAA: No van a ser cosas cortas si se hacen bien. Si se hacen mal, pueden ser cosas cortas. Si se hacen mal, sería una situación en donde se define todo a nivel político, donde van a salir cosas discrecionales poco transparentes, va a haber

quejas en el futuro y seguramente no van a salir nada equilibrado para los consumidores. Si se hacen bien, esto lo podemos comparar con una situación similar que ocurrió en el ano 91 cuando se introdujo la convertibilidad y hubo que modificar los contratos de Telefónica, de Telecom y de varios concesionarios viales que estaban en pesos e indexados y hubo que desindexarlos. Reajustar y equilibrar varios elementos de los contratos llevó entre nueve meses y un año. Ese es más o menos el horizonte para hacer las cosas bien. Respecto de entonces, una de las cosas que el Estado debería mejorar ahora es darle más transparencia a los procedimientos de renegociación para que no haya desconfianza ni por el lado de las asociaciones de consumidores ni del Congreso ni de otras entidades. Una de las cosas más elementales es, por ejemplo, que las consultas sean públicas y pueda verse en Internet lo que expresan las distintas empresas reguladas. Si el Gobierno quiere hacer bien las cosas tiene la oportunidad de hacer un proceso serio usando a la gente profesional del Estado que mayor conocimiento tiene, y haciendo un proceso transparente y participativo donde se escuchen las distintas voces.

Las telecomunicaciones en Argentina luego de la devaluación

Andrés Chambouleyron

El 6 de enero de 2002 el Congreso Argentino aprobó la Ley 25.561 de Emergencia Económica que entre otras cosas deroga la Ley de Convertibilidad del peso y además "pesifica" las tarifas de servicios públicos que hasta la fecha eran calculadas en dólares y luego cobradas al consumidor en pesos a la relación 1 a 1 establecida por la derogada Ley de Convertibilidad.

Se realiza a continuación una evaluación del impacto de la devaluación y la pesificación. Se presentan además tres escenarios posibles de caminos a seguir por el gobierno en cuanto a la renegociación de los contratos originales y la indexación de las tarifas. Se concluye con recomendaciones sobre cómo encausar las negociaciones para evitar un colapso en la inversión y la calidad del servicio y evitar un retorno al pasado. Para los interesados en repasar algo de historia reciente del sector ver el box donde se hace hincapié en las inversiones realizadas (y su naturaleza), las tarifas del servicio y su mecanismo de indexación.

Introducción

En los diez últimos años Argentina observó un gran despliegue de inversión en infraestructura desde telefonía básica hasta aeropuertos pasando por autopistas y redes eléctricas. Todo esto fue posible porque en el país regían reglas de juego estables que, se pensaba, serían duraderas. La inversión en infraestructura presenta peculiaridades con respecto a otras inversiones ya que son inversiones en activos de alta especificidad sin uso (o valor) alternativo una vez comprometidos. A diferencia de lo que ocurre con una flota de camiones o los activos empleados en un emprendimiento agrícola, los activos hundidos en infraestructura no pueden ser desplazados a usos alternativos. Una red de distribución eléctrica, un dique o una carretera "no pueden producir otra cosa" que no sea distribución eléctrica, almacenamiento de agua o tránsito de vehículos. Es por esta razón que son inversiones de alto riesgo que requieren de un marco institucional estable, reglas claras de juego y perdurables en el largo plazo, además de rentabilidad, por supuesto. Si alguna de estas condiciones falta, la inversión no se realiza y si no hay inversión en infraestructura no hay crecimiento ni generación de empleo.

La Ley 25.561 aprobada por el Honorable Congreso de la Nación Argentina rompe el contrato explícito entre las empresas proveedoras de infraestructura y la sociedad violando la condición indispensable para el desarrollo de la actividad: las reglas de juego. Independientemente de la bondad de dichas reglas, si las tarifas eran altas o bajas, la calidad buena o mala, existían en dichos contratos mecanismos idóneos para, dentro del marco contractual existente, revertir la situación generando tarifas más bajas vía competencia y mejor calidad de servicios.

En el Box a continuación, se hace un racconto de la evolución del sector de las telecomunicaciones en Argentina desde la

privatización en 1990 hasta la devaluación de principios del 2002. El objetivo final de este artículo es permitirle al lector tener una idea de la magnitud de los daños económicos e institucionales de corto y largo plazo que esta decisión generó y de qué forma se pueden mitigar para evitar caer en el pasado.

BOX:

ANTECEDENTES Y MARCO REGULATORIO DE LA TELEFONÍA: LAS REFORMAS DE LOS NOVENTA.

El proceso de privatización de la antigua empresa estatal ENTEL comenzó en 1989 con la Ley 23.696 de Reforma del Estado y se materializó con el Decreto 62 /90 que conformaba el pliego de bases para la venta de la empresa. Dicho pliego establecía las condiciones bajo las cuales se darían dos licencias para la prestación de telefonía básica en condiciones de exclusividad, una para la región norte del país y otra para la región sur que fueron finalmente otorgadas a Telecom y a Telefónica respectivamente. Otras dos licencias fueron otorgadas a Telintar para la prestación de servicios internacionales de voz y a Startel para la prestación de servicios de datos, ambas compañías propiedad de Telefónica y Telecom en partes iguales.

El Pliego además, estableció que el período de exclusividad estaba dividido en tres sub - períodos: El primero de dos años o período de transición, en donde las tarifas se iban a ajustar siguiendo el índice de precios al consumidor de los Estados Unidos, el segundo de cinco años o de exclusividad, donde las tarifas se ajustarían según la fórmula CPI – 2% siguiendo un mecanismo de *price – cap*. El tercer sub período y, si las condiciones de calidad de servicio establecidas en el pliego eran cumplidas, el período de exclusividad se extendería por tres años más hasta noviembre del 2000. En este último sub - período, las tarifas serían reguladas siguiendo la fórmula CPI – 4%. Por último y una vez finalizado el período de exclusividad (fuese en 1997 si las metas no eran cumplidas o en 2000 si eran cumplidas), el mercado se abriría a la competencia y las tarifas serían desreguladas pero sólo en aquellas áreas y para aquellos servicios donde hubiese competencia efectiva. Para aquellos servicios y en aquellas áreas donde no hubiese competencia efectiva, la Autoridad Regulatoria seguiría regulando las tarifas y fijando metas de desempeño aún luego de la apertura (punto 12.6 del Decreto 62 / 90).

Indexación de las tarifas durante la Convertibilidad

En realidad la empresa estatal Entel se privatizó con un cuadro tarifario indexado por inflación local. Luego de la entrada en vigencia de la Ley de Convertibilidad en abril de 1991, que prohibía la indexación por inflación doméstica, se dolarizó el pulso telefónico y se acordó con las empresas licenciatarias el mecanismo de ajuste mencionado en el punto anterior. Además se acordó ajustar el valor del pulso por inflación norteamericana dos veces por año, en Mayo y en Octubre. En Noviembre de cada año se acordó aplicar el factor X de la fórmula del *price cap* mencionado anteriormente. Dicho acuerdo se materializó mediante el Decreto presidencial 2.585 / 91.

El pulso telefónico es una medida que tiene dos dimensiones: es una medida de ingresos ya que tiene un valor monetario ($0.0469 en la actualidad) pero también es "temporal" ya que cada pulso dura una diferente cantidad de minutos dependiendo de la longitud de la llamada. Un pulso vale $0.0469 pero para una llamada local en horario normal "dura" 2 minutos, con lo cual el minuto de llamada local en horario normal vale $0.02345. A medida que la longitud de la llamada aumenta, el pulso sigue valiendo $0.0469 pero ahora "dura" cada vez menos minutos (los ritmos expresados en minutos / pulso caen o expresados en pulsos / minuto aumentan).

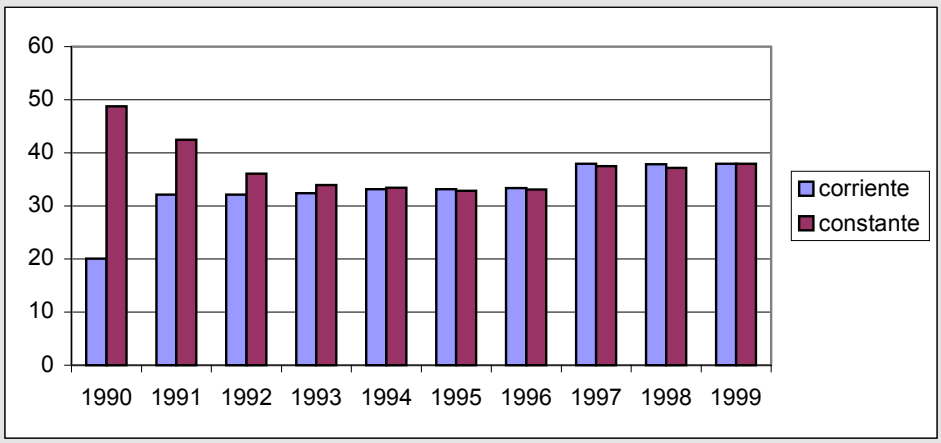
Las tarifas telefónicas que en Argentina se expresan en pulsos son los abonos mensuales para todas las categorías de usuarios, las llamadas locales y las de larga distancia interurbanas. Las llamadas internacionales se fijan monetariamente en francos oro y en minutos.

La indexación de las tarifas en consecuencia consistía en actualizar el valor del pulso en dólares por inflación norteamericana dos veces por año en Mayo y Octubre [$pulso_{t+1} = pulso_t$ (1 + inflación)] con lo cual quedaban indexadas todas las tarifas expresadas en pulsos. A esto se le sumaba la actualización (rebaja) por la aplicación del factor de eficiencia X en Noviembre de cada año.

Este mecanismo consistía en encontrar un nuevo vector de tarifas que redujese **el valor de la canasta de servicios** (en pesos o dólares a la relación 1 a 1) en X%. Dado que hay una cantidad infinita de combinaciones de tarifas que logren reducir el ingreso de las compañías en X%, en los primeros 8 años de la concesión (de 1992 a 1999) se aplicó la totalidad de la rebaja a las tarifas de larga distancia (nacional e internacional) para reducir la enorme distorsión de precios que había entre estas y las llamadas locales. A partir del año 2000 y dado que el mercado ya estaba en competencia, se empezó a aplicar la rebaja en el sector local porque las tarifas de larga distancia bajarían con el solo efecto de la competencia.

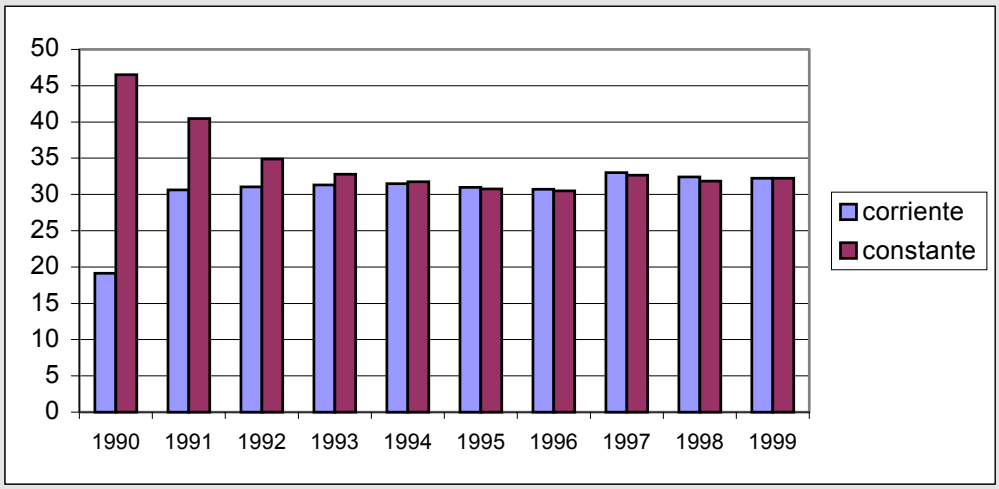
El objetivo central de esta política de dolarización e indexación de tarifas fue proteger al inversionista y darle un horizonte de previsibilidad que le permitiera recuperar sus inversiones con el mínimo riesgo posible. Los efectos de esta política fueron altamente positivos en términos de mejora en la calidad del servicio y de tarifas ajustadas por inflación. El Gráfico 1 ilustra la evolución de la factura promedio de un abonado residencial de la Ciudad de Buenos Aires entre 1990 y 1999. Puede observarse que dicha factura experimentó una reducción del 10% en términos reales. La pronunciada caída entre 1991 y 1995 se explica porque la inflación argentina fue superior a la americana en dicho período fenómeno que se revierte entre 1995 y 1999.

Gráfico 1: Evolución de la factura media residencial (Buenos Aires)



La reducción en el valor promedio de la factura mensual de un abonado residencial fue más pronunciado en el caso de una familia en el interior del país como Córdoba (-33%) debido a la fuerte reducción en las tarifas de larga distancia debido al rebalanceo tarifario de 1997 (Decreto 92 / 97). Ver Gráfico 2.

Gráfico 2: Evolución de la factura media residencial (Córdoba)



Paralelamente a esta reducción del impacto del valor del servicio sobre el ingreso familiar (que en esta época crecía) se verificó un notable incremento en la inversión y en la calidad del servicio medidos como número de líneas instaladas y digitalización de la red (ver Tabla 1) sumando inversiones acumuladas por más de 16 mil millones de dólares (sólo en telefonía fija), llevando la teledensidad de menos de 10 teléfonos cada 100 habitantes en 1990 a más de 22 en la actualidad.

Tabla 1: Inversiones en telefonía fija (millones de u$s), digitalización de la red y teledensidad

Año	Telefónica	Telecom	Total*	Digitalización De la red (%)	Teledensidad
1990	-	-	-	13	N/D
1991	175.7	125.3	301.0	15	N/D
1992	609.8	603.8	1,213.6	28	N/D
1993	925.3	977.1	1,902.4	46	13.1
1994	987.0	1,033.0	2,020.0	63	15.2
1995	1,202.9	841.6	2,044.5	78	17.4
1996	922.1	787.4	1,709.5	87	19.0
1997	784.7	502.0	1,286.7	95	20.3
1998	707.1	519.0	1,226.1	100	21.1
1999	681.0	682.0	1,363.0	100	21.0
2000	479.0	565.0	1,044.0	100	22.2
2001	399.0	328.0	2,500.0*	100	22.0
Acumulado	**7,873.6**	**6,964.2**	**16,610.8**		

Fuente. Comisión Nacional de Comunicaciones y Balances de las empresas. *Estimaciones de la Secretaría de Comunicaciones en base a datos de las compañías. Esta cifra incluye a todos los operadores y es superior a la más alta de la era monopólica (1994 – 1995)

La apertura del Mercado a la Competencia

Mediante el Decreto Presidencial 264 / 98 se extendió el proceso de exclusividad de las empresas hasta noviembre de 1999 y entre dicha fecha y noviembre del 2000 se creó un período de transición hacia la desregulación total del mercado. Dicho Decreto, entre otras cosas dictó las siguientes directivas:

Para el año de transición entre noviembre de 1999 y noviembre del 2000 se otorgaban cuatro licencias para prestar telefonía básica: una a Telefónica de Argentina para extender su área de cobertura al todo el norte del país, otra a Telecom para extender su área de cobertura a todo el sur del país y sendas licencias a dos consorcios de empresas formadas una por la empresa celular Movicom (Bell South) y cooperativas telefónicas por un lado y por el otro una licencia a otra compañía de telefonía celular CTI (Compañías de Telecomunicaciones del Interior) conjuntamente con un grupo de compañía de televisión por cable.

Se fijó un cronograma para la liberalización de la telefonía pública y más importante, se abrió la competencia en telefonía de larga distancia obligando a las cuatro empresas a empezar a presuscribir abonados a partir de octubre de 1999.

Concretamente, la idea de este Decreto era preparar a las licenciatarias para la competencia pero en forma gradual al fijar barreras a la entrada de más competidores en el corto plazo. El adelantamiento de la competencia de noviembre del 2000 a noviembre del 1999 (o en su defecto la postergación de noviembre de 1997 a noviembre de 1999), aparentemente obedecía a que la evidencia en poder de las autoridades de que las licenciatarias hubiesen cumplido con las metas originales del Pliego no era concluyente.

Este período de transición hacia la desregulación total buscaba indudablemente proteger a las licenciatarias de una fuerte concentración de la competencia en las zonas más rentables (i.e centros urbanos más poblados) dejándolas atendiendo las áreas menos rentables de la periferia en el interior del país.

Más recientemente en Junio del 2000 el Poder Ejecutivo dictó el Decreto 764 /2000 por el cual abre el mercado a la competencia sin ninguna restricción y además introduce conceptos nuevos que reducen drásticamente las barreras a la entrada de nuevos competidores como son la licencia única para servicios de telecomunicaciones, el *local loop unbundling* (sin reglamentar a la fecha), la selección por marcación en llamadas de larga distancia (sin aplicarse a la fecha) y la reventa de servicios. Conjuntamente establece un Plan de Servicio Universal para subsidiar zonas deficitarias y reduce cargos de interconexión a valores cercanos a la mitad de una llamada local.

Estructura actual del mercado y estado de la competencia

Las dos etapas identificadas en el apartado anterior (1990 – 1999 y 2000 en adelante) tuvieron dos tipos de impacto sobre la calidad y los precios de los servicios; la primera actuó expandiendo la red telefónica a todos los sectores y áreas del país llevando la teledensidad de algo más de 10 teléfonos cada 100 habitantes a 22 en la actualidad (ver Tabla 1). Conjuntamente con la expansión del servicio se produjo la modernización de la red telefónica nacional llevando la digitalización de la red de un 13% en 1990 a la totalidad en el año 2000.

La segunda etapa señalada y que comienza hacia fines de 1999 consolida el proceso de expansión del servicio pero además le agrega el componente de la competencia para generar reducciones en las tarifas y coadyuvar a una más variada gama y más alta calidad de los servicios prestados.

El mercado actual de telefonía está compuesto por más de 8 millones de líneas instaladas hacia marzo del 2001 (ver Tabla 2). La distribución de los abonados a telefonía local no es exactamente similar a la de larga distancia e internacional sino que la apertura del sector ha permitido a *carriers* entrantes arrebatarles a Telefónica y Telecom una porción de mercado (fundamentalmente Movicom). Sin embargo entre las dos LSB ya cuentan con más del 80% del mercado de larga distancia e internacional. Con respecto a telefonía local ha habido incursiones de Telefónica en el norte y de Telecom en el sur pero a escala muy reducida y asociadas a cooperativas locales (caso de Telecom en Pinamar y en Bariloche). No hay datos oficiales de incursiones a gran escala de ninguna licenciataria en el antiguo territorio de su competidora en el centro de la ciudad de Buenos Aires donde Telefónica y Telecom comparten la ciudad por mitades[2].

El otro segmento que ha tenido un gran crecimiento en los últimos años es el de la telefonía móvil con más de 6 millones de abonados. Aproximadamente el 60% de dicha cifra corresponde a la modalidad prepaga o con tarjetas que el abonado debe comprar antes de hacer llamadas, el 40% restante corresponde a post pago con un contrato con alguna de las 4 compañías de telefonía celular en el país.

[2] Este fenómeno puede tener dos interpretaciones, o los *switching costs* de las empresas por falta de portabilidad numérica son muy altos e impiden el traslado a la competencia o hay una especie de pacto de no agresión entre las licenciatarias. Es claro que en dicha área local se concentran las grandes rentas del negocio y una guerra de precios haría colapsar el beneficio de ambas compañías

Tabla 2: Participación de mercado, Marzo 2001 (número de abonados)

Compañía	Local	Larga Distancia Nacional	Internacional	Celular / PCS	Público
Telefónica	4,734,920	3,640,748	3,640,748	1,634,341	120,198
	57.12%	**43.9%**	**43.9%**	**26.55%**	**59.7%**
Telecom	3,554,256	3,203,474	3,203,474	1,947,465	81,196
	42.88%	**38.6%**	**38.6%**	**31.64%**	**40.3%**
Movicom	-	1,412,500	1,412,500	1,602,024	
	-	**17%**	**17%**	**26.03%**	
CTI	-	10,100	10,100	970,936	
	-	**0.12%**	**0.12%**	**15.77%**	
AT&T	-	7,450	7,450	-	
	-	**0.009%**	**0.009%**	**-**	
Techtel	-	14,800	14,800	-	
	-	**0.179%**	**0.179%**	**-**	
ImpSat	-	95	95	-	
	-	-	-	-	
Comsat	-	8	8	-	
	-	-	-	-	
Metrored	-	0	0	-	
	-	-	-	-	
Total	8,289,176	8,289,176	8,289,176	6,154,766	201,394
	100%	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

La devaluación y su impacto

Ateniéndose uno estrictamente a las reglas de juego vigentes antes de la devaluación y la pesificación, el valor del pulso telefónico debería haberse incrementado en la misma proporción que el valor de la moneda norteamericana (100% de traslado) como así mismo el valor en pesos de todas las tarifas reguladas: abonos, llamadas locales y de larga distancia nacionales que está expresadas en pulsos. Las llamadas de larga distancia internacionales están expresadas en francos oro debiendo haber sufrido el mismo ajuste (100% de traslado).

El impacto de la pesificación de tarifas en telefonía es doble: por un lado la devaluación aumenta directamente el costo de los servicios de las deudas de las compañías que deberán ahora servir con un mercado interno en recesión y con tarifas congeladas en pesos. Por otra parte, las compañías de telecomunicaciones presentan un porcentaje de insumos importados muy superior al de otras compañías de servicios públicos (i.e agua, gas o electricidad) debido al alto componente tecnológico de sus servicios.

Eventuales caminos de salida

Si bien el daño ya está hecho, el gobierno tiene a su alcance distintas formas de mitigar las consecuencias a corto y largo plazo que la devaluación y la pesificación van a tener sobre la inversión y las instituciones regulatorias en Argentina. Estas herramientas se presentan a continuación en forma de caminos posibles, a saber:

Camino # 1 o del retorno al pasado

En este escenario el gobierno, temeroso del impacto de la potencial suba de tarifas en el índice de inflación, viola los contratos manteniendo las tarifas pesificadas 1 a 1 sin permitirles a las compañías trasladar la devaluación a los precios finales.

Este camino / escenario (o de retorno al pasado) implica el colapso del negocio, la imposibilidad de las compañías de cumplir con sus compromisos externos (inflados por la devaluación) y de mantener la calidad en la prestación del servicio en las condiciones actuales.

Dada la imposibilidad de aumentar las tarifas las compañías tiene una sola salida si quieren conservar el negocio: ajustar por calidad reduciendo al mínimo la inversión (financiada ahora con ingresos corrientes) y exigir al gobierno "compensaciones" y "reparaciones" por la violación de los contratos. Estas reparaciones implicarían un cierre total del mercado a la competencia revirtiendo en su totalidad la apertura iniciada en 1999 y con mayor vigor desde noviembre del 2000 conjuntamente con subsidios para mantener el servicio en zonas alejadas de los centros urbanos más poblados.

Este escalofriante escenario implica retornar al modelo monopólico no ya de los noventa, sino al de los ochenta cuando las tarifas telefónicas eran "bajas" pero era necesario esperar entre uno y cinco años para obtener una línea telefónica, dependiendo (en el mejor de los casos) de qué funcionario público uno conociera.

Este sería el camino a seguir por un gobierno demagógico y populista sin ningún respeto por los derechos de propiedad.

Camino #2

En este escenario el gobierno, si bien viola los contratos al no permitir el 100% de traslado de la devaluación a la tarifa final, abre los contratos a una "renegociación" acordando con las compañías su renuncia a trasladar totalmente la devaluación a cambio de ciertas concesiones en materia de competencia y subsidios con un nivel aceptable de calidad. Las tarifas se ajustan reflejando el impacto de la devaluación sobre los costos de las empresas en lo que se refiere fundamentalmente a insumos importados y servicio de las deudas contraídas en el extranjero.

Un traslado total de la devaluación implicaría que las tarifas telefónicas subieran más que la inflación ya que al día de la fecha el tipo de cambio ha sufrido un incremento del 180% mientras que la inflación minorista acumulada en los tres primeros meses del año ha sido de "sólo" 9.7%. Además los costos de las empresas no han subido en relación 1 a 1 con el tipo de cambio. Un *pass thorugh* completo ayudaría a espiralizar la inflación, algo que está lejos de los objetivos del gobierno.

Dado que este escenario es el más probable (no necesariamente el más deseable) el autor de esta columna se toma el atrevimiento de sugerir mecanismos de indexación de tarifas telefónicas

que han sido aplicados en otros países con éxito como el caso de Chile.

Antes de entrar en detalles sería conveniente definir qué son aumentos exógenos en los costos y aumentos endógenos en los costos. En otras palabras, qué costos están al alcance de las empresas y qué costos están fuera del alcance de las empresas. Los costos que están al alcance de la empresa no deben trasladarse a la tarifa final o deben trasladarse parcialmente, e.j salarios de ejecutivos etc. Esto es para que la empresa tenga el incentivo a "comprar barato" o no trasladar las ineficiencias al usuario final. Por otra parte, los aumentos exógenos en los costos (devaluación, impuestos etc.) deben trasladarse en su totalidad. Con más razón si es el gobierno el impulsor de dicho aumento. De lo contrario el gobierno tendría el incentivo de expropiar las ganancias de las empresas con el solo objetivo de congraciarse con los usuarios. Esto es exactamente lo que ha ocurrido con la pesificación. No compartir los costos de tamaña medida entre la sociedad y las empresas sería como si un conductor ebrio que atropella a una persona pretendiera que la sociedad en su conjunto purgara la condena del delito en su lugar. El costo de la devaluación (que es responsabilidad del gobierno) debe trasladarse a la tarifa.

En resumen, la indexación de las tarifas debe trasladar en su totalidad los aumentos exógenos en los costos y parcialmente (o no en absoluto) las variaciones endógenas en los costos. Sin embargo y como el impacto de la devaluación (exógena) actúa sólo sobre una fracción de los costos (y no en su totalidad) el índice final debería ser un promedio ponderado de 4 ó 5 índices que captaran las variaciones en los costos de los componentes más importantes de dichos costos de producción. Como en el caso chileno[3], estos componentes deberían ser, mano de obra, precios al consumidor, precios mayoristas nacionales, mayoristas importados e impuestos y una forma de calcularse podría ser la siguiente:

$$I_i = \left(\frac{IPMI_i}{IPMI_0}\right)^{\alpha} * \left(\frac{IPMN_i}{IPMN_0}\right)^{\beta} * \left(\frac{ICMO_i}{ICMO_0}\right)^{\chi} * \left(\frac{IPC_i}{IPC_0}\right)^{\delta} * \left(\frac{t_i}{t_0}\right)^{\phi}$$

Donde:

IPMI: índice de precios al por mayor para bienes importados,

IPMN: índice de precios al por mayor para bienes nacionales,

ICMO: índice de costo de la mano de obra,

IPC : índice de precios al consumidor,

t: índice de carga tributaria a nivel nacional, provincial y municipal.

[3] Este índice es una adaptación del correspondiente a CTC, ver Decreto CTC en www.subtel.cl

El índice final I_i será en el período i el resultado de un promedio ponderado del incremento exógeno en los costos debido a la variación en los precios en los insumos, en el valor del dólar y en la variación de la carga tributaria entre el período 0 (base) y el actual i. Los ponderadores α, β, χ, δ, ϕ, representan la participación de cada variable (índice) en la estructura de costos de cada servicio. Es de esperar que el exponente de los productos importados sea superior en telecomunicaciones que en gas y que el índice impositivo sea muy superior en gas, electricidad o teléfonos que en peajes o ferrocarriles. Estos ponderadores pueden calcularse econométricamente a través de estimación de funciones de producción de los servicios en cuestión o vía la simple observación de las estructuras de costos de las compañías en cualquier país.

Conclusión

Si bien la estricta seguridad jurídica recomendaría un traslado total de la devaluación a la tarifa final, no se puede negar que un aumento del 180% en la paridad cambiaria no se resuelve ***sólo*** con un aumento tarifario. Una devaluación más acotada, probablemente a través de una canasta de monedas que hubiese llevado la paridad a 1.4 ó 1.5 por dólar, se podría haber arreglado ***sólo*** con aumentos tarifarios. Por lo tanto el sector (y el gobierno) se encuentran en una encrucijada de muy difícil solución.

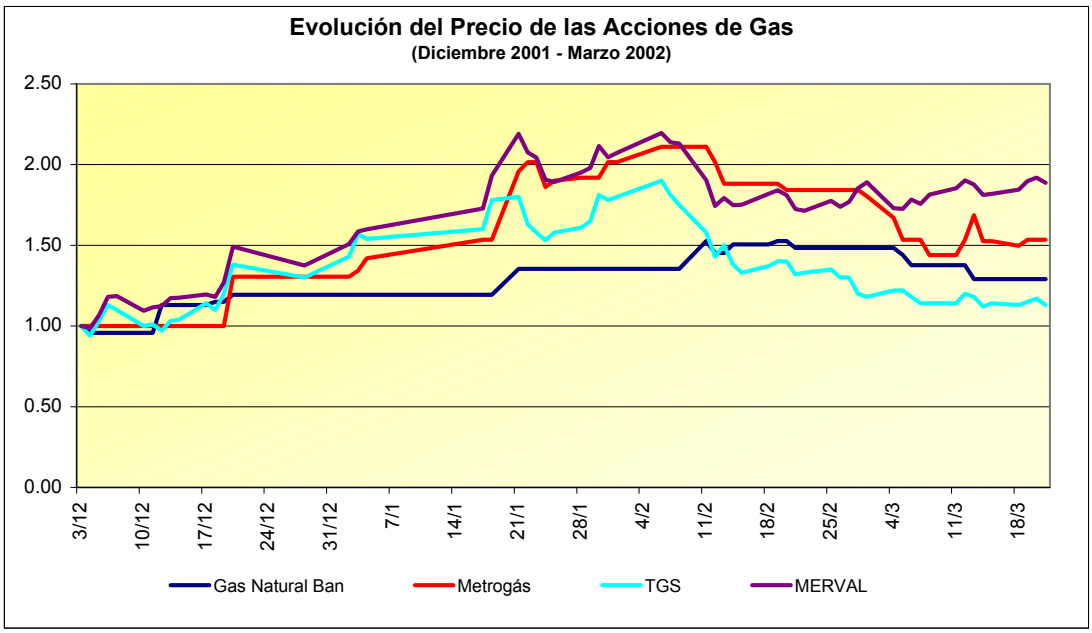
Como ya se indicó con anterioridad, abrir los contratos a una renegociación es algo indeseable desde el punto de vista del funcionamiento de las instituciones y más aún cuando la contingencia devaluación ya estaba implícitamente contemplada en dichos contratos. Esta devaluación, la pesificación de tarifas y la violación de los contratos con su consiguiente renegociación va a traer aparejado daños económicos e institucionales de magnitud en Argentina. A esta altura y dadas las circunstancias políticas, económicas y sociales actuales, el Camino # 2 constituiría el camino a seguir.

Evolución de las acciones eléctricasy gasíferas en Argentina y Chile

Carlos Pallordet

Argentina: Las acciones energéticas en un cuatrimestre oscuro para la economía nacional

Acciones del Sector Gasífero: las preferidas como refugio de valor



Fuente: Elaboración propia de LECG sobre la base de datos suministrados por Bloomberg.

Durante el cuatrimestre comprendido entre el 1° de diciembre de 2001 y el 21 de marzo de este año las acciones del sector gasífero sirvieron como refugio de valor ante las brutales transformaciones sufridas por Argentina tanto en el orden político como económico, materializadas en el abrupto cambio presidencial y en la salida de la Convertibilidad.

Frente a las restricciones impuestas a la salida de capitales del sistema financiero, los papeles que cotizan en Wall Street, como el de TGS, fueron incluso utilizados como puerta de salida del mercado local. Sin embargo, cuando la devaluación de la moneda se dio por descontada, las acciones de las empresas privatizadas de servicios públicos perdieron terreno frente a las exportadoras. De esta manera, se delineó una tendencia de buscar refugio en los papeles de las empresas que resultarían menos afectados por una devaluación y la mayor caída esperada del PIB.

Uno de los efectos más importantes de los cambios económicos sobre las empresas privatizadas fue que aquellas compañías consideradas

tradicionalmente más sólidas que podían fondearse en el exterior, pasaron a ser las más comprometidas en términos patrimoniales, debido a que la colocación de deuda en el exterior combinada con la pesificación de las tarifas complicó sus flujos de fondos.

De esta manera, las acciones del sector finalizaron el período analizado con variaciones menores que el Merval, que en ese lapso trepó casi un 90% en términos nominales. El gráfico presenta la evolución de este índice en comparación con los índices de precios4 de las acciones del sector gasífero5 que experimentaron un crecimiento promedio de 31.9% en el período bajo análisis.

Si bien a principios de enero existió cierta confusión acerca de la posibilidad de que el gravámen a las exportaciones petroleras impuesto por el Gobierno alcanzara también a las exportaciones gasíferas, las acciones de Metrogás y TGS siguieron muy de cerca al índice Merval hasta casi mediados de febrero, deteriorándose luego.

Metrogás, que acumuló una suba en el precio de las acciones del 53.6% anunció el 25 de marzo que suspendería temporalmente los pagos de capital e intereses sobre la totalidad de su deuda financiera hasta desarrollar un plan de reestructuración. El total de la deuda de Metrogas asciende a 420 millones de dólares de los cuales sólo un 10% resultó pesificado.

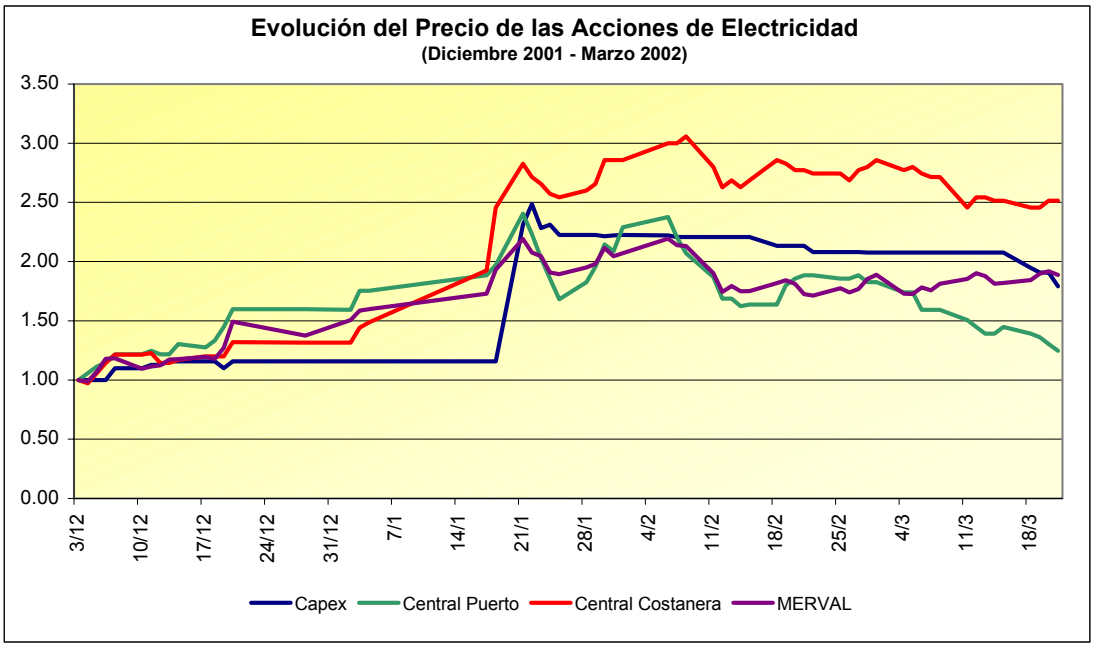
Las acciones de TGS, tuvieron un comportamiento similar a las de Metrogas, con un ascenso inicial potenciado por la posibilidad de utilizar estos papeles como puerta de salida al mercado local, y una posterior caída signada por la menor calificación crediticia debido al endeudamiento externo, la expectativa de menores ganancias ante el menor transporte de gas en el mercado interno y la postergación de la renegociación tarifaria con el gobierno.

TGS, que opera el gasoducto más largo de América Latina de 6,600 kilómetros, es controlada en un 35% por el otrora gigante grupo ENRON que quebró el año pasado. De esta manera, en enero de 2002 se iniciaron negociaciones con la empresa estatal brasileña Petrobras que ha demostrado su interés en la compra de la participación de Enron en este activo.

[4]Para las fechas sin cotización de la acción en el mercado se tomó el último precio correspondiente.

[5]La empresa Gas Cuyana fue excluida del análisis ya que el precio de las acciones fue muy poco líquido con sólo 9 datos para todo el período.

Las acciones de empresas eléctricas crecieron al ritmo de la incertidumbre



Fuente: Elaboración propia de LECG sobre la base de datos suministrados por Bloomberg.

Entre diciembre de 2001 y marzo de este año, los precios de las acciones de las empresas del sector eléctrico que cotizan en la Bolsa de Buenos Aires constituyeron, al igual que las acciones gasíferas, un atractivo refugio de valor. No obstante, la venta constante de divisas por parte del BCRA restó liquidez al mercado limitando las operaciones bursátiles durante enero y febrero.

La excepcional coyuntura que generaron las restricciones a la salida de capitales del sistema financiero, provocaron que la Bolsa de Comercio cerrara en diciembre su mejor mes de los últimos 8 años al subir casi un 46%. Aun así el año 2001 arrojó el peor balance anual desde 1998.

Respecto a las acciones de las empresas eléctricas, en febrero se inició el debut de un nuevo índice Merval, reducido de 23 a 18 empresas lo que implicó la exclusión de las acciones de Central Costanera y Central Puerto del panel de líderes.

Central Costanera, que fue la acción más líquida con 59 cotizaciones en el período analizado, registró un crecimiento acumulado de 151.4 % en términos nominales, superando extensamente la performance del índice Merval y del resto de las acciones del sector.

Por su parte, Capex fue señalada por los analistas como una de las empresas que se verán beneficiadas por rebajas de sueldos y de insumos, mejoras en la situación crediticia e incluso en la competitividad para exportar. Las acciones de esta empresa crecieron un 79.2% en el período bajo análisis.

Vale destacar que tanto Capex como Central Puerto fueron aprobadas, junto con un conjunto de empresas, por la Comisión de

Admisión que fiscaliza los antecedentes de las empresas que participan de la licitación para la construcción de la línea eléctrica de 500 kW Comahue-Cuyo.

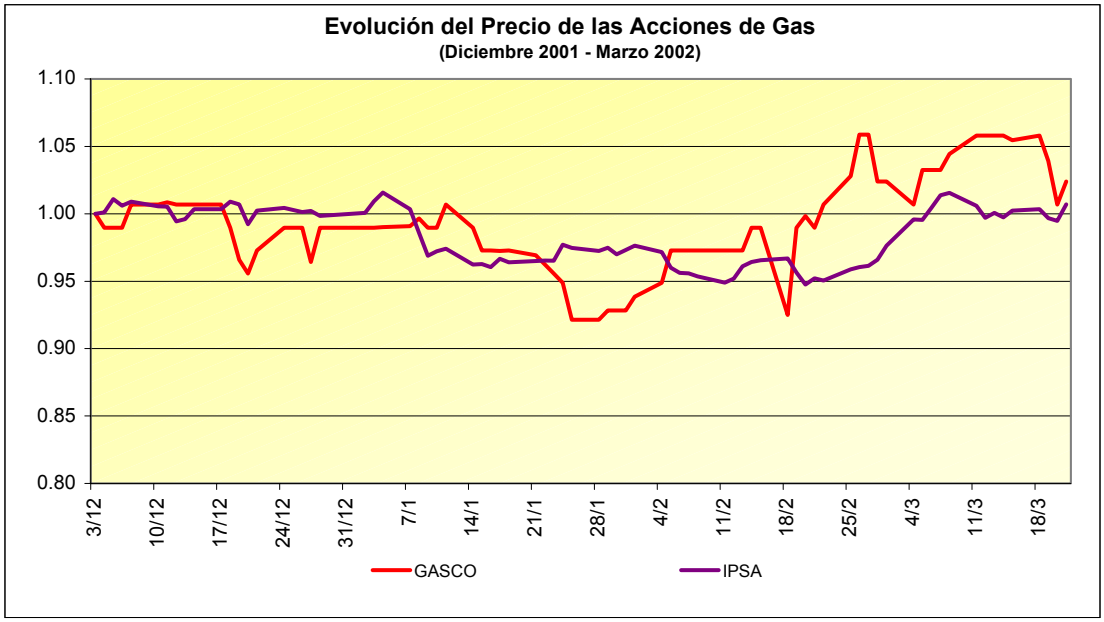
Las acciones de Central Puerto fueron las que experimentaron el menor crecimiento dentro del grupo acumulando un aumento nominal de un 24.6% en todo el período analizado frente al 85.1% de aumento promedio del sector.

Luego de un crecimiento que alcanzó el 141% el 21 de enero, la baja en las acciones de Central Puerto se produjo, en parte, como resultado del anuncio a mediados de febrero de que la empresa postergaría los pagos de capital e intereses sobre dos créditos tomados en el exterior por un total de 19.2 millones de dólares.

Finalmente, hacia finales de marzo la empresa reconoció que la falta de acceso a créditos sumado a la negativa de Cammesa de aceptar sus declaraciones de costos de producción en dólares complicaría el abastecimiento de electricidad a las distribuidoras de Capital Federal y Gran Buenos Aires durante los meses de invierno venideros en los que es necesario adquirir fueloil debido a que el suministro de gas natural se redirecciona al mayor consumo residencial.

Chile: Las acciones energéticas en una Bolsa deprimida

La evolución de Gasco logró superar el desempeño del IPSA



Fuente: Elaboración propia de LECG sobre la base de datos suministrados por Bloomberg.

A pesar de la calificación de Investment Grade del mercado chileno, la bolsa de Santiago tuvo un desempeño muy pobre durante el período comprendido entre el 1 de diciembre de 2001 y el 21 de marzo de este año, con un crecimiento prácticamente nulo de 0.7% durante todo ese lapso.

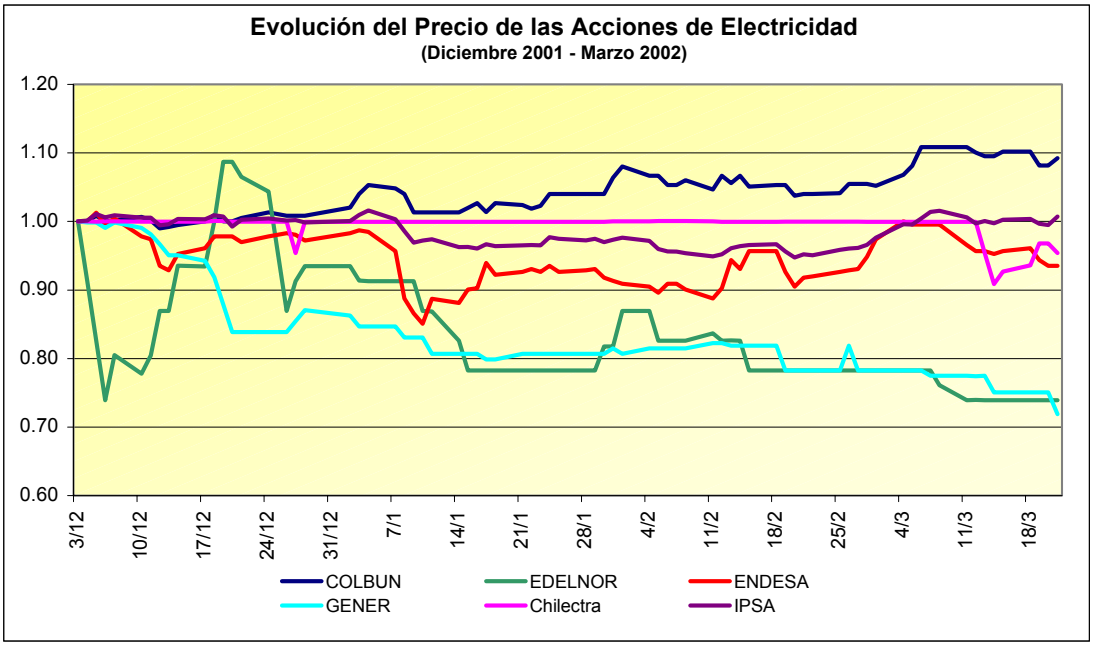
La baja rentabilidad, especialmente en comparación con las otras bolsas de América Latina se explica en gran parte por la alta exposición que tienen en Argentina las principales empresas que componen el índice de precios selectivo Ipsa.

De esta manera, la materialización de proyectos demandados por el mercado como la creación de multifondos y la modernización del mercado de capitales, no ha sido suficiente para compensar la caída de las empresas expuestas a la crisis Argentina. No obstante, las perspectivas respecto al mercado accionario chileno son optimistas debido a que esta situación ha sobrepenalizado a muchos de los papeles de la Bolsa, subestimando al mismo tiempo la mejora en los fundamentals de la economía chilena.

Como puede observarse en el gráfico, en el caso de Gasco, las acciones de la sociedad lograron situarse por encima del IPSA a partir de fines de febrero aun cuando la compañía posee, a través de su coligada Gascart, una participación accionaria del 50% en la distribuidora argentina Gasnor.

Gasco, que posee activos por casi 700,000 millones de pesos anunció una utilidad de 14,796 millones para el ejercicio 2001. Esta cifra implica una caída del 27.6 % respecto del año 2000.

Las acciones de empresas eléctricas, entre las más castigadas



Fuente: Elaboración propia de LECG sobre la base de datos suministrados por Bloomberg.

Durante el período comprendido entre diciembre de 2001 y marzo de 2002 las acciones de las principales empresas del sector eléctrico[6] que cotizan en la Bolsa de Santiago fueron sobrecastigadas en el mercado acumulando una baja promedio de un 11.2% frente a un Ipsa prácticamente sin variaciones.

A pesar de mostrar una liquidez considerable con 62 cotizaciones, Chilectra, la mayor distribuidora del país, fue la más estable con una caída acumulada de 4.6% luego de presentar variaciones ínfimas hasta principios de marzo. La empresa anunció una disminución de 52 millones de dólares en sus flujos netos como consecuencia de la pesificación de las tarifas que determinó el gobierno argentino para su filial Edesur.

La empresa, que en los primeros nueve meses de 2001 creció un 33.2 % respecto a igual período del año 2000, fue autorizada por la Superintendencia de Electricidad y Combustibles (SEC) a utilizar sus redes eléctricas de baja y media tensión para la comercialización de transmisión de datos (Power Line Communications). La ventaja de la tecnología Powerline consiste en acceder a internet de banda ancha a través de la red eléctrica.

Por su parte Endesa, también perteneciente al holding energético Enersis, registró una caída en términos nominales del 6.5% en el período analizado. La generadora que durante el 2001 obtuvo resultados por 70,000 millones de pesos, posee la mayor capacidad instalada del país con más de 4000 MW y más de la mitad de la capacidad instalada del Sistema Interconectado Central (SIC).

[6] Debido a su baja liquidez, las acciones de las empresas Edelmag, Elecda, Eliqsa, Emelari y Emelat fueron excluidas del análisis.

La caída de los precios de Endese fue menor en comparación con la baja de un 28.1% registrada por su competidora Gener. Esta última empresa, perteneciente al grupo americano AES corporation, mantuvo la tenencia de las filiales argentinas Termoandes e Interandes al no ejercer TotalfinaElf la opción que AES le entregara el año 2000 cuando tomó control de la generadora chilena.

Asimismo, Gener debió dar marcha atrás en febrero a un proyecto de entregar una garantía a otra filial de su matriz en una operación de comercialización de energía por 150 millones de dólares. La intención de traspasar el riesgo del debilitado grupo AES a la empresa local motivó el rechazo de las AFP y del mercado, llevando a la calificadora de riesgo local Feller Rate a anunciar que de materializarse la operación, revisaría a la baja la calificación de riesgo interno de Gener.

En el Sistema Interconectado del Norte Grande (SIGN) la generadora Edelnor, acumuló una baja en el precio de sus acciones del 26.1% durante el período bajo análisis. La finalización en enero de los contratos de abastecimiento que posee la empresa con la distribuidora Emel perjudicaron la delicada situación financiera de la empresa que adeuda 340 millones de dólares. En este contexto, la generadora fue adquirida en enero por F.S. Inversiones que otorgó una opción de compra a Tractebel, la cual condicionó la operación a que primero la sociedad renegocie sus pasivos.

A pesar de esta situación, Edelnor logró abonar en marzo los intereses de un crédito de 250 millones de dólares otorgado por el Union Bank of Switzerland en 1996.

Por su parte, Colbún fue la única empresa del sector que tuvo una evolución favorable del precio de sus acciones, registrando un crecimiento acumulado del 9.2%. La generadora, que se encuentra concentrada primordialmente en la producción de energía hidroeléctrica se vio favorecida por la mejor hidrología que tuvo el país durante el año 2001. De esta manera en los primeros meses de 2001, la empresa incrementó sus ingresos en un 33%, lo que permitió una reducción de pérdidas del 78% respecto a igual período del año 2000.

La compañía posee buenas perspectivas de crecimiento para los próximos años por lo que está instalando nueva capacidad de generación en el sistema. Por otro lado, la compra del paquete accionario de 35.6% que se encontraba en manos del estado provocó un aumento de la demanda por esto.